



OSSERVATORIO REGIONALE BANCHE - IMPRESE
DI ECONOMIA E FINANZA

RAPPORTO INDUSTRIA BASILICATA

INDAGINE STRUTTURALE
2005

CONSUNTIVO 2004
PREVISIONI PRIMO SEMESTRE 2005



COMITATO TECNICO SCIENTIFICO

Dr. Giorgio Tarquini *Banca Carime*, Dr. Stefano Melazzini *Banca Intesa Mediocredito*, Dr. Emanuele Vizziello *Banca Popolare del Materano*, Dr. Gaetano Mastellone *Banca Popolare di Bari*, Dr. Mario Di Biase *Banca Popolare Pugliese*, Dr. Giovanni Pasculli *Sanpaolo Banco di Napoli*, Dr. Sergio Lugaresi *CAPITALIA*, Dr. Oronzo Santoro *Regione Puglia*, Dr. Riccardo Achilli *Regione Basilicata*, Dr. Attilio Martorano *Confindustria Basilicata*, Geom. Antonio Giuzio *ANCE Basilicata*, Dr. Luigi Leone *Confindustria ed ANCE Calabria*, Dr. Giovanni Catalano *Confindustria Sicilia*, Dr. Fabio Pinca - Dr. Marco Mazzillo *A.F.G. Ricerche*, Dr. Massimiliano Bondi *NOMISMA*, Prof. Paolo Quirino - Dr. Gioacchino de Candia *Osservatorio Regionale Banche-Imprese di Economia e Finanza*, Dr. Antonio Corvino - *Coordinatore Osservatorio Regionale Banche-Imprese di Economia e Finanza*

COMITATO DI REDAZIONE PER LA STESURA DEI TESTI

Riccardo Achilli, Gioacchino de Candia, Antonio Corvino (*cura e coordinamento*)

ELABORAZIONE DATI

Gioacchino de Candia, Sabrina Galietta, Marco Mazzillo, Corrado Ottavi, Fabio Pinca

OSSERVATORIO REGIONALE BANCHE-IMPRESA
DI ECONOMIA E FINANZA

VIA TRIDENTE, 22 – 70125 BARI
TEL. 0805482805.6 – FAX 0805482809

www.bancheimprese.it - e-mail: osservatorio@bancheimprese.it



INDICE

PREMESSA.....	5
PARTE PRIMA: LE VARIABILI MACROECONOMICHE.....	6
1. Il contesto di riferimento _____	6
1.1 Il contesto internazionale e nazionale	6
1.2 Il sistema Basilicata: considerazioni generali.....	16
PARTE SECONDA: IL SISTEMA PRODUTTIVO	24
1. L'industria in senso stretto _____	24
1.1 Il consuntivo del 2004	24
1.2 Competitività, investimenti e finanza.....	31
1.3 L'andamento dei comparti produttivi.....	39
1.5 Le previsioni per il I semestre 2005	47
1.6 Cenni conclusivi	54
2. L'industria delle costruzioni _____	56
2.1. Il consuntivo del 2004	56
2.2 Competitività, investimenti e finanza.....	60
2.3 L'andamento territoriale.....	66
2.4 Le previsioni per il I semestre 2005	68
2.5 Cenni conclusivi	72
3. L'industria dell'ICT _____	74
3.1 Il consuntivo del 2004	74
3.2 Le previsioni per il I semestre 2005	88
3.3 Cenni conclusivi	92
4. Il Turismo _____	94
4.1 Il consuntivo del 2004	94
4.2 Le previsioni per il I semestre 2005	109
4.4 Cenni conclusivi	113
PARTE TERZA: IL MERCATO E LE RISORSE UMANE	117
Introduzione _____	117



1. L'azienda ed il mercato	121
1.1 Un outlook generale	121
1.2 Le strategie effettivamente adottate	127
2. Le risorse umane ed il management gestionale	141
NOTA METODOLOGICA	157
QUESTIONARIO INDAGINE STRUTTURALE 2005	161



PREMESSA

Come di consueto, anche il 2005 vede l'uscita dei Rapporti sull'Industria dei settori manifatturiero, costruzioni, ICT e turismo delle regioni di Puglia, Basilicata, Calabria e Sicilia, editi dall'Osservatorio Regionale Banche-Imprese di Economia e Finanza.

Alcune importanti novità sono da segnalare: anzitutto l'adeguamento degli universi e relativi campioni delle regioni e dei settori coinvolti nel monitoraggio al Censimento Industria e Servizi 2001, i cui dati definitivi sono stati resi disponibili dall'ISTAT nel corso del 2004.

Si tratta di un'operazione molto importante e che rientra nell'ottica della migliore tradizione dell'Osservatorio, volto a garantire sempre statistiche e stime affidabili ed aggiornate.

Inoltre, i Rapporti regionali, che come sempre si compongono di una prima parte a carattere generale sull'andamento dell'economia nazionale ed internazionale e di una seconda parte inerente l'andamento congiunturale regionale, analizzano nella terza parte le interazioni tra impresa e mercato, per cercare di comprendere quali sono le strategie che gli imprenditori stanno mettendo in campo per porre un freno all'attuale situazione di crisi, che ha colpito soprattutto i settori *labour intensive*.

In aggiunta all'analisi di questo fenomeno, la parte terza dei Rapporti approfondisce le tematiche inerenti il *management* aziendale, nell'ottica della migliore gestione dell'impresa e delle dinamiche di crescita e sviluppo della stessa.

Ancora una volta l'Osservatorio Regionale Banche-Imprese di Economia e Finanza si pone sempre più come un luogo di analisi, conoscenza e discussione delle dinamiche di sviluppo delle regioni del Mezzogiorno, nell'ottica di fornire sempre il massimo supporto ai *policy makers* regionali e locali.

L'augurio, come sempre, è di una buona lettura ed un proficuo utilizzo dei dati inseriti nei Rapporti.

IL PRESIDENTE
Cav. Lav. Ing. Michele Matarrese



PARTE PRIMA: LE VARIABILI MACROECONOMICHE

1. Il contesto di riferimento

1.1 Il contesto internazionale e nazionale

A livello globale, il 2004 ha rappresentato, per l'economia mondiale, un anno di crescita rapida, ben al di là del dato registrato nel 2003. Il PIL mondiale, infatti, è cresciuto ad un ritmo pari al 5,1%, nettamente al di sopra del 4% messo a segno nel 2003. Il volume degli scambi internazionali, coerentemente con tale *trend* di crescita, ha messo a segno un incremento-record, che sfiora il 10%. Malgrado le tensioni sui prezzi del petrolio innescate dal conflitto in Irak (il prezzo del barile di petrolio¹ è stato moltiplicato per due rispetto al dato del 2003, attestandosi a 30,7 dollari), l'indice dei prezzi al consumo nei Paesi sviluppati non ha registrato fiammate particolarmente significative, aumentando di appena 0,2 punti rispetto al 2003, mentre tale indice per i Paesi emergenti è addirittura diminuito di 0,3 punti. Ciò è stato reso possibile da una sempre minore dipendenza dall'approvvigionamento petrolifero nei Paesi industrializzati, a sua volta dovuta all'innovazione nelle tecnologie di produzione ed utilizzo dell'energia. Anche le politiche monetarie relativamente restrittive condotte in molti Paesi sviluppati hanno contribuito, per il tramite delle aspettative inflazionistiche degli operatori, a mantenere sotto controllo l'aumento dei prezzi.

Le condizioni dei mercati finanziari hanno poi agevolato la ripresa economica mondiale, nella misura in cui i tassi di interesse a breve termine sono rimasti sostanzialmente invariati sui livelli – molto bassi – raggiunti nel 2003. Solamente negli Stati Uniti si sono registrate tensioni al rialzo, connesse con una politica monetaria via via sempre più preoccupata dei potenziali effetti inflazionistici dell'elevato deficit del bilancio federale. Viceversa, in Europa, il tasso interbancario a tre mesi è lievemente diminuito, passando dal 2,3% del 2003 al 2,1% del 2004 (fonte FMI).

La crescita impetuosa dell'economia mondiale nel 2004 nasconde però rilevanti squilibri e pericolosi fattori di debolezza che potranno, nel breve periodo, indebolire tale ciclo positivo. Il primo squilibrio è di tipo geografico: la crescita del 2004 è stata trainata soprattutto dalla Cina (+9,5% in termini di PIL), dall'India

¹Calcolato come media semplice dei valori spot del Brent, del Dubai e del West Texas Intermediate Crude Oil



(+7,3%), dalla Russia (+7,1%), dagli Stati Uniti (+4,4%) e dall'America Latina, mentre l'area-euro ha messo a segno un livello di crescita molto più basso (+2%), anche se in ripresa rispetto al 2003 mentre il Giappone prosegue in un ciclo congiunturale di crescita insoddisfacente, malgrado le draconiane misure di sostegno alla domanda interna intraprese. I differenziali di crescita hanno contribuito ad aggravare ulteriormente il disavanzo commerciale degli Stati Uniti, già molto pesante (il disavanzo delle partite correnti USA ha raggiunto, nel 2004, la percentuale-record del 5,7% del PIL). A sua volta, l'appesantimento del disavanzo commerciale statunitense ha indotto un ulteriore deprezzamento del dollaro rispetto all'euro. In confronto con le maggiori valute internazionali, il dollaro ha perso, cumulativamente, il 17% del suo valore rispetto al picco raggiunto nel Febbraio del 2002. Tale andamento valutario ha avuto pesanti ripercussioni sulla crescita dei Paesi europei, ed in particolare di quelli – come l'Italia – il cui sistema produttivo deve ancora affidarsi molto alla competitività-prezzo per poter esportare. A giudizio del Rapporto Annuale del FMI, le aspettative dei mercati, sottese ai valori delle opzioni e dei prodotti *futures*, sembrano scontare la prosecuzione di tale andamento svalutativo del dollaro anche per il 2005². Ad oggi, comunque, il dollaro si sta apprezzando rispetto ai mesi precedenti. Attualmente il rapporto è di 1,25 dollari per 1 euro e tende al valore di 1,20.

Il secondo squilibrio è insito nelle politiche fiscali e monetarie delle principali aree economiche del Mondo. L'enorme disavanzo di bilancio federale negli Stati Uniti, alimentato anche dalle ingenti spese militari sostenute nell'ultimo periodo, richiederà necessariamente un inasprimento delle politiche fiscali, in specie una contrazione della spesa pubblica, per finanziare le misure di riduzione della pressione fiscale messe in atto dall'amministrazione. Queste ultime misure, a loro volta, potrebbero non sortire immediatamente gli effetti previsti in termini di sostegno dei consumi interni e degli investimenti, nella misura in cui il peggioramento del clima di fiducia delle imprese nella seconda metà del 2004 e nei primi mesi del 2005, nonché l'enorme indebitamento che le famiglie americane hanno contratto negli anni, potrebbero indurre gli operatori a convertire i guadagni fiscali in risparmio piuttosto che in consumi o investimenti. La FED, dal canto suo, preoccupata dei potenziali rischi inflazionistici di una crescita alimentata dal disavanzo, ha gradualmente reso più stringente la sua politica monetaria, in particolare dopo la tornata elettorale presidenziale. Il *Federal funds rate* è infatti cresciuto di circa 1,5 punti base fra 2003 e 2004, e le aspettative dei mercati scontano una ulteriore spinta al rialzo per altri 1,3-1,4 punti-base entro la fine del 2005.

² Cfr. World Economic Outlook 2005, FMI, capitolo 1.



Il previsto rallentamento macroeconomico americano per il 2005, connesso agli aspetti di politica economica sopra menzionati, avrà un effetto depressivo anche per l'economia europea, in parte a causa della contrazione del mercato interno statunitense. D'altra parte, i Paesi dell'area-euro si portano dietro un fardello di rigidità e problemi macroeconomici irrisolti che è alla base di una crescita economica sensibilmente inferiore a quella delle altre aree del Mondo. Il processo di riduzione degli elevati disavanzi pubblici dei Paesi europei procede troppo lentamente. Il disavanzo pubblico, corretto dagli effetti del ciclo, dei Paesi dell'area-euro, è ancora pari al 2% del PIL, ed in alcuni Paesi, come la Germania e l'Italia, supera il limite del 3% imposto dal Patto di stabilità. Il debito pubblico netto, in rapporto al PIL, per l'intera area-euro nel suo complesso, manifesta addirittura tendenze al rialzo, passando dal 60,8% del 2003 al 61,3% del 2004. In tale contesto si innesta la recente riforma del Patto di stabilità, che concede una maggiore flessibilità nella gestione delle politiche fiscali, sia pure in un quadro di riaffermata priorità verso la convergenza degli obiettivi di finanza pubblica dei Paesi membri. Tale riforma, seppur salutare, nella misura in cui concede una ritrovata capacità di utilizzo delle politiche anticicliche in una fase congiunturale oggettivamente poco dinamica, rischia di rallentare ulteriormente il necessario processo di risanamento delle finanze pubbliche europee. Le conseguenze di ciò sono immediate: la BCE potrebbe scegliere di indurire la propria politica monetaria, finora piuttosto accomodante, per controbilanciare i potenziali rischi inflazionistici connessi ad un rilassamento delle politiche fiscali. E' infatti previsto, per il 2005, un lieve aumento (0,2 punti base) dei tassi interbancari a breve nell'area-euro, come ovvia conseguenza stanti le forti correlazioni interne esistenti nella struttura dei tassi di interesse, di un previsto rialzo dei tassi ufficiali della BCE. D'altra parte, il rallentamento del percorso di rientro dal debito pubblico impedisce ai tassi di interesse di scendere ulteriormente.

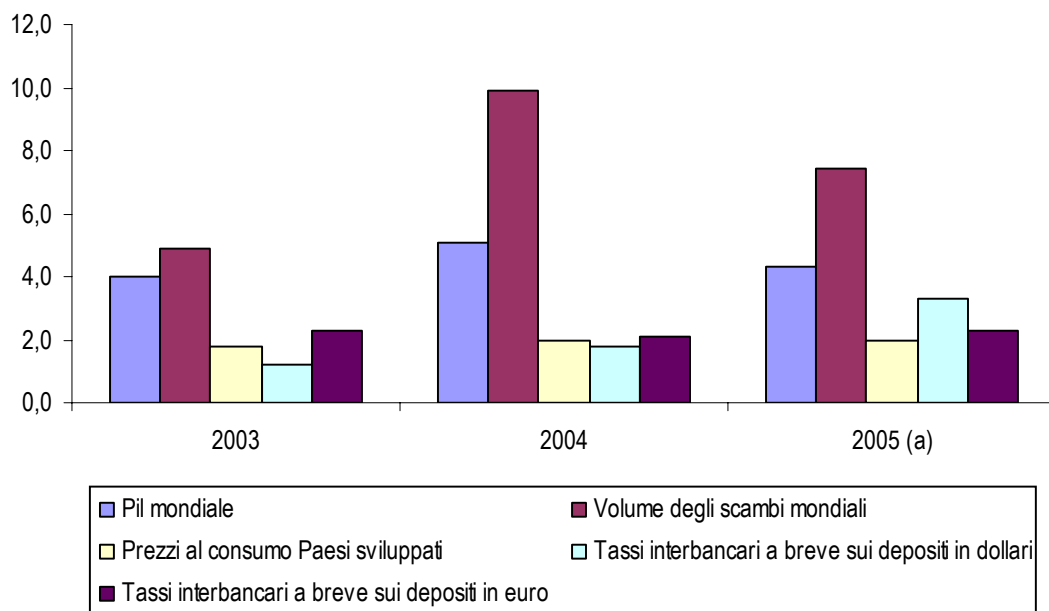
La Cina, dal canto suo, è chiamata ad impostare una politica di maggior controllo sia sul versante del tasso di cambio della propria valuta che su quello delle sue esportazioni, nella misura in cui le politiche di *dumping* e di sostanziale mancanza di rispetto per le normative internazionali di tutela dei marchi e delle produzioni impediscono di irraggiare gli effetti della crescita cinese anche agli altri Paesi. La dirigenza cinese è chiamata anche a sostenere politiche redistributive all'interno del proprio Paese, mirate ad incrementare redditi e consumi interni, quindi opportunità commerciali, per gli altri Paesi. D'altra parte, le imprese europee e statunitensi sono chiamate ad effettuare un ulteriore sforzo, in primo luogo di carattere culturale, per espandere la propria presenza commerciale in un Paese, come la Cina, il cui mercato interno può vantare una quantità di consumatori dotati di un potere di acquisto assimilabile agli standard dei Paesi ricchi pari a circa 100 milioni di unità. Un bacino di mercato che l'impetuosa crescita economica cinese sta contribuendo ad ampliare anno dopo



anno, senza contare il fatto che la Cina è un importatore netto di macchinari, impianti industriali e materie prime.

Il rallentamento macroeconomico statunitense, connesso con le politiche di rientro dal disavanzo federale, la minore crescita cinese, dovuta alle misure calmieratrici che la *leadership* di quel Paese sta mettendo in campo per evitare le conseguenze negative di tassi di crescita incontrollabili (oltre alle misure protezionistiche già messe in campo dagli USA ed in corso di discussione presso l'UE), la prosecuzione di una fase di stagnazione in alcuni dei principali Paesi dell'area-euro, in conseguenza del perdurare degli squilibri e delle rigidità strutturali delle finanze pubbliche e dei mercati del lavoro di tali Paesi, associata alla persistente rivalutazione dell'euro sul dollaro, porteranno presumibilmente ad un rallentamento della crescita economica mondiale nel corso del 2005, i cui primi sintomi sono già stati avvertiti nella seconda metà del 2004, caratterizzata da un generale rallentamento delle principali economie. L'effetto-Tsunami, dal canto suo, contribuirà a ridurre la crescita del PIL di Paesi come l'Indonesia, le Maldive, la Thailandia o lo Sri Lanka da 0,25 a 5,5 punti percentuali, a seconda dell'entità del disastro in ciascun Paese coinvolto.

Grafico 1 – Tassi % di variazione dei principali indicatori macroeconomici mondiali



Fonte: FMI
(a) previsioni



Tab. 1 – Tassi % di variazione del PIL nei principali Paesi ed aree geo economiche

	PIL		
	2003	2004	2005 (a)
Stati Uniti	3,0	4,4	3,6
Area euro	0,5	2,0	1,6
- Germania	-0,1	1,7	0,8
- Francia	0,5	2,3	2,0
- Italia	0,3	1,2	1,2
- Spagna	2,5	2,7	2,8
Giappone	1,4	2,6	0,8
Canada	2,0	2,8	2,8
NIAC *	3,1	5,5	4,0
Europa centro orientale	4,6	6,1	4,5
Russia	7,3	7,1	6,0
Cina	9,3	9,5	8,5
India	7,5	7,3	6,7
Paesi in via di sviluppo	6,4	7,2	6,3

Fonte: FMI

* nuovi Paesi industrializzati Asia

Va tuttavia precisato che il previsto rallentamento non dovrebbe incidere sui fondamentali del mercato del lavoro dei principali paesi industrializzati. Ciò va ascritto, fondamentalmente, all'incremento delle quote di lavoratori flessibili che operano su tali mercati, in conseguenza delle riforme normative che ogni Paese ha condotto. E' infatti noto che l'occupazione flessibile tende ad aumentare anche in periodi di crescita bassa o in rallentamento.

Tab. 2 – Tassi di disoccupazione nelle principali economie sviluppate

	2003	2004	2005 (a)
Stati Uniti	6,0	5,5	5,3
Area euro	8,7	8,8	8,7
- Germania	9,6	9,2	9,4
- Francia	9,5	9,7	9,5
- Italia	8,7	8,3	8,0
- Spagna	11,3	10,8	10,3
Giappone	5,3	4,7	4,5
Canada	7,6	7,2	7,2
NIAC *	4,3	4,1	4,0

Fonte: FMI

* nuovi Paesi industrializzati Asia



In tale contesto mondiale, l'economia italiana, nel 2004, ha messo in luce risultati di crescita particolarmente insoddisfacenti, che la collocano fra gli ultimi posti anche in una economia, come quella europea, che certo non ha brillato rispetto alle principali *aree-competitors*. Il PIL italiano è aumentato dell'1,2%, al di sotto delle previsioni effettuate dai principali centri studi, ma con un risultato migliore rispetto a quello del 2003. Di fatto, la prevista ripresa macroeconomica, che avrebbe dovuto invertire, finalmente, il ciclo negativo che l'economia italiana attraversa sin dal 2001, si è vanificata attorno alla metà dell'anno, dopo una prima parte del 2004, moderatamente positiva, che aveva lasciato sperare in un ravvio dell'economia. Nell'ultimo trimestre del 2004, il PIL ha addirittura messo a segno una variazione negativa (- 1,2% in termini tendenziali), che getta una luce inquietante sulle possibilità di una ripresa nel corso del 2005.

La crescita del PIL è stata supportata soprattutto dagli investimenti, che hanno beneficiato della perdurante fase di bassi tassi di interesse, e dalle esportazioni, in ripresa dopo il cattivo risultato del 2003, che hanno usufruito dell'effetto di trascinarsi esercitato dalla già commentata crescita-record degli scambi internazionali. Tuttavia, le esportazioni italiane sono cresciute molto meno che quelle degli altri Paesi, per cui la quota di mercato delle imprese italiane sui mercati mondiali si è ridotta al 2,9%, dal 3,1% del 2003. Il nostro Paese subisce, in misura maggiore rispetto alle altre economie europee, l'effetto-rivalutazione dell'euro, in conseguenza del suo peculiare modello di specializzazione produttiva, ma anche in conseguenza dell'andamento sfavorevole della produttività. Fatto pari a 100 il suo livello nel 1993, il CLUP³ italiano è cresciuto, a fine 2004, fino a 125,5, a fronte di un dato pari a 98 per la Germania o a 88 per la Francia. Le dinamiche retributive, seppur ridotte rispetto al passato, sono superiori a quelle della produttività, innescando quindi un pericoloso incremento del costo del lavoro sul prezzo finale di prodotti. Il costo del lavoro unitario nell'economia italiana è cresciuto, nel biennio 2003/2004, ad un tasso cumulato del 6,7%, a fronte di una crescita della produttività del lavoro pari allo 0,6% nel medesimo periodo. Nell'area dell'euro-4⁴, costituita dai principali e più immediati *competitors* dell'Italia sui mercati internazionali, il costo del lavoro unitario è invece cresciuto del 4,2%, e la produttività dell'1,6%.

La crescita delle retribuzioni si è tradotta soltanto parzialmente in una crescita dei consumi, e quindi in un contributo alla crescita del PIL complessivo. La spesa per consumi delle famiglie, infatti, si è incrementata dell'1%, a fronte dell'1,4% del 2003. L'elevato cuneo fiscale e contributivo ancora gravante sulle buste paga, una inflazione percepita superiore a quella contabilizzata dall'ISTAT (a sua volta comunque più alta della media comunitaria) nonché la crescita

³ Costo del lavoro per unità di prodotto

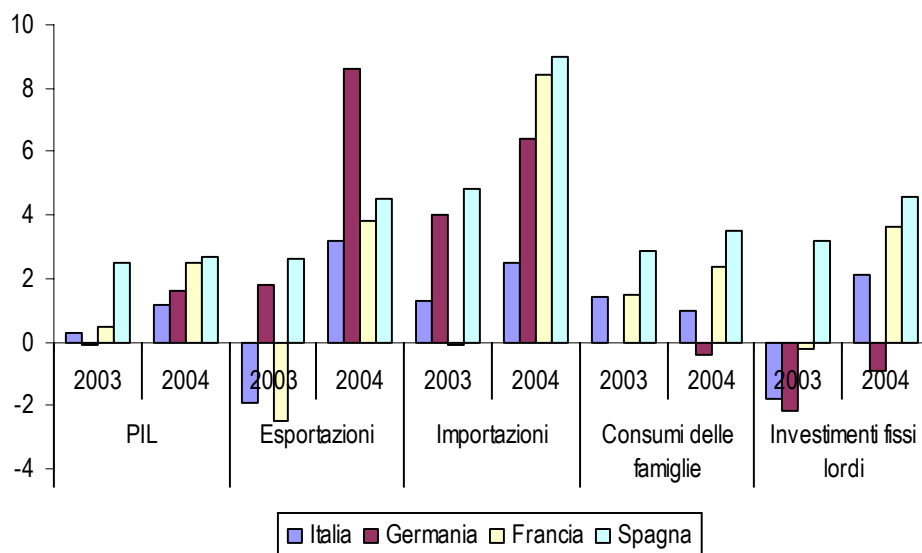
⁴ Germania, Francia, Italia e Spagna



dell'insicurezza sul mercato del lavoro, legata all'espansione del lavoro precario, hanno inciso negativamente sulla propensione al consumo.

Gli investimenti fissi lordi sono cresciuti essenzialmente grazie al comparto immobiliare (+3,1%), che può giovare di tassi di interesse sui mutui ancora modesti e della prosecuzione di alcune agevolazioni legate alle ristrutturazioni. Gli investimenti in macchinari ed impianti sono invece cresciuti ad un ritmo notevolmente inferiore (+1,3%), e comunque in uno scenario in cui vi è ancora una larga quota di capacità produttiva inutilizzata. Infatti, la gran parte degli investimenti in macchinari ed impianti, ovvero il 51% secondo l'indagine ISAE, sarebbe stata destinata a rinnovi degli impianti obsoleti ed alla razionalizzazione del processo produttivo, nel tentativo di contenere l'incremento dei costi di produzione e di incentivare la debole dinamica della produttività, mentre solo il 33% di tali flussi è stato dedicato all'incremento delle capacità produttive. Va peraltro detto che il sistema delle agevolazioni pubbliche agli investimenti, in Italia, tende a privilegiare l'incremento delle capacità, il che, in una fase di domanda poco dinamica, e con circa il 4,5% della capacità produttiva inutilizzata, andrebbe profondamente rivisto e ripensato.

Grafico 2 – Andamento delle principali variabili macroeconomiche



Fonte: Banca d'Italia



Sotto il profilo settoriale, a soffrire maggiormente è stata l'industria manifatturiera. L'indice della produzione industriale è infatti calato dello 0,4%. Soffrono maggiormente i settori che producono beni maturi, a basso contenuto innovativo, che quindi subiscono in misura più evidente la competitività dal lato dei costi di produzione esercitata dai Paesi emergenti (Cina *in primis*), come il tessile-abbigliamento e le pelli e calzature. Ma anche l'agroalimentare ed il settore *automotive* hanno risentito delle crisi di alcuni grandi gruppi industriali italiani. La sostanziale assenza di un tessuto di imprese esportatrici nei settori a maggiore crescita sui mercati internazionali (elettronica, informatica, telecomunicazioni, chimica fine e farmaceutica, biotecnologie) continua a penalizzare oltremodo l'industria italiana, ancorata ad un modello oramai non più competitivo. Anche la questione dimensionale è rilevante: la recente indagine Unioncamere sull'andamento delle imprese italiane nel 2004 mostra come appena il 26,7% di queste abbiano incrementato il proprio fatturato rispetto all'anno precedente di almeno il 3%. Tuttavia, fra le imprese di medie dimensioni (50-249 addetti), vi è un 36,8% che ha migliorato il fatturato fra il 3 ed il 15%, ed il 23,7% delle imprese più grandi ha conseguito un incremento superiore al 15%. E' sempre più chiaro come la media dimensione sia quella più adeguata per far evolvere il sistema produttivo italiano, difendendolo dalla perdita di competitività in atto. Le medie imprese riescono infatti a coniugare specializzazione in settori di nicchia e flessibilità operativa, che sono stati cavalli di battaglia della nostra piccola impresa nel passato, con le economie di scala e le capacità di investimento in R&S tipiche della grande impresa.

Di fronte ad una grande industria che continua ad arretrare, la media dimensione è quindi l'obiettivo verso cui far convergere un sistema produttivo ancora caratterizzato da una quota eccessiva di piccole e piccolissime imprese, oramai non più in grado di affrontare la competizione internazionale.

Sul versante del mercato del lavoro, l'occupazione ha messo a segno un incremento, rispetto al 2003, pari allo 0,7%, leggermente superiore a quello dell'area-euro, stimabile attorno al mezzo punto percentuale. Tuttavia, rispetto agli anni scorsi, la dinamica di creazione di nuova occupazione inizia a rallentare, evidentemente risentendo del perdurare di un ciclo congiunturale stagnante. A contribuire maggiormente a tale crescita sono stati i comparti delle costruzioni e dei servizi, i più dinamici anche in termini di contributo alla crescita del PIL, mentre l'industria in senso stretto, risentendo della grave crisi che l'ha colpita nell'anno in esame, e dell'effetto di trascinamento delle difficoltà del passato, ha perso occupazione.



Per effetto di una crescita della popolazione in età lavorativa superiore a quella degli occupati, il tasso di occupazione scende leggermente, malgrado il già rammentato incremento degli occupati. Viceversa, il tasso di attività scende leggermente, in ragione di una sostanziale stabilità delle forze di lavoro (cresciute appena dello 0,3% rispetto al 2003) e del medesimo, sostenuto, incremento della popolazione in età da lavoro. La discrasia fra i tassi di crescita delle forze di lavoro e della popolazione in età lavorativa mostra come vi sia una quota di popolazione che, seppure in età attiva, rinuncia a cercare una occupazione in ragione della debolezza dell'attività economica. Il tasso di disoccupazione, dal canto suo, prosegue in un *trend* di diminuzione che dura già da alcuni anni.

Tab. 3 – principali variabili del mercato del lavoro e loro evoluzione rispetto al 2003

	2003	2004
Tasso di attività	62,9	62,5
Tasso di occupazione	57,5	57,4
Tasso di disoccupazione	8,4	8,0

Fonte: ISTAT

Per spiegare il motivo alla base del calo della disoccupazione, pure in un contesto macroeconomico stagnante, e pur in presenza di un effetto "lavoratore scoraggiato" nella popolazione in età attiva, va detto che prosegue l'espansione dell'area del lavoro flessibile. L'incremento occupazionale conseguito in Italia, infatti, è da attribuirsi principalmente agli occupati indipendenti (+1,4% sul 2003), mentre gli occupati alle dipendenze sono rimasti sostanzialmente stabili (+0,5%). L'area del lavoro indipendente comprende anche i rapporti di collaborazione esterna, (contratti a progetto e simili), che costituiscono degli esempi estremamente significativi di rapporto di lavoro flessibile. Gli occupati a tempo parziale, dal canto loro, crescono ulteriormente, coinvolgendo il 12,4% del totale degli occupati (a fronte del 12,2% del 2003). L'occupazione flessibile ha la caratteristica di poter continuare ad espandersi anche in periodi di crescita economica debole, poiché si tratta di un investimento a facile smobilizzo da parte delle imprese. Pertanto, la progressiva "flessibilizzazione" del mercato del lavoro italiano consente agli indicatori occupazionali di continuare a migliorare sotto il profilo numerico, pur in presenza di una congiuntura complessivamente sfavorevole.



Peraltro, la crescita occupazionale del 2004 si è dimostrata squilibrata sotto il profilo territoriale. Il Mezzogiorno, che negli anni scorsi aveva mostrato segnali di recupero occupazionale rispetto al Centro Nord, torna ad arretrare. Diminuisce infatti la quota degli occupati nel Mezzogiorno sul totale nazionale (sceso al 28,7%, a fronte di un "peso" demografico della ripartizione meridionale pari al 35,7%), mentre il Nord assorbe circa il 51% degli occupati, una quota in crescita dello 0,5% rispetto al 2003. Pertanto, malgrado le buone performance complessive, il mercato del lavoro, nel 2004, vede accrescersi le disparità territoriali e di opportunità di inserimento, con una espansione dell'occupazione precaria ed una minore capacità occupazionale nelle regioni a più alta disoccupazione.

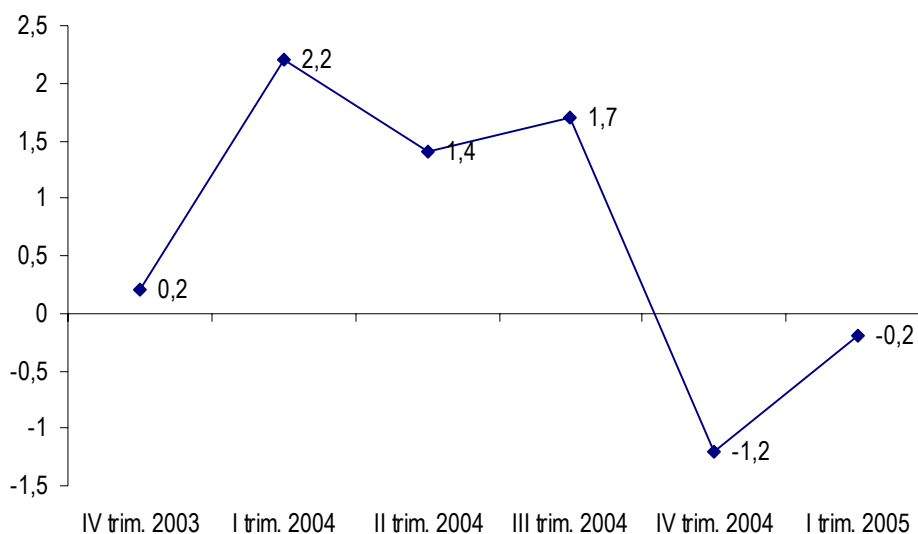
Le previsioni che è possibile formulare, per l'economia italiana, nel 2005, non possono certo essere improntate ad un particolare ottimismo. A partire dall'ultimo trimestre del 2004, infatti, il PIL ha preso a scendere e, diminuendo ulteriormente nel primo trimestre 2005, approssima la fotografia dell'economia italiana verso una situazione di vera e propria recessione. A soffrire continua ad essere soprattutto l'industria manifatturiera, il cui indice di produzione, nei primi tre mesi dell'anno, continua a calare. Nel corso del primo trimestre 2005, infatti, l'indice in questione, stagionalizzato e corretto per i giorni lavorativi, ha segnalato una diminuzione, in termini tendenziali, del 2,9%. Le esportazioni, nel primo bimestre del 2005, sono cresciute del 3,3% in confronto con il medesimo periodo del 2004. Tuttavia, a febbraio si è verificata una contrazione delle esportazioni dell'ordine del 3,1% rispetto al mese precedente, evidenziando quindi una pericolosa tendenza al rallentamento del volano costituito dalle vendite all'estero.

Alla luce degli ultimi dati disponibili, diventa quindi molto improbabile il raggiungimento delle previsioni di crescita del PIL, anche le più prudenti finora formulate dagli organismi indipendenti, che si attestano attorno all'1,2%, in linea con l'incremento conseguito nel 2004. D'altra parte, l'economia italiana non potrà sfuggire al rallentamento complessivo dell'intera economia mondiale, segnalato per il 2005 e già commentato in precedenza. Pertanto, è improbabile che possa confermare il tasso di crescita del 2004. Tale limitata crescita, anche se si riuscisse ad evitare una vera e propria recessione, avrà comunque conseguenze pesanti sui conti pubblici: il disavanzo rispetto al PIL previsto dal FMI per il 2005, pari al 3,5%, è già fuori linea rispetto ai parametri del Patto di stabilità. Se la crescita economica dovesse essere, come sembra probabile, più bassa delle previsioni, tale valore tenderebbe a peggiorare ulteriormente, con il rischio di pregiudicare il lento processo di rientro del debito pubblico entro valori accettabili. Ciò, di fatto, si tradurrebbe in una parziale impossibilità di utilizzare la politica fiscale per fini anticiclici, e l'ulteriore stretta sulla spesa pubblica, derivante dal tentativo di rimettere sotto controllo il rapporto fra disavanzo e PIL,



aggraverebbe ulteriormente l'attuale fase quasi recessiva che l'economia italiana già attraversa.

Grafico 3 – Andamento del PIL italiano per trimestre – variazioni % tendenziali in termini reali, destagionalizzati e con correzione per i giorni lavorativi



Fonte: ISTAT

1.2 Il sistema Basilicata: considerazioni generali

L'economia lucana chiude il 2004 nel segno della prosecuzione di un ciclo congiunturale molto difficile, che dura sin dalla fine del 2000, e che non sembra ancora aver imboccato la strada di una decisa ripresa. Secondo le prime anticipazioni della Svimez, il PIL⁵ regionale sarebbe in calo, nel corso del 2004, evidenziando quindi uno scenario recessivo, alimentato da una stagnazione della domanda interna del Paese (verso cui si orienta circa il 60% del flusso delle vendite delle imprese regionali, strette fra un mercato interno molto ridotto, poiché la popolazione residente in Basilicata non raggiunge i 600.000 abitanti, unita ad una apertura sui mercati esteri ancora poco significativa) e da una forte flessione delle esportazioni regionali, per quasi il 17% rispetto al 2003, attribuibile alla crisi

⁵ Secondo la stima dell'Osservatorio Regionale Banche-Imprese di Economia e Finanza, di prossima pubblicazione, il valore aggiunto dell'economia regionale lucana mostra nel 2004 un andamento positivo.



del gruppo Fiat ed al rallentamento delle vendite su alcuni mercati internazionali subito dal polo del mobile imbottito di Matera.

Il mercato del lavoro, reso più flessibile rispetto al passato dall'incremento dei contratti atipici rispetto alla base occupazionale fissa, processo spinto dalle imprese in tutti i principali comparti dell'economia per rendere il costo del lavoro variabile in funzione dei propri risultati di mercato, ha reagito immediatamente allo scenario recessivo dell'economia. Secondo i dati ISTAT, la regione ha perso più di 1.000 occupati fra 2003 e 2004.

Andando ad esaminare, grazie ai dati del presente rapporto, l'andamento di ognuna delle principali branche di attività, si nota come l'industria in senso stretto non sia riuscita, di fatto, a concretizzare compiutamente le previsioni di ripresa che erano state formulate ad inizio 2004. Il comparto metalmeccanico, in larga misura costituito dall'indotto del polo di Melfi, risente delle difficoltà della Fiat, così come, nel settore del mobile imbottito, si manifestano con chiarezza i segnali di un significativo rallentamento delle vendite e dell'attività produttiva. Anche il settore del legno risente duramente della crisi, ed i poli della chimica e del tessile, in forte crisi negli anni passati, non riescono a manifestare segnali sufficientemente robusti di inversione di tendenza.

Va detto tuttavia che, per l'industria manifatturiera regionale, il 2004 non si è chiuso in maniera completamente negativa. Infatti, a fronte di risultati congiunturali ancora sostanzialmente stagnanti, si evidenziano, in una larga fascia di imprese, alcuni deboli segnali di ricostituzione della propria competitività sui mercati, evidenziata anche da un certo prolungamento del periodo di produzione assicurata. Tali segnali, comunque, non sono ancora sufficientemente forti da indurre una vera e propria inversione di tendenza. Le imprese continuano a non disporre di un sufficiente potere contrattuale rispetto ai fornitori di materie prime e semilavorati, scontando una lievitazione dei costi di acquisto che non riescono a scaricare, se non in minima parte, sui prezzi finali di vendita. La compressione dei margini di redditività unitaria, indotta da questa strategia di mantenimento delle quote di mercato basata sulla competitività-prezzo, prosegue ormai da anni, ed ha contribuito a creare uno squilibrio nell'assetto patrimoniale e finanziario delle imprese oramai molto grave, tanto da portare una fascia di piccole imprese in una situazione di potenziale rischio di fallimento da carenza di liquidità operativa.

Il comparto delle costruzioni, dal canto suo, chiude l'anno con risultati a luci ed ombre. Mentre l'edilizia abitativa, malgrado i bassi tassi di interesse che hanno



alimentato la domanda immobiliare, e la prosecuzione degli incentivi fiscali alle ristrutturazioni, ancora non sembra avviata con sufficiente decisione sulla strada della ripresa; il settore delle opere pubbliche ha potuto beneficiare dei consistenti appalti per l'ammodernamento del tratto lucano dell'autostrada Salerno-Reggio Calabria e per i lavori affidati da Acquedotto Lucano, chiudendo il 2004 con risultati positivi. Permane comunque una debolissima propensione ad investire, che rimane limitata allo stretto indispensabile per sostituire macchinari ed impianti obsoleti. Le imprese, alle prese con difficoltà finanziarie piuttosto gravi, che per una unità produttiva su cinque si traducono in una consistenza della liquidità insufficiente a coprire le esigenze di pagamento operativo, e quindi in un rischio di crisi da *cash flow*, non destinano investimenti significativi all'innovazione ed alla qualità e continuano a perdere consistenti quote di competitività sui mercati, soprattutto nel settore dell'edilizia privata. Le imprese edili regionali non riescono ad uscire dal proprio bacino di mercato locale e non riescono a svolgere appieno quella funzione di volani della crescita occupazionale che potrebbero interpretare.

A differenza del comparto secondario, i servizi riescono a chiudere il 2004 in maniera brillante. L'industria dei servizi avanzati di telecomunicazione, informatica e ricerca prosegue su un trend positivo, che oramai dura da anni, alimentato anche dai programmi regionali di stimolo alla società dell'informazione ed alla alfabetizzazione informatica della collettività lucana, che hanno avuto una naturale ricaduta positiva sulle imprese operanti nel settore dei servizi e delle soluzioni informatiche. Il settore regionale della ricerca e sviluppo, dal canto suo, mette in luce alcune dinamiche di ripresa delle vendite e del fatturato. Un punto debole del comparto è però costituito dalla totale assenza di una sia pur minima propensione a proiettarsi al di fuori del mercato domestico. Una insufficiente diversificazione del portafoglio di mercato delle imprese informatiche regionali potrebbe costituire, in futuro, una penalizzazione, nel momento in cui gli effetti indiretti di sostegno alla domanda esercitati dalle politiche regionali e nazionali di sostegno all'e *government* dovessero ridursi. Serve quindi un recupero di capacità competitiva da parte delle imprese del settore, sfruttando i risultati aziendali positivi accumulati in questi ultimi anni.

Tuttavia, anche in tale comparto di attività, le imprese manifestano una propensione ad investire relativamente marginale. Due imprese su tre, nel comparto in esame, non hanno effettuato investimenti fissi nel corso del 2004. Quelle poche che lo hanno fatto si sono concentrate su attività non evitabili, come la sostituzione di macchinari ed impianti obsoleti. Di fronte a ciò, e malgrado i buoni risultati nel breve periodo, non vi è da stupirsi come le imprese dell'ICT, e soprattutto le più piccole, quelle che meno hanno alimentato gli investimenti, iniziano a percepire un diffuso peggioramento delle proprie posizioni concorrenziali. Il comparto dei servizi avanzati regionale necessita di una forte scossa, per ricominciare ad investire ed a esplorare mercati che non siano soltanto quelli locali.



Il turismo sperimenta anche per il 2004 un anno di crescita, collocandosi su un trend che dura oramai ininterrottamente sin dal 1999. I risultati positivi conseguiti dal settore ricettivo regionale, sia in termini di arrivi che di presenze, sono tanto più significativi quanto più si riflette sul fatto che l'annata turistica generale, per l'Italia, è stata negativa, e che quindi la Basilicata è andata in controtendenza. Malgrado uno scenario geopolitico che ha scoraggiato i viaggi, soprattutto da parte dei turisti stranieri, e nonostante la crisi economica e dei consumi che ha colpito il mercato dei turisti italiani, l'industria ricettiva lucana continua a mettere a segno tassi di crescita. La continua azione di miglioramento del rapporto prezzo/qualità ha consentito di intercettare segmenti turistici che non hanno una elevatissima capacità di spesa, ma che chiedono comunque livelli qualitativi elevati; la crescita dei flussi in entrata sembra essere stata alimentata soprattutto dalle regioni limitrofe alla Basilicata (Puglia e Campania). Si confermano anche per il 2004 le tendenze riscontrate nelle precedenti edizioni del rapporto, che quindi oramai possono considerarsi strutturali: le imprese gestite in forma manageriale ottengono risultati di mercato migliori rispetto a quelle a conduzione familiare o diretta, grazie al maggior tasso di competenza tecnica sotteso alla presenza, negli organi di vertice aziendale, di manager professionisti ed esperti del settore in questione.

Va detto, dal punto di vista dell'analisi dei diversi comparti, che la ricettività alternativa e quella direttamente correlata con le risorse del territorio, in grado quindi di esprimere un pacchetto di servizi che vada al di là della semplice ricettività, mette in luce performance, in termini di attività e fatturato, migliori rispetto agli alberghi tradizionali. Particolarmente bene sono andati gli agriturismo, ma in generale va detto che la dotazione di un diversificato set di servizi aggiuntivi alla semplice ricettività accresce la capacità dell'impresa di ottenere buoni risultati. La domanda turistica, infatti, sembra andare in direzione di un set articolato e completo di servizi che la struttura ricettiva deve saper offrire, in aggiunta alla semplice disponibilità di posti letto.

In generale, per tutti i comparti produttivi esaminati, si notano alcune tendenze di fondo. In particolare, i buoni risultati che ottengono le imprese di medie dimensioni sono un dato oramai strutturale: il "ceto medio" imprenditoriale, in Basilicata come in tutta Italia, sembra essere la dimensione imprenditoriale più adeguata per sfruttare, da un lato, le economie di scopo, e dall'altro quelle di scala, per



combinare i vantaggi, in termini di flessibilità delle piccole imprese con quelli in termini di massa critica e potere di mercato delle grandi. Serve quindi una politica attenta ad incentivare le aggregazioni e le reti fra imprese, al fine di far evolvere il sistema produttivo regionale, che per ampie parti è eccessivamente sottodimensionato, verso dimensioni medie.

D'altra parte, il clima delle aspettative imprenditoriali è piuttosto negativo, ed anche questo tratto accomuna tutti i comparti produttivi. Le imprese, in linea con un andamento macroeconomico nazionale improntato alla recessione, prevedono un primo trimestre 2005 di risultati negativi, che cancelleranno i modesti progressi registrati nel corso del 2004. Ciò è inevitabile, considerato che il principale mercato di riferimento delle imprese regionali è costituito dalle altre regioni italiane, ma è anche un dato preoccupante, poiché un basso clima delle aspettative degli imprenditori incide in misura molto negativa sulla propensione ad investire, oltre che su quella ad assumere nuovo personale. In effetti, i dati evidenziano come tutti i comparti produttivi siano caratterizzati da una propensione all'investimento molto scarsa. In particolare, gli investimenti più qualificanti, quelli in innovazione e qualità, sono anche quelli che vengono ritardati maggiormente, mentre sarebbero le spese prioritarie in un contesto di necessario rilancio della competitività aziendale.

In effetti, passando ad un esame più attento delle strategie di competitività che le imprese intendono mettere in campo per uscire dalla attuale situazione di difficoltà, si evince come vi sia una diffusa incapacità di reazione alla crisi che stiamo attraversando. Nell'industria in senso stretto, più dell'8% del campione, concentrato soprattutto fra le imprese più piccole e fra quelle operanti in settori maturi, a basso contenuto tecnologico (lavorazione del legno, settore estrattivo, ecc.) non dispone di alcuna strategia di rilancio per il prossimo futuro, ed è quindi in una posizione di totale immobilismo rispetto alla gravità della crisi attuale, che va ben al di là di un mero ciclo congiunturale negativo, poiché rimette in discussione l'intero modello di sviluppo industriale che il nostro Paese, e di riflesso la Basilicata, ha adottato. Ancora una volta una dimensione aziendale troppo ridotta costituisce un vincolo notevole nella capacità di elaborazione strategica e, in fasi di ciclo recessivo, conduce le imprese stesse in un limbo, in una sorta di paralisi nella capacità di elaborare strategie, dalla quale non riescono facilmente ad uscire.



L'assenza di strategie proprie alimenta la richiesta di una maggiore collaborazione da parte del *policy maker* pubblico. Il 17% delle imprese industriali intervistate lamenta una insufficiente azione di politica industriale, come se il soggetto pubblico dovesse supplire alla carenza di progettualità di molte imprese e potesse da solo correggere gli squilibri di un modello produttivo caratterizzato da una insufficiente capacità innovativa e da una inadeguata propensione al rischio ed all'investimento. Peraltro, le richieste principali che le imprese avanzano al soggetto pubblico riguardano un adeguamento del sistema degli incentivi finanziari ed un orientamento verso l'incentivazione o l'abbassamento del costo del lavoro. Una politica di serio adeguamento del gap infrastrutturale regionale, quindi una politica pubblica più orientata sui fattori di tipo strutturale che generano diseconomie esterne per il sistema produttivo, è secondaria rispetto alla richiesta di incentivi. Ciò mostra come buona parte del sistema produttivo regionale sia ancora legata ad una visione difensiva delle politica industriale e non ad una filosofia aggressiva, in grado di mettere le imprese in condizioni di competere con le proprie gambe, invece che tramite il sostegno pubblico di tipo assistenzialistico.

D'altra parte, non vi è nemmeno una reale consapevolezza, da parte delle imprese industriali regionali, della necessità di promuovere forme di crescita della propria dimensione produttiva e di mercato. In presenza di un tessuto produttivo caratterizzato dalla piccola e piccolissima dimensione, e da una sottocapitalizzazione generalizzata che non consente di reperire risorse per promuovere forme di crescita dimensionale originate dall'interno dell'impresa stessa, promuovere forme di cooperazione e aggregazione con altre imprese diventa una priorità per costruire una crescita dimensionale "per linee esterne" ad ogni singola unità produttiva. Crescere di dimensione, per le micro imprese, è oramai un prerequisito per aggredire i mercati in maniera più incisiva, per disporre delle necessarie risorse atte ad ottenere credito bancario ed investire, per elaborare una strategia di rilancio e fuoriuscita dalla crisi attuale.

Tuttavia, la struttura prevalentemente padronale delle forme di *governance* delle imprese lucane rende difficile una cultura della collaborazione con altre imprese, per cui, di fatto, la propensione all'associazionismo imprenditoriale è modestissima e la maggior parte delle piccole imprese, prive di risorse autonome sufficienti per crescere da sole, non sfruttano neanche le risorse esterne, rimanendo quindi bloccate in una dimensione del tutto inadeguata per competere



e sopravvivere. Ed alimentano quella percentuale, già analizzata, di imprese che non riescono neanche ad immaginare una strategia possibile per il futuro.

Le altre imprese, quelle più strutturate e dinamiche, che hanno in mente strategie competitive di rilancio, mirano in primo luogo a rendere competitivo il prodotto sui mercati, mediante opportune politiche di marketing e promozione, oppure mediante una adeguata campagna di pubblicizzazione del marchio aziendale o dell'immagine dell'impresa. Una strategia tutta quanta di tipo commerciale, che però, in larga misura, trascura la parallela necessità di agire sulla qualità e l'innovazione, ovvero sul miglioramento delle caratteristiche intrinseche del prodotto. In effetti, la percentuale ancora elevata di imprese industriali che fanno affidamento sulla leva del prezzo per migliorare la propria competitività evidenzia come una larga fascia del sistema produttivo regionale non sia riuscita ad uscire da una logica competitiva debole, poco adeguata a far fronte alla crescente concorrenza esercitata da sistemi produttivi a basso costo del lavoro. Occorrerebbe abbandonare una strategia di contenimento dei prezzi che induce, come si è visto, un graduale peggioramento della redditività aziendale, in presenza di una situazione in cui le imprese non hanno la sufficiente forza contrattuale per contenere l'incremento dei costi delle forniture di materie prime e semilavorati. Bisognerebbe viceversa puntare sulla qualità del prodotto e dei fattori produttivi che ne sono alla base. Ciò consentirebbe al sistema industriale regionale di mettersi al riparo dalla concorrenza dal lato dei costi esercitata dai Paesi emergenti, molto meglio posizionati in termini di capacità di contenere costi e prezzi, e di recuperare margini di redditività e di valore aggiunto unitario, gravemente compromessi in questi ultimi anni. Purtroppo, la percentuale di imprese che intendono reagire alla crisi tramite investimenti in innovazione ed in miglioramento e riqualificazione del capitale umano (indispensabile per rilanciare processi realmente innovativi) non supera il 10% del campione.

Peraltro, una competizione dal lato dei costi, che sembra attrarre ancora una fetta rilevante del tessuto imprenditoriale lucano, deve necessariamente basarsi anche su una politica di delocalizzazione delle fasi del processo produttivo a minor valore aggiunto verso Paesi a basso costo del lavoro, poiché il costo di tali fasi, se effettuate nel nostro Paese, è del tutto insostenibile sui mercati. Tuttavia, oltre il 90% delle imprese industriali lucane non ha adottato, né prevede di adottare, strategie di delocalizzazione. Essa appare presente in misura significativa solo in quei settori, come il tessile o il mobile imbottito, che incorporano processi produttivi ad elevata intensità di lavoro e livello tecnologico basso e che fanno del marchio e del *design*, fasi che vengono tenute in Italia, gli unici elementi distintivi e di qualità. E' chiaro che una strategia mirata al contenimento dei costi che non



preveda una adeguata politica di delocalizzazione è destinata al fallimento. Il nostro Sistema-Paese non può infatti sostenere i livelli di costo del lavoro (senza parlare degli oneri per la tutela ambientale e la sicurezza sul lavoro) di cui dispongono le imprese dei Paesi emergenti, come la Cina o anche i nuovi entrati nell'Unione Europea.

Sul versante delle strategie che cercano una "strada alta" verso la competitività, una azione di riqualificazione del capitale umano appare del tutto essenziale. In generale, l'assetto padronale di molte piccole imprese, con la connessa paura da parte dell'imprenditore titolare di perdere le leve di comando, impedisce a molte imprese di introdurre in azienda e valorizzare adeguatamente i talenti professionali esterni. Solo una piccola minoranza di imprese, che non supera il 10% del campione, è conscia dell'importanza di fare leva sulla qualità del capitale umano per incrementare la competitività aziendale. Del resto, la crisi economica persistente priva le imprese stesse della possibilità economica di ricorrere all'assunzione di nuove figure professionali, come manager o consulenti esterni, in grado di fornire nuove competenze all'interno dell'organizzazione, che rimane, dal punto di vista delle figure professionali presenti, tutta quanta schiacciata verso il basso, con una modestissima incidenza dei manager e dei quadri direttivi intermedi.

Tra l'altro i manager, oltre che essere poco diffusi nelle imprese industriali lucane, sono anche caratterizzati da tassi di *turnover* molto modesti (sono cioè pressoché "inamovibili"). Ciò, ancora una volta, deriva dalla struttura padronale e familiare di molte imprese lucane, che fa sì che i quadri direttivi aziendali siano molto spesso familiari del titolare il che, ovviamente, priva di qualsiasi spazio eventuali ulteriori quadri direttivi esterni alla famiglia. Un *turnover* modesto nelle classi direttive delle imprese impedisce di fatto che queste ultime si alimentino di nuove competenze e conoscenze provenienti dall'esterno.

Da questo punto di vista, le imprese, per il prossimo futuro, contano di superare questo problema facendo un maggiore affidamento sui consulenti esterni, che non pongono all'imprenditore rischi di perdita del controllo dell'impresa. Tale strategia, di per sé, può anche essere positiva, stante che sul mercato locale vi sia un sufficiente numero di consulenti dotati di adeguato livello di preparazione e qualificazione o che l'impresa sia in grado di attrarne dall'esterno. Tuttavia, rimane alla base un problema di cultura di impresa: gli imprenditori lucani non sono abituati a coinvolgere il management nelle loro decisioni. Non vi è la cultura della collaborazione e spesso le strutture direttive in staff con l'imprenditore vengono di fatto esautorate dalle decisioni più importanti. In tal senso, quindi, il rilancio dell'economia e dell'industria regionale non è un fatto meramente tecnico, o soltanto da affidare alla mano pubblica. Il rilancio del sistema produttivo regionale, e quindi anche l'assorbimento dell'elevato bacino di



disoccupazione intellettuale che tanto potrebbe fare per aiutare le imprese locali, è in primo luogo un fatto culturale, oltre che un freno alla continua emigrazione di “talenti” verso altri luoghi esterni al sistema lucano.

PARTE SECONDA: IL SISTEMA PRODUTTIVO

1. *L'industria in senso stretto*

1.1 Il consuntivo del 2004

L'industria manifatturiera lucana, in linea con le previsioni formulate nell'ultimo rapporto congiunturale, chiudono il 2004 con una sostanziale stagnazione di tutti gli indicatori principali del *trend* aziendale. Tale risultato, da un lato, è migliorativo rispetto agli anni precedenti, tutti quanti caratterizzati da forti diminuzioni degli indici di attività produttiva e di vendite sul mercato. Finalmente, nel 2004, tali indici ritrovano un valore prossimo allo zero. Tuttavia, rispetto alle previsioni di ripresa economica formulate per l'economia lucana, sulla scia di quella nazionale, i dati a consuntivo, che evidenziano un andamento sostanzialmente stagnante della produzione e delle vendite, possono considerarsi tutto sommato ancora negativi.

Così come avvenuto a livello dell'intera economia italiana, il sistema industriale lucano, stante la ristrettezza del mercato regionale e la scarsa apertura sull'estero, trova i suoi principali mercati di sbocco nelle altre regioni italiane, non è riuscito a tradurre in realtà le previsioni di significativa ripresa che erano state formulate fra la fine del 2003 e l'inizio del 2004. Dopo anni di forte crisi, e di evidenti sintomi di un processo di deindustrializzazione in atto, l'industria regionale non riesce ad imboccare con decisione la via del rilancio, e rimane ancorata ad una situazione sostanzialmente stagnante, penalizzata da un effetto di trascinarsi connesso con il già commentato rallentamento della crescita dei consumi privati a livello dell'intera economia nazionale.



E' interessante notare come le imprese abbiano registrato un miglioramento, rispetto al 2003, in termini di numero di mesi di produzione assicurata, stante il livello degli ordinativi acquisiti. Tale incremento riguarda sia le piccole che le medie imprese, mentre non vi è alcun incremento per le imprese più grandi, forse a causa di una procedura di lavoro diversa, più basata sulla produzione su singola commessa e maggiormente orientata verso il "just in time", che impedisce alle imprese maggiori di accumulare ordinativi. Detto questo, l'incremento del periodo di produzione assicurata per le imprese medio-piccole è un importante segnale che anticipa il progressivo esaurirsi di una fase di ristrutturazione aziendale e quindi un più sicuro consolidamento sul mercato. Tale risultato è particolarmente importante per le imprese che, per le loro ridotte dimensioni, hanno la necessità di poter programmare su un orizzonte temporale più ampio il proprio *cash flow*, al fine di evitare di ritrovarsi in crisi di liquidità a causa del momentaneo esaurirsi delle commesse. Va comunque detto che, malgrado il miglioramento, il periodo di produzione assicurata permane inferiore all'anno, e questo ridotto periodo di "tranquillità" impedisce alle imprese di programmare investimenti a medio e lungo termine quegli investimenti che hanno la capacità di incidere in misura più forte sulla competitività aziendale.

Questo fenomeno penalizza maggiormente le imprese più piccole, che hanno meno di 8 mesi di produzione assicurata, molto al di sotto delle imprese medie, ma che sarebbero quelle che avrebbero il maggior bisogno di un orizzonte di lavoro sufficientemente ampio da poter programmare strategie di crescita e sviluppo di ampio respiro.

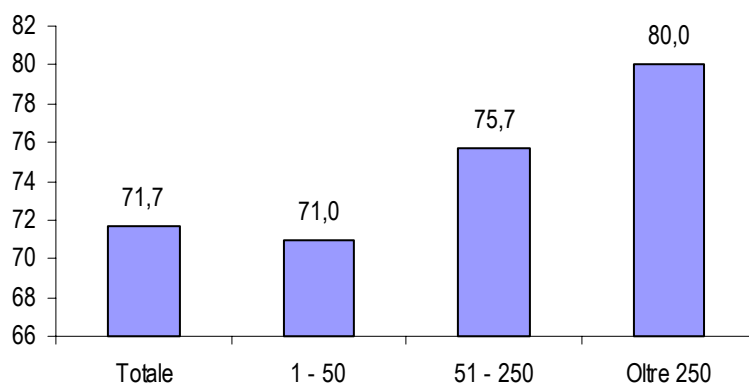
Tab. 1 – Numero di mesi di produzione assicurata nel 2003 e nel 2004 per le imprese manifatturiere lucane

	Totale	1-50	51-250	Oltre 250
2003	5,3	5	7,6	1,5
2004	7,7	7,5	9,4	1,5

D'altra parte, il grado di utilizzo delle capacità produttive degli impianti è modesto, malgrado l'incremento della produzione assicurata, il che è indicativo del processo di caduta dell'attività produttiva in questi ultimi anni.



Grafico 1 – Grado di utilizzo degli impianti nell'industria in s.s. lucana a fine 2004



Con un andamento che è stato caratteristico dell'intera economia nazionale, le imprese di medie dimensioni sono riuscite a mettere a segno andamenti decisamente positivi, mentre le imprese più piccole, incapaci di reperire sufficienti risorse finanziarie per investire e migliorare la propria competitività, priva di una capacità di proiezione al di fuori del proprio contesto di mercato molto ristretto e localistico, hanno continuato a subire, in maniera pesante, la crisi. Le imprese più grandi, dal canto loro, influenzate dalle difficoltà di due grandi gruppi presenti sul territorio lucano, hanno mantenuto un profilo sostanzialmente stazionario, prudente, in termini di attività produttiva e di penetrazione sui mercati finali di vendita.

Tab. 2 – Principali indicatori congiunturali per l'industria in s.s. regionale nel 2004 – tassi % di variazione sul 2003

	Totale	1-50	51-250	Oltre 250
Produzione	0,1	-0,5	5,2	-
Portafoglio ordini	-	-0,7	5,9	-
Fatturato	0,2	-0,4	5,7	-

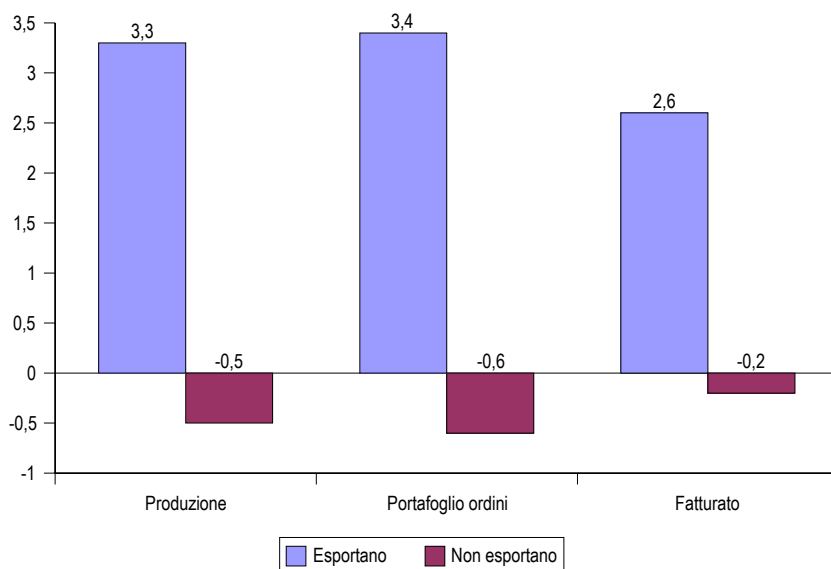


Conviene forse analizzare in maggiore dettaglio alcuni elementi alla radice di tale differenziazione di andamento fra piccole e medie imprese, un differenziale che non è nuovo, che è stato già analizzato e dibattuto nei precedenti rapporti, e che oramai assume un profilo di tipo strutturale. Dai dati raccolti presso il campione di imprese intervistate, è infatti evidente che sono andate meglio le imprese che hanno esportato, rispetto a quelle che sono rimaste ancorate ad una dimensione locale. Siccome ad andare bene sono state le medie imprese, è quindi evidente che tale segmento dimensionale riesce a penetrare incisivamente sui mercati internazionali, trovandovi sbocchi commerciali tali da sostenerne la crescita, anche in periodi congiunturali avversi, come quello attuale, superando quindi il vincolo costituito dal cattivo andamento dei consumi sul mercato regionale e nazionale.

E' dunque evidente che la media dimensione consente alle imprese di mantenere leve competitive distintive, tipiche delle piccole unità (alta flessibilità operativa e finanziaria, elevata specializzazione, e quindi elevata qualità delle produzioni, forte legame con l'immagine del territorio di origine – il c.d. “effetto made in Italy”), associandovi alcuni vantaggi tipici delle imprese più grandi (maggiore facilità di accesso al credito, e quindi maggiori capacità di investimento ed innovazione rispetto alle imprese minori, capacità di ottenere economie di scala). Pertanto, “in medium stat virtus”, le medie imprese evitano il nanismo eccessivo di un tessuto industriale ancora troppo polverizzato per poter competere efficacemente, ma anche l'eccessiva rigidità organizzativa delle grandi unità produttive.



Grafico 2 – Tassi di variazione % fra 2003 e 2004 dei principali indicatori congiunturali nell'industria in s.s. lucana per propensione all'esportazione



Le esportazioni⁶

Venendo quindi a trattare in maniera più dettagliata l'impatto delle esportazioni sui risultati economici delle imprese lucane nel 2004, va detto che, rispetto all'anno precedente, le imprese di medie dimensioni hanno manifestato una decisa propensione a liberarsi dal vincolo costituito da un mercato interno stagnante: la crescita del portafoglio ordini sull'estero è stata infatti, per tale segmento dimensionale, molto più rapida di quella relativa al mercato interno. Tale maggiore apertura sull'estero da parte delle imprese con addetti compresi fra le 50 e le 250 unità le ha profondamente differenziate rispetto alle imprese più piccole e a quelle grandi. In altri termini, le medie imprese hanno capito più rapidamente delle altre la necessità di diversificare maggiormente i propri sbocchi di mercato, orientandosi su quelli internazionali ed hanno dimostrato, rispetto alle piccole aziende, maggiori capacità finanziarie e manageriali per attuare tale strategia, mentre rispetto alle imprese maggiori non hanno subito le conseguenze di crisi generatesi fuori dai confini regionali (a livello di case-madri).

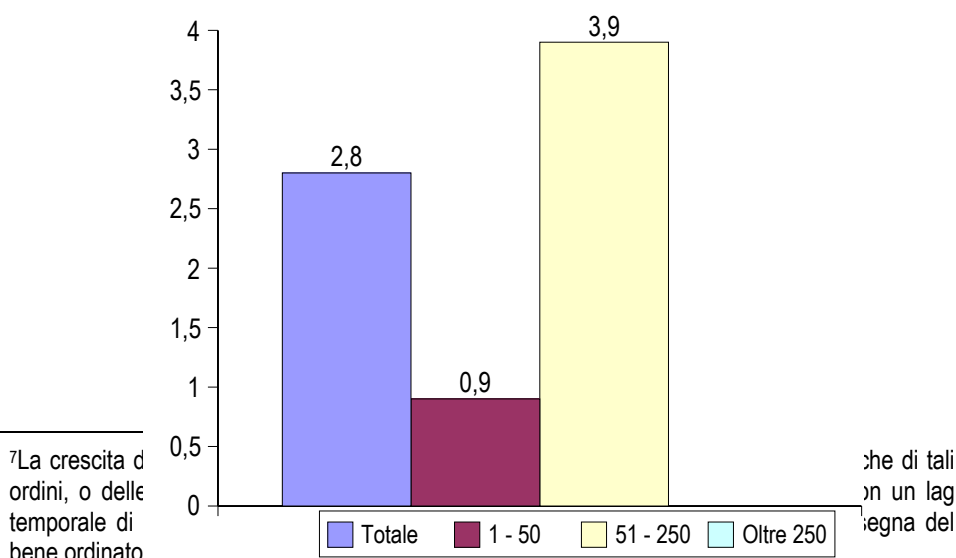
⁶ Si rammenta che i dati sull'export riportati nel presente Rapporto si riferiscono alla quantità di prodotti materialmente esportati dalle imprese manifatturiere regionali. Viceversa, il dato ISTAT considera il valore monetario delle stesse esportazioni, ivi compreso anche l'export del commercio.



Tuttavia, l'insufficiente capacità di orientarsi sui mercati esteri da parte di molte piccole e piccolissime imprese e la totale mancanza di una più intensa spinta sui mercati esteri da parte delle unità produttive più grandi, hanno fatto sì che il dato complessivo sulle esportazioni regionali, così come stimato dall'ISTAT, abbia messo a segno un pesante decremento rispetto al 2003. Il portafoglio ordini con l'estero, infatti, seppur complessivamente in crescita, non si traduce automaticamente ed immediatamente in maggior fatturato e quindi in esportazioni⁷, a meno che non cresca su ritmi molto più elevati di quel 3,1% nominale registrato a consuntivo, ma potrebbe costituire un indicatore anticipatore di una eventuale ripresa dell'export regionale per i primi mesi del 2005.

Malgrado il fatto che la crescita sui mercati esteri sia stata, complessivamente, più rapida di quella messa a segno sul mercato interno, la maggior parte del tessuto industriale lucano, ed in particolare quello minore, non riesce ancora a svincolarsi sufficientemente dal mercato domestico, e dunque ha risentito negativamente della decelerazione della spesa per consumi verificatasi in Italia nel 2004.

Grafico 3 – Differenziale, in valore assoluto, fra crescita del portafoglio ordini estero e quello interno nel corso del 2004 per l'industria manifatturiera lucana





L'occupazione

Con risultati congiunturali così modesti, come quelli evidenziati, che di fatto non hanno messo a segno una reale inversione di tendenza rispetto alla lunga fase di difficoltà congiunturali che hanno caratterizzato l'economia della Basilicata, l'occupazione ha manifestato chiari segnali di diminuzione. Le imprese, che non sono ancora completamente uscite dalle loro difficoltà di mercato e finanziarie, hanno proseguito su un *trend*, già rilevato negli anni scorsi, mirato a flessibilizzare il costo del lavoro, riducendo l'occupazione fissa a vantaggio di quella atipica, più facilmente gestibile in una situazione di domanda bassa e fluttuante.

Tuttavia, malgrado una crescita complessiva del 5% degli addetti atipici, il mercato del lavoro lucano, che è più rigido di quello nazionale, ha subito un complessivo calo del tasso di occupazione nell'industria manifatturiera (oltre che a livello generale) a causa della contrazione degli addetti e tempo pieno ed indeterminato. Pertanto, l'industria manifatturiera regionale ha di fatto seguito gli andamenti nazionali, improntati ad una continua erosione dell'occupazione industriale, in particolare di quella fissa, con una crescente spinta verso la precarizzazione dei rapporti di lavoro, scambiando occupazione stabile e garantita con occupazione flessibile e temporanea.

Le differenze occupazionali di genere, all'interno dell'industria manifatturiera regionale, non sembrano essersi significativamente ridotte, anche se la contrazione occupazionale sembra aver riguardato essenzialmente i maschi. Cresce l'occupazione precaria al femminile, ad un tasso che è anche maggiore di quello maschile, a testimonianza della difficile condizione occupazionale delle donne in Lucania: il canale privilegiato, se non esclusivo, per l'ingresso nel mercato del lavoro è infatti costituito da opportunità occupazionali precarie e, in molti casi, sottoqualificate.

Tab. 3 – Variazioni % rispetto al 2003 degli addetti dell'industria in senso stretto della Basilicata

Addetti fissi totali	-1,0
Occupati atipici totali	5,0
Occupati di sesso femminile	-
- di cui atipici	6,0



1.2 Competitività, investimenti e finanza

I livelli di competitività

Il duro processo di ristrutturazione aziendale, perdurato per tutti questi anni di crisi, inizia a portare i primi frutti in termini di recupero di condizioni competitive sui mercati. La compressione dei margini di redditività, la continua ricerca di una maggiore flessibilità nell'utilizzo della manodopera, tutte queste misure, dolorose, hanno consentito al sistema manifatturiero lucano di chiudere il 2004 con una crescita positiva della propria posizione concorrenziale, per la prima volta dopo anni di declino. Il saldo fra imprese che hanno visto migliorare e imprese che hanno peggiorato la propria posizione concorrenziale è infatti leggermente positivo, anche se, in linea con la caratteristica generale di un 2004 ancora caratterizzato da una sostanziale stazionarietà dei risultati economici dell'industria regionale, più dei due terzi delle imprese intervistate segnalano che la loro posizione competitiva è rimasta invariata sui livelli del 2003.

Migliorano la propria posizione competitiva soprattutto le imprese medio-grandi, mentre i gruppi industriali maggiori, quelli che dovrebbero fungere da volano della ripresa economica regionale, trascinandosi dietro l'indotto, non manifestano alcun segnale significativo di ripresa competitiva. Si sta consolidando un "ceto medio" di imprese che però non trovano, nei gruppi più grandi, un sostegno al loro processo di sviluppo. Tale situazione getta un'ombra di preoccupazione sulle possibilità di proseguimento e consolidamento della positiva inversione di tendenza manifestatasi nel corso del 2004. Le grandi imprese, infatti, sono spesso i committenti di molte medie imprese, e quindi la crescita di queste ultime richiede anche il riavvio di un processo di sviluppo per le prime.

Tab. 4 – *Variazione della posizione competitiva delle imprese dell'industria in s.s. regionale fra 2003 e 2004 per classe di fatturato (euro) al netto dei non rispondenti*

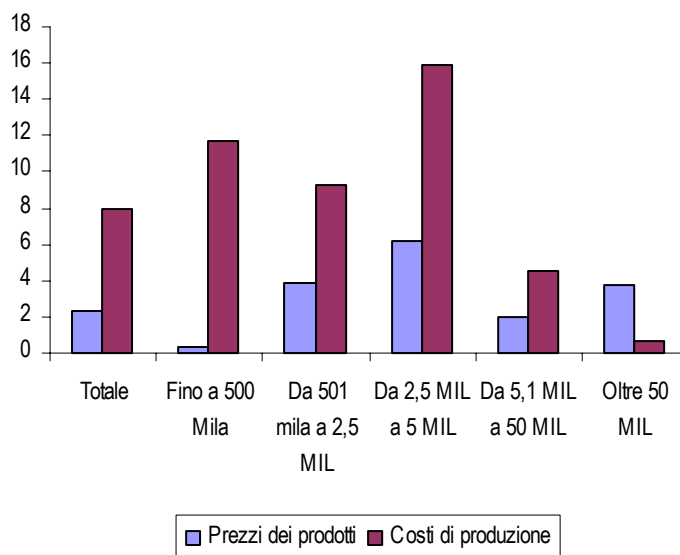
	Totale Basilicata	Fino a 500 Mila	Da 501 Mila a 2,5 MIL	Da 2,5 MIL a 5 MIL	Da 5,1 MIL a 50 MIL	Oltre 50 MIL
Migliorata	17,1	23,2	29,1	31,9	20,1	-
Peggiorata	14,7	11,6	11,3	-	9,7	-
Invariata	66,1	65,2	59,5	68,1	59,3	100,0
Saldo	2,4	11,6	17,8	31,9	10,4	-



Tuttavia, tale fase di ripresa della competitività è stata pagata, e continua ad esserlo, con una forte compressione dei margini di redditività unitaria sul venduto. Al fine di mantenere inalterato il rapporto competitività-prezzo, e quindi le quote di mercato, le imprese evitano di scaricare sui prezzi finali di vendita l'incremento dei costi di produzione, pagando così la difesa delle posizioni di mercato con una compressione degli utili. Tale processo dura già da diversi anni e, se può comportare vantaggi di breve termine, nel medio e lungo periodo priva le imprese di quelle risorse aggiuntive di autofinanziamento necessarie per alimentare gli investimenti, quindi una crescita competitiva di tipo strutturale, e non meramente limitata ai soli aspetti di prezzo e di costo. La difesa ad oltranza delle quote di mercato di fatto frena lo sforzo verso l'innovazione e la qualità.

L'incremento dei costi di produzione penalizza soprattutto le imprese medio-piccole, poiché tali imprese hanno, nei confronti dei loro fornitori, un minore potere contrattuale, anche perché acquistano quantità minori di forniture. Inoltre, stanti i minori volumi produttivi, devono subire una incidenza unitaria dei costi fissi maggiore rispetto a quella delle imprese più grandi, e non riescono a raggiungere livelli di attività tali da attivare significative economie di scala.

Grafico 4 – Variazione % dei prezzi finali di vendita e dei costi di produzione complessivi fra 2003 e 2004 per le imprese dell'industria in s.s. regionale, per classe di fatturato (euro)





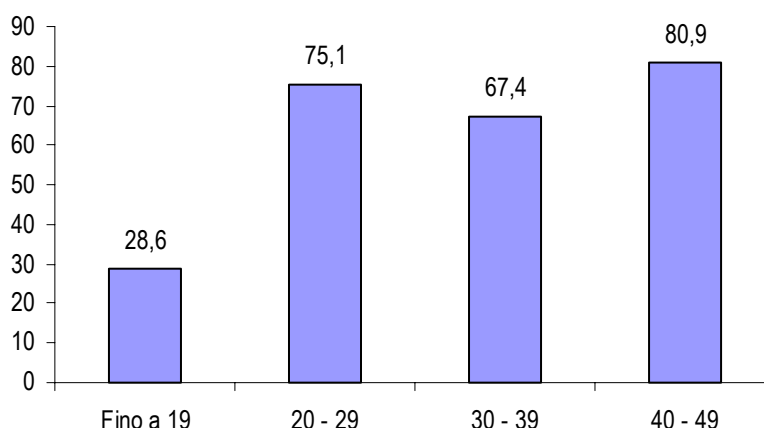
Andando più nello specifico ad analizzare le singole voci di costo, si vede infatti che gli aumenti più forti legati alle forniture (materie prime e semilavorati) sono stati accusati dalle imprese più piccole, mentre le imprese medio-grandi hanno subito tassi di incremento relativamente superiori per quanto riguarda i costi del personale e dei finanziamenti bancari.

Tab. 5 – Variazione % delle principali voci di costo fra 2003 e 2004 per le imprese dell'industria in s.s. lucana per classe di fatturato annuo (euro)

	Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Materie prime	8,8	9,3	4,3	-
Semilavorati	4,0	4,1	3,2	3,0
Personale	1,7	1,5	2,8	3,5
Finanziamenti	1,2	1,1	2,4	-

Per quanto attiene al personale, evidentemente le imprese minori sono riuscite a condurre politiche più efficaci di contenimento del costo, puntando soprattutto su manodopera familiare o assunta con contratti flessibili (generalmente meno costosa, o il cui costo può comunque essere reso variabile in funzione degli andamenti delle vendite e degli ordinativi). La maggiore rigidità incontrata dalle imprese con più di 15 dipendenti, derivante anche dal rispetto di una disciplina normativa più rigida in materia di lavoro e di tutele sindacali, ha quindi posto un freno, per le imprese medio-grandi, alle politiche di contenimento del costo del personale. Infatti, lo stacco importante, in termini di crescita del costo del lavoro, avviene a livello di imprese con più o meno di 20 addetti.

Grafico 5 – Tasso % di variazione del costo del personale per le imprese dell'industria in s.s. lucana con meno di 50 addetti fra 2003 e 2004





Per quanto attiene al costo dei finanziamenti, invece, si ribalta un luogo comune secondo il quale il tasso di interesse praticato sui mutui bancari è sempre più oneroso per le imprese minori, che possono offrire meno garanzie reali alla banca erogatrice. In questo caso, come meglio si vedrà in seguito, il maggiore costo del denaro percepito dalle imprese medio-grandi deriva semplicemente dal fatto che è stato tale segmento di imprese ad investire maggiormente nel corso del 2004, e quindi ad interfacciarsi maggiormente con le banche.

Gli investimenti

Malgrado una inversione di tendenza, già ampiamente illustrata, nei dati produttivi e di mercato, le imprese industriali lucane, nel corso del 2004, hanno frenato, in misura consistente, la spesa per investimenti. Più dei due terzi del campione intervistato, infatti, non ha effettuato investimenti nell'anno in esame, un fenomeno che, per le imprese di minori dimensioni, supera abbondantemente il 70% del totale delle unità produttive. Ben diverso l'andamento delle imprese medie (51-250 addetti) che invece hanno segnalato una larga maggioranza di imprese investitrici.

Evidentemente, quindi, la pluriennale fase di compressione dei margini di redditività ha finito per incidere sulla capacità di investimento, specie delle imprese minori, che hanno meno possibilità di accedere al finanziamento bancario per compensare la contrazione dell'autofinanziamento derivante dalla già citata strategia difensiva a protezione delle quote di mercato. Le medie imprese hanno invece potuto ottenere credito dalle banche, e quindi investire, malgrado la compressione dei profitti, che ha riguardato, seppure in misura minore, anche tale segmento dimensionale. Ma l'ottenimento del credito per investire è stato pagato in termini di lievitazione del costo dei finanziamenti, come già specificato in precedenza. Il rapporto fra banche ed imprese industriali in Basilicata rimane uno snodo delicato per attivare una fase di sviluppo reale, ben al di là della sostanziale stagnazione registrata nel corso del 2004.

Tab. 6 – Imprese dell'industria in s.s. regionale per propensione ad investire nel 2004 e classe dimensionale di addetti, al netto dei non rispondenti

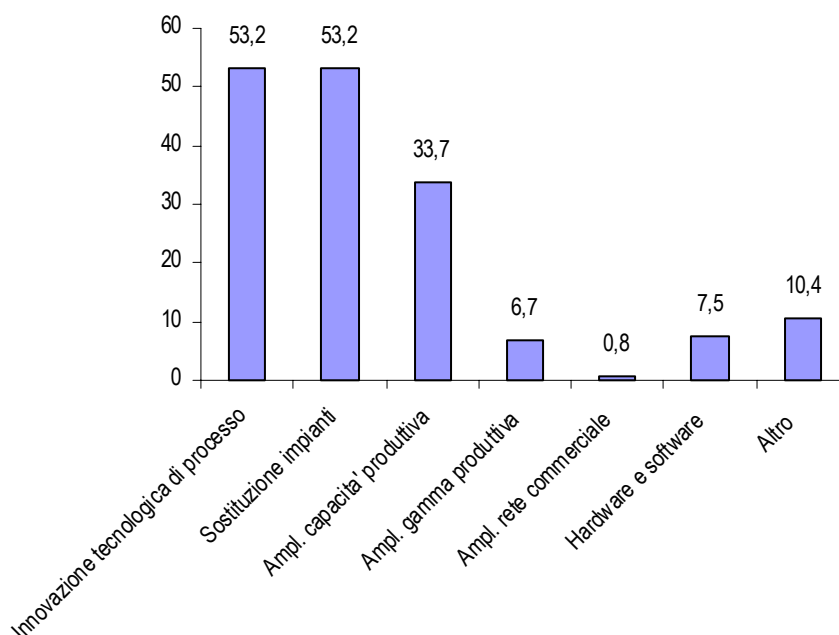
	Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Si	29,7	25,0	72,6	50,0
No	66,7	71,1	25,7	50,0
Saldo	-37,0	-46,1	46,9	-



Gli investimenti condotti nel corso del 2004 sono quelli tipici di una fase di profonda ristrutturazione a seguito di una prolungata crisi di mercato. Le imprese hanno infatti investito in razionalizzazione dei processi produttivi e ammodernamento degli impianti di produzione obsoleti, piuttosto che in un ampliamento delle capacità produttive del tutto inutile, stante l'ampiezza delle capacità inutilizzate. Accanto al già commentato processo di flessibilizzazione del fattore lavoro, il consistente investimento in ammodernamento e razionalizzazione del capitale fisso rientra nel medesimo, più generale, processo di ristrutturazione che le imprese lucane stanno portando avanti, al fine di rilanciarsi sui mercati finali.

Una quota non indifferente di risorse è stata dedicata agli investimenti in informatica. E' possibile che ciò sia stato facilitato anche dalla riapertura del bando regionale per l'acquisto di computer, in particolar modo rispetto al segmento delle imprese più piccole, a gestione familiare.

Grafico 6 – Destinazione degli investimenti industriali nel corso del 2004 – valori % al netto dei non rispondenti – risposte multiple





La fonte finanziaria privilegiata dalle imprese per effettuare investimenti continua ad essere l'autofinanziamento, anche in virtù delle difficoltà di accesso al credito ordinario da parte di molte imprese. Ciò spiega perché gli investimenti siano stati bloccati per la maggior parte delle imprese lucane nel 2004: è proprio la capacità di autofinanziarsi il problema maggiore di un tessuto industriale costretto ad anni di riduzione dei profitti unitari.

Il ricorso al sistema degli incentivi pubblici per poter investire, in un contesto in cui l'autofinanziamento si riduce e l'accesso al credito non è diffuso, rimane una strada quasi obbligata per le imprese lucane, specie per quelle di minori dimensioni. Tali dati dovrebbero far riflettere chi, nel recente Decreto sulla competitività approvato a livello nazionale, trasforma una parte degli incentivi a fondo perduto in prestiti agevolati e impone, per l'accesso ad alcuni contributi, il cofinanziamento bancario, quando, per molti motivi, fra i quali pesa anche la crescita delle sofferenze bancarie, vi sono difficoltà di dialogo fra istituti di credito e piccole imprese regionali, costrette, per carenza di fondi, a rimandare i progetti di crescita dimensionale.

Va anche detto però che il legame con l'autofinanziamento e con il sistema degli incentivi pubblici è rafforzato dalla totale inesistenza di canali di finanza innovativa. Nessuna impresa ha fatto ricorso a fondi di venture capital o di finanza innovativa, per il semplice motivo che non esiste, nel sistema finanziario regionale, pubblico o privato, una simile offerta di finanziamenti legati al risultato economico di impresa. E sarebbe semplicistico e scorretto dare la colpa al circuito bancario: le piccole imprese regionali a gestione diretta sono, sovente restie ad ipotesi di ingresso nel capitale di soci finanziari, spesso più "preparati", rispetto all'imprenditore, nel gestire l'impresa stessa.

Tab. 7 – Fonti finanziarie cui le imprese regionali anno fatto ricorso nel 2004 per coprire gli investimenti – dai % al netto dei non rispondenti

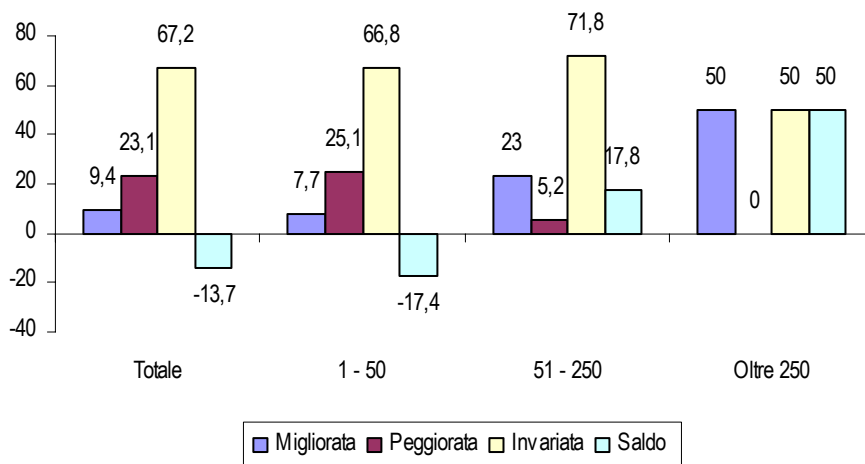
	Totale Basilicata	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Autofinanziamento	46,9	39,3	82,3	-
Agevol. Nazionali/Regionali	29,2	30,3	25,4	-
Misure dei POR	3,9	2,4	10,7	-
Finanz. bancari a breve	7,2	5,8	10,7	100,0
Finanz. bancari medio/lungo	17,3	17,8	12,4	100,0
Aumento capitale sociale	1,1	1,4	-	-
Altro	5,7	7,0	-	-



La situazione finanziaria

La liquidità aziendale ha sofferto della già più volte menzionata compressione dei margini unitari sul venduto: l'incremento forte subito dai costi di produzione, specie di quelli a scadenza finanziaria ravvicinata (pagamenti dei fornitori) accanto alla sostanziale stazionarietà di fatturato hanno prodotto un peggioramento del *cash flow*, e quindi della liquidità aziendale operativa. Purtroppo, tale peggioramento ha riguardato soprattutto le imprese minori: il 25% delle imprese con meno di 50 dipendenti ha dovuto subire un degrado della propria liquidità. Trattandosi delle imprese più fragili sotto il profilo finanziario e patrimoniale, tale declino le pone in un serio rischio di crisi, ed eventualmente di fallimento, per carenza di mezzi finanziari per effettuare i pagamenti. D'altra parte, il degrado delle capacità di pagamento da parte delle imprese mette in difficoltà seria anche l'indotto dei fornitori, causando problemi finanziari lungo tutta la filiera, anche se, fortunatamente, le imprese maggiori hanno migliorato tale parametro.

Grafico 7 – Variazioni della liquidità operativa fra 2003 e 2004 nell'industria in s.s. regionale per classe dimensionale di addetti – dati % al netto dei non rispondenti



Oramai più del 31% delle imprese industriali lucane si ritrova in una situazione di pericoloso squilibrio di *cash flow*, non avendo una sufficiente riserva di cassa per effettuare i pagamenti correnti. Per quanto detto sopra, sono proprio le imprese più piccole, quelle più fragili per loro natura, a ritrovarsi maggiormente esposte. Nel comparto delle micro imprese con meno di 20 addetti, infatti, la percentuale di unità produttive che dispongono di una situazione di liquidità insoddisfacente



rispetto alle esigenze operative raggiunge il 36,6% del totale. Si tratta di una percentuale di imprese a rischio fallimento, e di ciò occorre essere pienamente consapevoli.

Tab. 8 – Situazione della liquidità aziendale rispetto alle esigenze operative nelle imprese dell'industria in s.s. regionale con meno di 50 addetti - valori % al netto dei non rispondenti

	Totale	Fino a 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49
Ottima	1,0	1,0	-	-	-
Buona	11,0	7,6	29,5	6,7	-
In equilibrio	55,3	54,5	46,8	93,3	78,7
Mediocre	25,0	29,6	10,5	-	14,9
Cattiva	6,6	7,0	13,2	-	6,4

Cresce in misura molto rilevante l'esposizione debitoria verso le banche, malgrado queste abbiano stretto i cordoni del credito. Sono soprattutto le imprese minori a subire tale incremento e, stante il fatto che, come si è visto sopra, solo una parte minima degli investimenti è stata alimentata da credito bancario, è ovvio che tale inasprimento delle posizioni debitorie è stato provocato dalla necessità di coprire le uscite correnti, a fronte del già rammentato degrado della liquidità aziendale.

Si tratta quindi di una crescita del debito che non è fisiologica ad una ripresa degli investimenti, ma piuttosto è correlata ad un peggioramento generale dell'assetto finanziario, specie delle imprese più piccole, a fronte di anni di recessione e di un 2004 che certo non è stato sufficientemente brillante da invertire tale *trend*.

Tab. 9 – Variazione % e saldo dei principali indicatori finanziari per l'industria in s.s. regionale fra 2003 e 2004

	Totale Basilicata	Fino a 500 Mila	Da 501 Mila a 2,5 MIL	Da 2,5 MIL a 5 MIL	Da 5,1 MIL a 50 MIL	Oltre 50 MIL
Indebitam. bancario/fatturato (*)	16,9	25,0	21,4	21,9	7,4	-
Costo dei servizi bancari	2,5	2,2	4,6	6,2	3,1	3,3
Oneri finanziari/fatturato	19,9	31,8	38,5	21,9	36,9	-

(*) saldo fra aumenti e diminuzioni



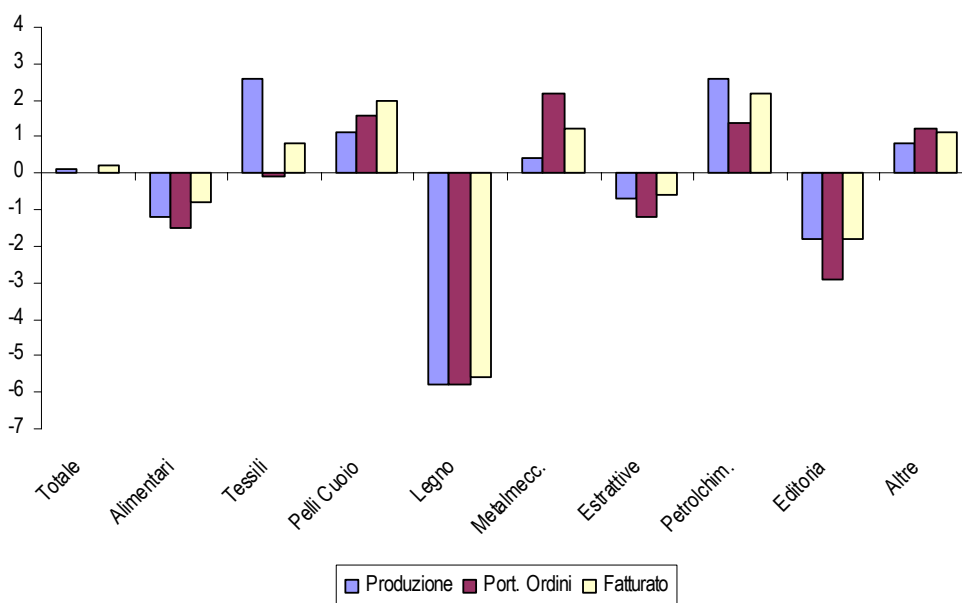
1.3 L'andamento dei comparti produttivi

L'andamento dei diversi settori produttivi nel 2004 mostra come, accanto ad una lieve ripresa degli indici relativi ad alcuni settori tradizionalmente in crisi, come il tessile e la chimica di base, altri settori di specializzazione del manifatturiero regionale, quali l'agroindustria e l'industria del legno, abbiano subito pesanti rallentamenti negli indicatori di *performance* produttiva e commerciale.

Il settore metalmeccanico, al suo interno, compensa gli andamenti non brillantissimi della Fiat con un indotto che ha saputo, anche in termini di export, guadagnarsi una posizione autonoma dallo stabilimento SATA.

Il polo del mobile imbottito, infine, continua a mettere a segno dati di crescita, ma su ritmi molto più bassi degli anni passati, il che lascia presumere che anche tale settore stia entrando in una spirale di rallentamento, che potrebbe ripercuotersi negativamente anche per il 2005. Significativo in tal senso è l'annullamento quasi totale del periodo di produzione assicurata nel settore del mobile imbottito: le imprese hanno appena 2,4 mesi di produzione assicurata davanti a loro. Ciò deriva ovviamente dalle fluttuazioni molto forti della domanda di mercato, e impedisce oramai alle imprese del distretto del salotto di impostare programmi di investimento e di crescita a medio periodo, strette come sono all'interno della morsa dell'emergenza.

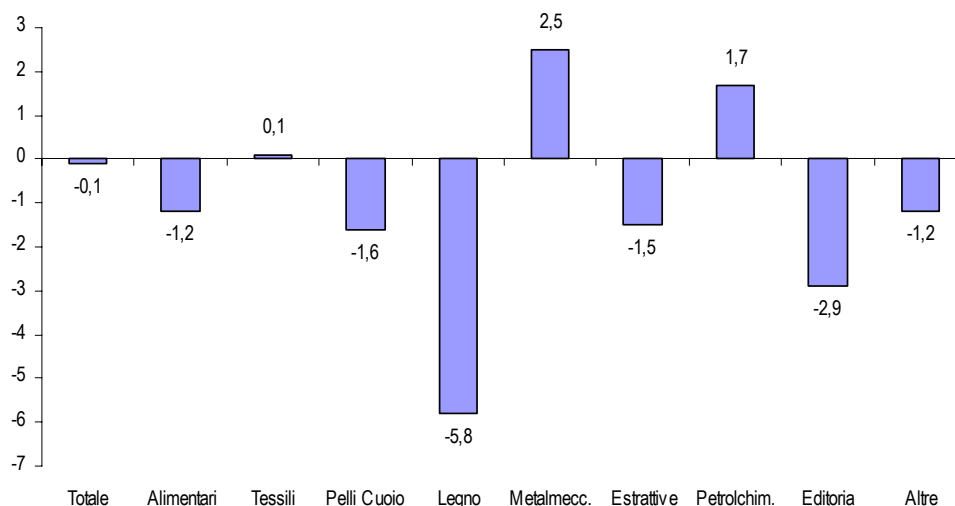
Grafico 8 – Andamento % fra 2003 e 2004 dei principali indicatori congiunturali per i settori produttivi dell'industria in s.s. lucana





L'andamento del portafoglio ordini sul mercato interno spiega come l'andamento non brillantissimo dell'industria manifatturiera regionale sia da imputarsi principalmente al cattivo *trend* congiunturale nazionale. Pressoché tutti i settori, infatti, scontano un rallentamento della domanda nazionale, che incide pesantemente sui dati finali a consuntivo. I mercati di sbocco dell'industria della Basilicata sono localizzati prevalentemente nelle altre regioni italiane, e questo dato misura in tutta la sua interezza quanto l'economia regionale sia trainata, nel bene e nel male, da ciò che avviene nel resto d'Italia.

Grafico 9 – Variazione % fra 2003 e 2004 del portafoglio ordini interno dei principali settori manifatturieri lucani



Il recupero della posizione competitiva dell'industria manifatturiera regionale, notato nel 2004, ha avuto un andamento molto diversificato fra i vari settori produttivi. Mentre l'agroindustria, la metalmeccanica, la chimica di base, il settore delle pelli e del cuoio confermano, con il loro recupero competitivo, di avere effettivamente imboccato la strada del rilancio, il settore tessile, malgrado i buoni risultati di mercato, continua a perdere competitività, e ciò lascia supporre che i buoni risultati del 2004 siano stati, di fatto, un mero rimbalzo congiunturale. D'altra parte, il cuore dell'industria tessile regionale, ovvero il polo di Lavello, sta attraversando un momento di delicatissima ristrutturazione, che include anche progetti di trasferimento di parte delle attività produttive in Paesi dell'Europa dell'Est a basso costo del lavoro.



L'industria della lavorazione del legno, dal canto suo, conferma, con la caduta competitiva, il difficilissimo momento che sta attraversando, e colpisce negativamente anche la stagnazione della posizione concorrenziale dell'industria del mobile imbottito, che conferma come, a prescindere dai buoni risultati congiunturali che ancora il distretto è riuscito a mettere a segno, il 2004 sia stato, in realtà, un punto di preoccupante inversione del *trend* di crescita che detto polo produttivo ha sperimentato negli ultimi anni. Il polo del mobile imbottito di Matera, di fatto, non cresce più sui mercati.

Tab. 10 – Variazione, fra 2003 e 2004, della posizione concorrenziale nei principali comparti produttivi dell'industria in s.s. lucana, valori % al netto dei non rispondenti

Totale Basilicata	Alimentari Tabacco	Tessili Vestiario	Pelli Cuoi Calzature	Legno	Metal meccaniche	Estrattive	Petrol chimiche	Editoria carta	Altre (Mobilito)
2,4	7,0	-5,4	27,5	-22,6	15,2	-11,3	2,1	-6,1	-

Il dettaglio settoriale della caduta della propensione all'investimento, già esaminata in precedenza, mostra come tale fenomeno abbia colpito, principalmente, le imprese del settore del mobile, che, a seguito della compressione dei margini di produzione assicurata, non riescono più a mettere in campo programmi di sviluppo di medio periodo, e rischiano così di finire schiacciate dalla concorrenza. Ma anche il settore conciario, quello tessile e quello della lavorazione del legno manifestano una modesta capacità di investimento complessivo, costretti come sono a dibattersi in una situazione di crisi, che dura già da diverso tempo, e la cui via di uscita non è né semplice né immediata. Meglio vanno i settori della chimica di base e dell'editoria e carta, ma anche in questi casi la maggioranza delle imprese non riesce ad investire, e ciò dimostra tutta la difficoltà di rilancio di un sistema manifatturiero che ha subito anni di compressione dei propri margini per difendere quote di mercato sempre più minacciate e che ora non dispone di sufficienti risorse per investire.

Tab. 11 – Distribuzione % delle imprese dell'industria in s.s. lucana per settore produttivo ed effettuazione di investimenti fissi nel corso del 2004, al netto dei non rispondenti

	Alimentari Tabacco	Tessili Vestiario	Pelli Cuoi Calzature	Legno	Metal meccaniche	Estrattive	Petrol chimiche	Editoria carta	Altre (Mobilito)
Si	32,9	23,7	-	25,5	31,5	29,8	34,7	36,4	21,2
No	64,8	70,7	100,0	71,2	68,5	70,2	44,7	48,5	75,8
Saldo	-31,9	-47,0	-100,0	-45,7	-37,0	-40,4	-10,0	-12,1	-54,6



Infatti, l'autofinanziamento rimane la principale fonte di copertura degli investimenti in quasi tutti i settori, e tale voce è stata compressa dalla riduzione dei profitti unitari in questi anni di crisi industriale che la regione ha attraversato. Né il credito bancario è riuscito a supplire in misura sufficiente, posto che solo il settore del mobile imbottito e quello cartario riescono a procurarsi quote sufficientemente alte di credito bancario, grazie al buon merito creditizio delle imprese appartenenti a tali settori, fino al 2004 caratterizzati da buoni tassi di crescita. Anche l'accesso al sistema delle agevolazioni comunitarie, nazionali e regionali appare difficile, se non per i settori più strutturati e a più alta densità di imprese medio-grandi (come l'agroindustria, il metalmeccanico, il settore del mobile) che evidentemente possiedono le capacità tecniche, finanziarie e progettuali per costruire *business plan* e per sostenere gli oneri burocratici ed amministrativi connessi con l'accesso alle agevolazioni. I settori in cui invece prevalgono le micro imprese, spesso a carattere artigianale, come quello conciario, tessile, della lavorazione del legno, rimangono sostanzialmente tagliati fuori da tale fonte di finanziamento e, stanti le piccole dimensioni prevalenti, non riescono nemmeno ad accedere al credito bancario, rimanendo pertanto privi di risorse per investire e rilanciarsi su mercati sempre più esigenti e competitivi.

Sarebbe quindi necessario, da un lato, un forte processo di semplificazione del sistema agevolativo, o perlomeno di quello più direttamente connesso con le piccole imprese, e dall'altro una ripartenza del dialogo fra banche ed imprese, nell'ottica di Basilea 2.

Tab. 12 – Principali fonti di copertura degli investimenti fissi nel 2004 per settore dell'industria in s.s. lucana – valori % al netto dei non rispondenti – risposte multiple

	Alimentari Tabacco	Tessili Vestiaro	Pelli Cuoio Calzature	Legno	Metal meccaniche	Estrattive	Petrol chimiche	Editoria carta	Altre (Mobilito)
Autofinanziamento	51,7	18,4	100,0	63,7	62,5	37,8	48,9	41,7	37,5
Agevol. Nazionali/Region.	44,1	22,4	-	26,7	21,9	34,1	8,0	25,0	45,8
Misure dei POR	-	-	-	-	14,6	-	-	-	-
Finanz. bancari a breve	4,2	-	-	-	7,3	6,7	15,9	25,0	16,7
Finanz. bancari medio/lungo	13,4	35,3	-	18,5	14,6	17,0	8,0	16,7	16,7
Aumento capitale sociale	-	-	-	-	4,2	-	-	-	-
Altro	10,0	14,3	-	-	-	-	13,6	16,7	-



In effetti, i settori produttivi che manifestano i dati peggiori, in termini di degrado della situazione finanziaria complessiva, sono anche quelli che hanno investito di meno, compresi in situazioni che, spesso, sono al limite del fallimento aziendale. Fra questi settori, vi è il tessile, l'industria del legno ma anche, in misura leggermente meno pesante, il polo del mobile imbottito, nel quale una significativa percentuale di imprese ha visto scadere la propria liquidità al di sotto dei livelli minimi fisiologici per gestire l'operatività aziendale e, nel contempo, ha subito un incremento dell'esposizione debitoria e del relativo servizio, al fine di onorare i pagamenti correnti che il *cash flow* aziendale non consentiva più di coprire. Anche il settore metalmeccanico, influenzato dalle difficoltà del gruppo Fiat, mette in luce indici di squilibrio finanziario preoccupanti.

Tab. 13 – Andamento dei principali indici finanziari per settore dell'industria in s.s. regionale nel 2004 – valori % al netto dei non rispondenti

	Alimentari	Tessili	Pelli Cuoio	Legno	Metal	Estrattive	Petrol	Editoria	Altre
	Tabacco	Vestiaro	Calzature		meccaniche		chimiche	carta	(Mobili)
Liquidità insufficiente	-	19,7	-	12,7	6,4	4,6	-	6,1	7,6
Indebit. bancario/fatturato (*)	18,2	23,1	-	12,2	16,6	21,0	7,0	6,1	15,1
Oneri finanziari/fatturato (*)	27,4	16,2	-	-0,2	24,8	26,1	9,0	15,1	4,5

(*) saldo fra aumenti e diminuzioni

1.4 L'evoluzione territoriale

Provincia di Potenza

Il sistema industriale della provincia di Potenza mette a segno un anno di risultati economici sostanzialmente positivi, avviando un primo abbozzo di ripresa, che però, secondo le previsioni imprenditoriali, non si consoliderà, poiché dovrebbe significativamente rallentare nei primi mesi del 2005, in linea con la prosecuzione di un ciclo economico insoddisfacente a livello dell'intero Paese. L'attività produttiva è cresciuta, nel 2004, dell'1%, alimentandosi di una ripresa della domanda, misurata con un incremento del portafoglio ordini pari all'1,4%. Di conseguenza, il fatturato delle imprese industriali potentine è cresciuto dell'1,5%.

Questi primi cenni di ripresa, tuttavia, dovrebbero parzialmente ridimensionarsi nel corso del primo semestre 2005, stante il fatto che le previsioni degli imprenditori sono di un rallentamento della crescita dell'attività produttiva, che si attesterebbe sullo 0,3% in termini tendenziali, in linea con la previsione di un



rallentamento della crescita dei consumi, evidentemente legato al ciclo congiunturale nazionale. Infatti, anche il portafoglio ordini previsto dalle imprese per i primi sei mesi del 2005 rallenterà, fino a raggiungere un tasso di incremento pressoché stazionario, pari allo 0,3%.

I buoni risultati conseguiti non si consolidano in un *trend* di medio periodo: sembra quindi che i risultati positivi conseguiti dal sistema manifatturiero potentino nel corso del 2004 siano più da attribuirsi ad una consistente compressione dei costi, quindi ad una politica di tipo congiunturale, di breve respiro, piuttosto che ad un rilancio della competitività strutturale, in termini di qualità e tasso di innovazione dei prodotti. E' proseguita la fase di sostituzione di occupati fissi con addetti assunti con contratti atipici, al fine di rendere variabile il costo del lavoro (gli addetti fissi sono infatti calati dell'1%, a fronte di un incremento dell'8% di quelli atipici). Ciò ha consentito al costo del lavoro di aumentare ad un tasso significativamente inferiore rispetto a quello dei costi di produzione totali (1,9% contro un incremento totale dei costi del 9,4%). Il gap fra incremento del costo del lavoro e crescita dei costi totali è stato dato dagli oneri delle forniture: i costi delle materie prime sono cresciuti del 10% e quelli dei semilavorati del 4,9%. Ciò riflette, da un lato, andamenti sui mercati, ma dall'altro anche la debole forza contrattuale che un sistema manifatturiero composto prevalentemente da micro imprese possiede nei confronti dei fornitori. Tuttavia, e qui forse risiede il motivo dei buoni risultati di mercato del 2004, le imprese hanno continuato a rinunciare a quote di utili unitari pur di mantenere stabile la propria competitività di prezzo: i prezzi di listino praticati dalle imprese manifatturiere lucane, infatti, sono cresciuti del 2,9%, ben al di sotto dell'incremento dei costi di produzione.

E' evidente come tale strategia possa consentire vantaggi solamente nel breve periodo, tant'è che già nei primi mesi del 2005 si nota, a livello di previsioni, un rallentamento. Permangono invariati gli elementi di debolezza strutturale, di fondo, del sistema industriale provinciale. Le imprese che non esportano costituiscono, ancora oggi, l'85,2% del totale delle imprese regionali. I mercati internazionali sono quindi una chimera per gli imprenditori potentini. Il 66,7% delle imprese non ha effettuato investimenti fissi nel corso del 2004. Due imprese su tre non investono, e quindi non possono dotarsi delle leve necessarie per proiettarsi proficuamente sui mercati esteri. Alla radice di ciò vi è un difficile rapporto con le banche: appena il 23% degli interventi necessari per coprire gli investimenti sono stati apportati dal credito bancario, mentre le imprese continuano ad affidarsi soprattutto sull'autofinanziamento (che copre il 49,3% degli investimenti), che però, stante il continuo e pluriennale degrado dei margini di utile unitario, diventa sempre più esiguo.



Peraltro, il tasso di interesse medio a breve praticato dalle banche alle imprese potentine è significativamente superiore rispetto alla media regionale: 7% contro il 6,5%, incidendo ulteriormente sulla possibilità, da parte delle imprese locali, di ricorrere al credito bancario.

Un programma di reale rilancio della competitività strutturale del sistema industriale provinciale è oramai imprescindibile, ad iniziare dalla funzione finanziaria delle imprese.

Provincia di Matera

L'industria manifatturiera materana vive, nel 2004, uno degli anni peggiori della sua storia recente, e soprattutto, stante il buon andamento dell'altra provincia della regione, si colloca in una posizione isolata di crisi e difficoltà. L'attività produttiva si riduce dell'1,8%, trascinandosi dietro una riduzione dell'utilizzo degli impianti dello 0,1%. Il grado di utilizzazione degli impianti è così molto basso, pari al 75,5% della loro potenzialità massima. La prosecuzione di una fase di difficoltà delle produzioni di fibre sintetiche e materiali plastici nella Valbasento, il rallentamento della crescita del polo del mobile imbottito di Matera, le difficoltà del polo Ferrosud fanno sì che i risultati siano stati molto negativi.

Preoccupa soprattutto la perdita di competitività sui mercati, sia a livello di diminuzione degli ordinativi raccolti (-2,7% fra 2003 e 2004) che di percezione degli imprenditori: le imprese manifatturiere materane, infatti, segnalano una riduzione della propria posizione concorrenziale rispetto al 2003 nel 19,3% dei casi, mentre appena il 10,4% delle imprese provinciali riesce a migliorare la sua posizione di mercato. Il 67% delle imprese non effettua investimenti, e quindi non può crescere. I tre quarti delle imprese del sistema produttivo provinciale non riescono ad esportare, rimanendo tagliate fuori dai mercati più promettenti e ricchi.

Questi dati, in controtendenza rispetto all'altra provincia della Basilicata, ma anche rispetto alla sia pur lieve ripresa verificatasi a livello nazionale, richiedono una terapia d'urto per l'intero apparato industriale materano. Peraltro, mentre la provincia di Potenza riesce ad incrementare l'occupazione industriale, sia pur per il tramite dei contratti di lavoro precario, in quella di Matera, a fronte di una riduzione dell'1% dell'occupazione fissa, non vi è alcuna variazione compensativa di quella flessibile. Gli impatti sociali della crisi industriale del materano sono quindi del tutto evidenti.



Di positivo, vi è da dire che le poche imprese che possono e vogliono investire iniziano a comprendere l'importanza dell'innovazione tecnologica, sia pur se limitata alla razionalizzazione dei processi produttivi e non al miglioramento dei prodotti. Infatti, il 52% circa degli investimenti effettuati nel 2004 sono stati dedicati a tale finalità. Inoltre, il 2,2% degli investimenti sono destinati all'ampliamento della propria rete commerciale, nella prospettiva di un rilancio sui mercati, anche in quelli internazionali. Se anche tale percentuale è minima, costituisce comunque un dato incoraggiante.

Va anche detto che la situazione finanziaria delle imprese materane sembra essere migliore di quella delle aziende potentine. Il lungo processo di limatura dei costi di produzione (che anche per il 2004 crescono meno della media regionale – 5,1% a fronte del 7,9% medio) fa sì che le imprese che si trovano in potenziale crisi di liquidità siano una percentuale minore rispetto alla provincia di Potenza (6,1% a fronte del 6,9%), e che in un anno di generalizzato incremento della esposizione debitoria delle imprese industriali regionali il 65,5% delle imprese materane è riuscito a mantenere stabile il proprio indebitamento bancario, a fronte di un percentuale molto più modesta (53,2%) di imprese potentine.

Una situazione patrimoniale e finanziaria relativamente meno degradata rispetto al sistema manifatturiero potentino consente alle imprese industriali della provincia in esame di accedere più facilmente al credito bancario, specie a quello di breve termine. Infatti, il 27,7% degli investimenti fissi delle imprese materane è stato coperto da credito bancario (di cui il 12,9% da credito a breve), a fronte di un più modesto tasso del 23% per le imprese potentine.

Esistono quindi potenzialità importanti per rilanciare un sistema industriale che, malgrado la crisi attuale, presenta ancora dei parametri finanziari, patrimoniali e di cultura imprenditoriale validi, tali da poter configurare una possibile fase di nuova crescita. Ma occorre agire sulle difficoltà strutturali, localizzandole in maniera precisa rispetto alla mappatura territoriale dei principali poli industriali regionali, ideando specifiche soluzioni per specifici problemi.



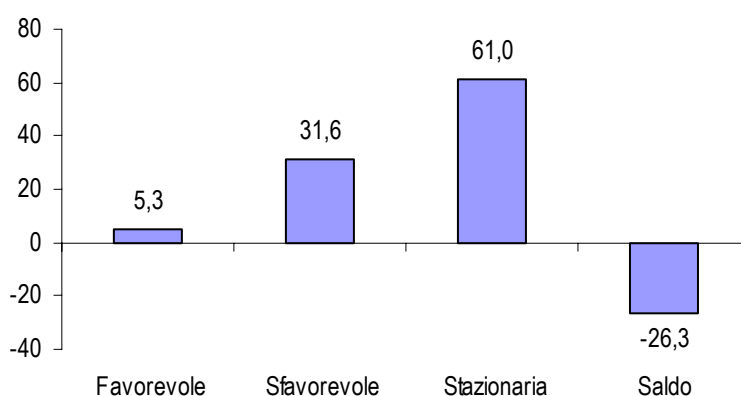
1.5 Le previsioni per il I semestre 2005

Le previsioni sulle tendenze dell'economia

In linea con l'andamento recessivo che l'economia italiana ha affrontato fra fine 2004 e primi mesi del 2005, che di fatto ha vanificato le aspettative di una possibile ripresa, anche le previsioni degli industriali lucani per la prima metà del 2005 sono improntate ad un sostanziale pessimismo. L'industria manifatturiera regionale dipende infatti strettamente dalla dinamica della domanda delle altre regioni italiane e le aspettative pessimistiche sull'economia nazionale, peraltro più che suffragate dai primi dati a consuntivo, non possono che riflettersi su previsioni di arresto della fase di timida ripresa verificatasi nel corso del 2004.

Le attese sull'andamento del ciclo congiunturale nazionale per la prima metà del 2005 sono infatti improntate ad un netto pessimismo: il saldo fra chi si aspetta un miglioramento e chi sconta un peggioramento del quadro macroeconomico e dei consumi nazionali è infatti pesantemente inferiore allo zero. Tra l'altro, le interviste sono state effettuate prima che fosse reso noto il dato sulla crescita del PIL nel primo trimestre 2005 e quindi, oggi, sarebbero con ogni probabilità ancora più negative.

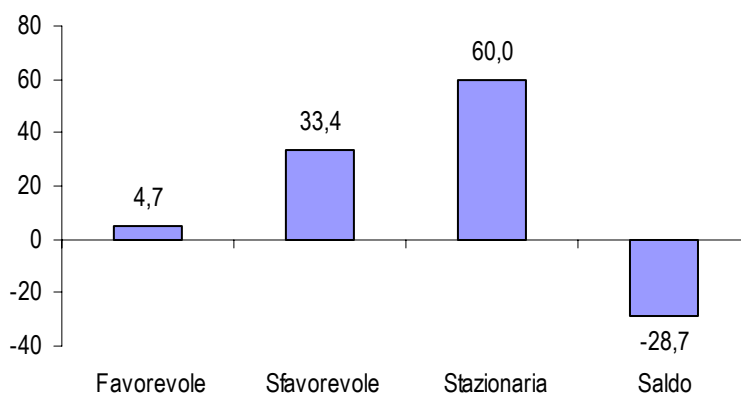
Grafico 10 – Ripartizione % delle imprese dell'industria in s.s. regionale in funzione delle aspettative sull'andamento dell'economia nazionale nel corso del 2005 e saldo fra risposte in aumento ed in diminuzione, al netto dei non rispondenti





Un sistema industriale ancora per larghi segmenti chiuso rispetto ai mercati esteri e che non può contare su un mercato locale di appena 600.000 residenti, ha i suoi mercati naturali di sbocco nel resto d'Italia, per cui le previsioni negative sul ciclo congiunturale nazionale si ripercuotono su un clima di fiducia, riferito all'economia regionale, molto depresso. Una impresa su tre sconta infatti un peggioramento dell'andamento economico lucano nel primo semestre del nuovo anno, di fatto preparandosi alla interruzione della effimera "ripresina" registrata nel corso del 2004.

Grafico 11 – Ripartizione % delle imprese dell'industria in s.s. regionale in funzione delle aspettative sull'andamento dell'economia regionale nel corso del 2005 e saldo fra risposte in aumento ed in diminuzione, al netto dei non rispondenti



Con un simile livello di aspettative, è ovvio che le imprese non abbiano prospettive di crescita. Pertanto, il primo semestre 2005, nelle previsioni degli imprenditori intervistati, tornerà ad essere un periodo di contrazione produttiva e di mercato. Si prevede infatti un lieve diminuzione della domanda, in linea con un quadro macroeconomico non esaltante, con una conseguente restrizione dei livelli di attività produttiva. Particolarmente negative risultano essere le previsioni di quei settori che, malgrado il lieve miglioramento generale registrato nel corso del 2004, hanno messo a segno risultati negativi.

Tuttavia, anche altri settori produttivi che costituiscono il nerbo del modello di specializzazione industriale regionale (agroindustria, industria del mobile) prevedono un primo semestre 2005 all'insegna della restrizione produttiva e commerciale. Per il primo settore, si tratta di una battuta di arresto, che lo precipita di nuovo nella situazione anteriore al lieve miglioramento dei conti registrato nel corso dell'ultimo anno. Per l'industria dei mobili, si tratta del



proseguimento, e dell'ulteriore aggravamento, del rallentamento congiunturale già manifestatosi nel corso del 2004. In tale settore, il fatturato si prevede in diminuzione, malgrado un lieve incremento del portafoglio ordini, a causa di una prevedibile diminuzione dei prezzi di vendita, dovuta all'esigenza di mantenere le quote di mercato a fronte di una concorrenza sempre più aggressiva. La chimica di base, dal canto suo, proseguirà nel suo lungo declino, appena interrotto dalla temporanea (e modesta) ripresa del 2004.

Viceversa, in linea con le aspettative di una generalizzata ripresa delle vendite del gruppo Fiat (i cui dati di fatturato ad Aprile 2005 non lasciano però sperare in bene), il comparto metalmeccanico conta di mettere a segno buoni risultati nel corso dei primi sei mesi del 2005, assieme al settore conciario e calzaturiero.

Tab. 14 – Principali dati congiunturali previsti dalle imprese dell'industria in s.s. regionale per il I semestre 2005 – variaz. % sul II semestre 2004

	Totale	Alimentari	Tessili	Pelli	Legno	Metal	Estrattive	Petrol	Editoria	Mobili
	Basilicata	Tabacco	Vestiario	Cuoio	Calzature	meccan.		chimiche	carta	Imbott.
Produzione	-0,7	-0,6	-2,8	1,3	-3,3	1,4	-1,7	-0,1	-3,5	-
Portafoglio ordini	-0,5	-0,4	-4,2	2,5	-2,8	2,0	-1,5	-0,1	-3,4	1,4
Fatturato	-0,2	-	-3,2	3,2	-2,5	1,4	-0,4	-1,1	0,1	-1,4

In linea con un clima di fiducia degli operatori molto basso, la propensione agli investimenti fissi non migliora rispetto al 2004. In tutti i settori industriali, infatti, le imprese prevedono, in larga maggioranza, di non investire, rinviando i programmi di crescita ad un futuro migliore. Un anno e mezzo di sostanziale stagnazione, se non riduzione, degli investimenti, è il sintomo di un sistema produttivo che cerca, con difficoltà, di sopravvivere, con poche risorse per rilanciarsi e crescere.

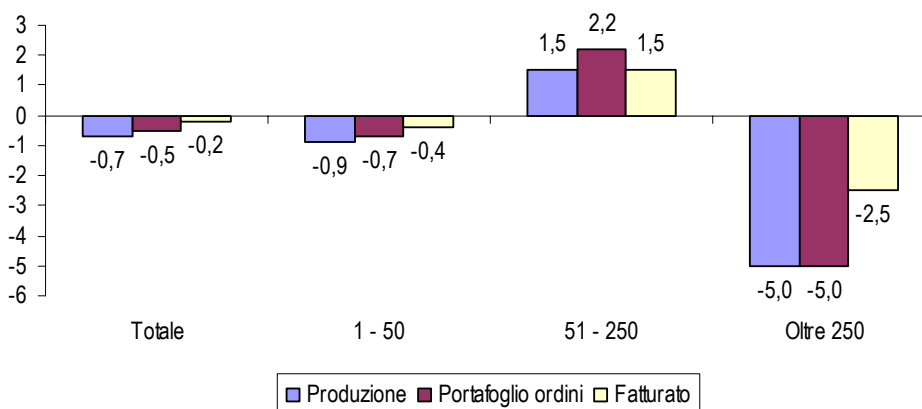
Tab. 15 – Propensione ad effettuare investimenti fissi nel corso del I semestre 2005 da parte delle imprese dell'industria in s.s. regionale per settore - valori % al netto dei non rispondenti

	Totale	Alimentari	Tessili	Pelli	Legno	Metal	Estrattive	Petrol	Editoria	Mobili
	Basilicata	Tabacco	Vestiario	Cuoio	Calzature	meccan.		chimiche	carta	Imbott.
Si	28,2	35,6	31,0	10,0	19,5	26,2	25,2	29,2	18,2	25,0
No	63,1	55,5	59,4	90,0	74,3	64,9	72,0	50,5	57,6	75,0
Saldo	-34,9	-19,9	-28,4	-80,0	-54,8	-38,7	-46,8	-21,3	-39,4	-50,0



Tuttavia, e questo è un dato molto rilevante rispetto alle dinamiche economiche, la media impresa continuerà ad andare completamente in controtendenza rispetto al *trend* generale, riuscendo, anche per il primo semestre dell'anno, a mettere in luce andamenti di crescita e sviluppo, come d'altra parte continua a fare già da diversi anni a questa parte. E' quindi ovvio che una politica industriale debba essere prevalentemente orientata al sostegno alla crescita dimensionale di quell'aggregato di piccole e piccolissime imprese, che costituiscono il nocciolo della crisi industriale regionale. Ed è anche ovvio che la grande industria presente in regione non riesce più, come in passato, a fungere da volano dello sviluppo, alle prese com'è con le difficoltà dei gruppi industriali di riferimento.

Grafico 12 - Principali dati congiunturali previsti dalle imprese dell'industria in s.s. regionale per il I semestre 2005 per classe dimensionale di addetti – variaz. % sul II semestre 2004



L'apertura nei confronti dell'estero

In un contesto simile, le imprese prevedono di incrementare i valori economici realizzati sui mercati esteri nel corso del primo semestre 2005, anche se, rispetto a fine 2004, aumenta la quota di quelle che non esporteranno. Ciò significa che, da un lato le difficoltà competitive, l'assenza di programmi di investimento e rilancio, i problemi strutturali del sistema industriale lucano faranno sì che il tessuto manifatturiero regionale – ed in particolare le piccole e piccolissime imprese – diminuirà ulteriormente la sua presenza sui mercati esteri, emarginandosi ancora di più. Dall'altro, le poche imprese esportatrici che rimarranno sui mercati internazionali (quasi esclusivamente medie e grandi unità produttive) si aspettano una crescita dei prezzi che possa incrementare, in valore, gli ordini ed il fatturato.



Non vi sarà quindi nessun incremento quantitativo, nessuna maggiore capacità di penetrazione sui mercati esteri, nemmeno da parte del segmento più “export oriented” dell’industria regionale, malgrado il fatto che la persistente stagnazione dei consumi a livello nazionale costituisca un incentivo a diversificare i propri sbocchi commerciali anche oltre confine. Le imprese lucane sono alle prese con un declino della loro competitività che nemmeno i discreti risultati del 2004, da soli, possono sanare.

Tab. 16 – *Andamento previsto dei principali parametri relativi ai mercati esteri dell’industria in s.s. lucana per il I semestre 2005 e per classe dimensionale di addetti – variazioni % sul II semestre 2004, eccetto (*)*

	Totale Basilicata	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Esportazioni 2004 (*)	-72,1	-79,2	-12,8	100,0
Esportazioni I sem. 2005 (*)	-73,9	-81,2	-12,8	100,0
Portafoglio ordini estero	1,1	1,2	1,8	-6,0
Fatturato estero	3,1	0,8	8,9	-

(*) saldi fra risposte in aumento ed in diminuzione

L’evoluzione dell’occupazione

Come è evidente, in una fase di contrazione dell’attività produttiva, il grado di utilizzo dei fattori della produzione tende a scemare. La già debole percentuale di capacità produttiva utilizzata, infatti, manifesta ulteriori tendenze alla diminuzione, specie nel settore tessile, cartario e del legno, che a breve, in aree come Lavello o la Valbasento, creeranno (ed in larga misura già creano attualmente) un problema di dismissione di siti produttivi analogo a quello delle regioni in declino industriale, in una regione che però ha sempre dimostrato, paradossalmente, un tessuto industriale fragile.

L’occupazione, dal canto suo, dovrebbe resistere all’ulteriore peggioramento del *trend* congiunturale previsto, mantenendosi totalmente stabile rispetto alla fine del 2004. Tuttavia, nel prossimo semestre, a differenza di quanto avvenuto negli ultimi anni, non dovrebbe esservi neanche un incremento dell’occupazione atipica, segno che anche la flessibilizzazione spinta dei rapporti di lavoro, perseguita da lungo tempo dalle imprese industriali lucane, ha esaurito la sua capacità di creare occupazione aggiuntiva, a fronte del perdurare di una fase congiunturale calante. La sola industria metalmeccanica che, come si è visto, formula previsioni ottimistiche circa la capacità di ripresa del mercato, prevede un lieve incremento della propria base occupazionale. Particolarmente pesanti i



tagli occupazionali che si verificheranno nei settori più duramente colpiti dalle crisi di questi anni, come il tessile, il legno, l'industria estrattiva.

La sostanziale stazionarietà dei valori occupazionali previsti per il primo semestre 2005 comporterà che l'occupazione industriale femminile non riuscirà a manifestare alcun segnale di recupero del gap che la separa dai valori occupazionali maschili, tranne che per l'agroindustria, che prevede un lievissimo, quasi impercettibile, incremento di occupazione al femminile.

Tab. 17 – Variazioni % previste dell'utilizzo dei fattori produttivi nell'industria in s.s. lucana fra il semestre 2004 e I semestre 2005 per settore produttivo

	Totale Basilicata	Alimentari Tabacco	Tessili Vestuario	Pelli Cuoio Calzature	Legno	Metal Mecc.	Estratt.	Petrol Chim.	Editoria carta	Altre (Mobilito)
Utilizz. impianti	-0,1	0,1	-3,5	-	-1,7	0,9	0,5	0,5	-3,1	0,4
Occupati fissi	-	-	-2,0	-	-3,0	1,0	-2,0	-	-5,0	-
Occupati atipici	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Occ. fissi donne	-	1,0	-	-	-11,0	-	-	1,0	-2,0	-
Occ. atipici donne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Esaminando la questione occupazionale dal punto di vista della dimensione delle imprese, si ricava che le medie imprese continueranno, anche nel 2005, a svolgere quel ruolo propulsivo che sempre più viene loro riconosciuto. Di converso, la piccola e piccolissima impresa continuerà a dibattersi nella sua crisi competitiva, riducendo la sua base occupazionale. Sempre più, quindi, il testimone nello sviluppo industriale lucano, come in quello italiano, viene assunto dall'impresa di medie dimensioni, che sostituisce in questo il ruolo, importantissimo, svolto, fino agli anni Novanta, dalla piccola impresa.

Tab. 18 – Variazioni % sul II semestre 2004 previste al I semestre 2005 dell'occupazione nell'industria in s.s. lucana per classe dimensionale di addetti

	Totale Basilicata	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Occupati fissi	-	-1,0	1,0	-
Occupati atipici	-	-	-	-

Per finire, è molto interessante e significativa l'analisi dei fattori sui quali le imprese industriali intervistate fondano i loro giudizi negativi sugli andamenti per il primo semestre 2005. La maggior parte delle risposte si fondano infatti sull'andamento negativo del *trend* macroeconomico nazionale ed internazionale,



ovvero su fattori economici esterni alla Basilicata. Si tratta soprattutto delle imprese medio-grandi, i cui bacini di mercato non sono tanto localistici quanto piuttosto proiettati fuori dai confini regionali. Lo scenario recessivo che si disegna per l'economia italiana nel 2005, con la conseguente contrazione della domanda, è quindi il principale fattore che deprime le aspettative degli imprenditori lucani rispetto ai loro risultati economici nel prossimo semestre. Tale elemento vale a dimostrare con chiarezza quanto l'industria lucana dipenda dall'andamento dell'economia nazionale, che costituisce il suo principale mercato di sbocco, e quanto poco, a giudizio degli imprenditori, possa influire la politica industriale regionale. L'impatto degli orientamenti di *policy*, infatti, viene giudicato rilevante soltanto dal 4,4% degli imprenditori. Ciò significa che le imprese sono consapevoli che per la loro crescita non contano tanto i sostegni che possono provenire dall'operatore pubblico, quanto una reale ripresa dell'economia e dei consumi a livello nazionale. Questa considerazione non è soltanto mirata a rinforzare certe visioni teoriche di tipo liberista o neo-classico, secondo le quali la cosa migliore che l'agente pubblico potrebbe fare sarebbe appunto il non fare, quanto piuttosto valgono, realisticamente, a misurare quanto importante, nel determinare i risultati dell'industria manifatturiera lucana, sia lo scenario macroeconomico nazionale e, in misura minore, internazionale, sul quale, ovviamente, le politiche della Regione non possono incidere in alcun modo.

Uno spazio, tutto sommato relativamente limitato, di azione e di impatto, l'operatore di politica industriale regionale può averlo rispetto ad interventi di sostegno al miglioramento dei fattori di competitività strutturale delle aziende, favorendo l'introduzione di dosi maggiori di managerialità, innovazione e qualità nell'apparato industriale lucano, posto che per il 23,3% delle risposte, la carenza di leve competitive strutturali è comunque un argomento a sostegno di previsioni aziendali negative.

Tab. 19 – Principali fattori alla base delle previsioni per il I semestre del 2005 da parte delle imprese dell'industria in s.s. regionale - valori % al netto dei non rispondenti, risposte multiple

	Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Andamento del <i>trend</i> nazionale ed internazionale	42,8	41,0	59,4	50,0
Andamento del <i>trend</i> economico regionale	39,7	41,5	22,3	50,0
Fattori strutturali inerenti la competitività aziendale	23,3	21,0	41,2	100,0
Orientamento delle politiche economiche	4,4	3,7	8,8	50,0
Altro	12,3	12,4	12,2	-



1.6 Cenni conclusivi

L'industria manifatturiera lucana mette a segno, nel corso del 2004, una momentanea, effimera e molto lieve inversione positiva di un ciclo congiunturale tutto quanto improntato, da anni, ad un declino industriale che manifesta i propri risvolti anche in termini sociali. I dati di mercato e di produzione finalmente ritrovano valori pressoché stazionari, se non moderatamente positivi. Tuttavia, se si analizza in maggiore dettaglio tali dati, si può constatare come questa lieve ripresa produttiva sia effimera, perché le previsioni per il primo semestre 2005, in linea con la nuova frenata della crescita e dei consumi registrata a livello nazionale, tornano a segnare andamenti non positivi anche per l'industria lucana, con parametri congiunturali che tornano a riallinearsi sui livelli recessivi registrati dal 2001 a questa parte, annullando quindi i lievi recuperi congiunturali del 2004.

Oltre che del tutto momentanea, tale ripresa è anche estremamente fragile. Fragile perché a tirare la produzione ed il fatturato sono state esclusivamente le imprese di medie dimensioni, mentre le piccole imprese continuano a perdere competitività e quote di mercato, e le unità produttive più grandi risentono delle difficoltà dei gruppi industriali di riferimento, e quindi non svolgono più quel ruolo di volano del territorio che tradizionalmente avevano svolto, in aree come il Vulture-Melfese, la Valbasento o il polo di Matera. Le imprese medie, che registrano andamenti così favorevoli, sono minoritarie dal punto di vista numerico, poiché l'ossatura del sistema manifatturiero regionale continua ad essere costituito da una larga prevalenza di piccole e piccolissime unità produttive, malgrado innegabili tendenze all'irrobustimento ed alla crescita dimensionale in atto in questi ultimi anni, segnalate, ad esempio, dalla forte crescita delle imprese aventi natura giuridica di società di capitale, registrata dagli archivi delle Camere di Commercio.

Il calo della propensione ad investire in capitale fisso, concentrato soprattutto nel segmento delle imprese minori, non è certo un buon segnale di irrobustimento e consolidamento della ripresa. Per tali imprese, che continuano a dibattersi nelle emergenze della quotidianità, prive di prospettive di sviluppo a medio termine, posto che la durata di produzione assicurata dalle commesse in essere non supera, mediamente, gli otto mesi, è di fatto impossibile programmare investimenti e strategie di crescita. Tali imprese rimangono quindi confinate in un limbo di sottodimensionamento e di incapacità di proiettarsi sui mercati più ricchi ed appetibili.

La fragilità di tale ripresa è anche segnalata dai dati finanziari. La gran parte delle piccole imprese ha infatti registrato, nell'anno in esame, un nuovo degrado della loro situazione finanziaria complessiva, in linea con una tendenza che dura già da anni: oramai un terzo delle imprese con meno di 50 addetti ha livelli di



liquidità del tutto inadeguati ad affrontare le esigenze operative dei pagamenti a breve; l'esposizione debitoria con le banche è in crescita, malgrado il fatto che gli investimenti fissi registrino un forte rallentamento. Ciò significa che le piccole imprese finanziano il loro capitale circolante con debito bancario a breve e non più con il cash flow operativo, una situazione, questa, estremamente pericolosa per la sopravvivenza delle imprese stesse.

Il modello competitivo che le imprese industriali lucane seguono, nel 2004 come negli anni precedenti, è basato su strategie puramente difensive: di fronte all'incapacità di tenere sotto controllo il lievitare dei costi per le forniture, dovuta alla debolezza contrattuale di un sistema di micro imprese nei confronti dei fornitori, le imprese limitano al massimo l'incremento dei prezzi finali di vendita, pagando una difesa delle quote di mercato, puramente basata sulla competitività di prezzo piuttosto che sulla qualità del prodotto, con una compressione degli utili unitari. Questa compressione, a lungo andare, deteriora le finanze aziendali e rende impossibile alimentare il motore degli investimenti. Questi, infatti, in un sistema economico in cui il rapporto fra banche ed imprese è ancora difficile, sono alimentati principalmente dall'autofinanziamento. Autofinanziamento che si è pesantemente compresso a seguito della continua rinuncia ai margini di profitto nel nome della difesa di una competitività-prezzo oramai non più in grado di assicurare la sopravvivenza al sistema industriale lucano. Serve innovazione, serve qualità, servono canali commerciali e di marketing internazionale adeguati. Ma tutto ciò si può fare investendo. E un modello di specializzazione produttiva parzialmente obsoleto, ancora caratterizzato da una prevalenza di micro imprese a *governance* padronale, esposto alla concorrenza di Paesi a basso costo del lavoro, non riesce ad investire a sufficienza per rilanciarsi.

Non si può quindi che insistere ulteriormente sulla strada della qualità, dell'innovazione, dello *start up* di imprese in settori produttivi nuovi, del sostegno alla crescita dimensionale ed all'aggregazione ed associazionismo fra imprese. Le imprese medie, con i loro brillanti risultati, costituiscono l'obiettivo verso cui gran parte del sistema delle piccole e piccolissime imprese deve convergere. Insistere comunque con la consapevolezza che, in assenza di una ripresa economica e dei consumi a livello nazionale, ben poco potranno fare, da sole, le politiche industriali regionali. Il sistema industriale lucano, che ha nelle altre regioni italiane i suoi principali mercati di sbocco, fonda le sue previsioni pessimistiche per il primo semestre del 2005 soprattutto in base allo scenario recessivo che si va delineando per l'economia italiana nel suo complesso, con i riflessi negativi che ciò potrà avere sui consumi e quindi sulla domanda rivolta alle imprese regionali. Il compito di favorire la ripresa, anche dell'industria manifatturiera regionale, grava in primo luogo sulle spalle della politica economica nazionale.



2. L'industria delle costruzioni

2.1. Il consuntivo del 2004

L'industria delle costruzioni lucana chiude un 2004 con risultati congiunturali a luci ed ombre. Mentre l'edilizia abitativa ha risentito del più generale calo della spesa per consumi derivante dalla crisi economica in atto ed ha chiuso l'anno con una contrazione del mercato e dell'attività produttiva, il settore delle opere pubbliche, grazie anche al forte stimolo delle politiche di potenziamento infrastrutturale, attestate presso la Regione e le amministrazioni provinciali e comunali, chiude l'anno con una significativa espansione degli ordini e della produzione.

In un contesto territoriale come quello lucano, caratterizzato da un forte ritardo in termini di infrastrutturazione e di collegamenti (in specie quelli con le altre regioni, ma il *gap* infrastrutturale negativo si misura anche con la logistica interna al territorio e la carenza di snodi intermodali significativi), il rilancio, in atto negli ultimi anni, di una programmazione delle infrastrutture e delle opere pubbliche diventa un fattore di sviluppo cruciale, non soltanto per il settore edile (immediato beneficiario degli interventi), ma per l'intera economia.

L'edilizia abitativa, dal canto suo, malgrado l'esistenza di provvedimenti fiscali di sostegno al settore (sgravi IRPEF per le ristrutturazioni), deve subire una riduzione della domanda piuttosto consistente. In effetti, anche in ragione del persistente fenomeno di spopolamento che caratterizza la regione, l'onda lunga delle ricostruzioni post-terremoto sembra oramai essersi esaurita ed il settore è costretto a lavorare prevalentemente su interventi di piccola dimensione e ridotto valore aggiunto (ristrutturazioni, interventi di decoro e ornato esterno degli edifici, ecc.)

E' quindi in atto un fenomeno di ridimensionamento di un settore che, in Basilicata, si è sviluppato al punto tale da assorbire, da solo, il 6% circa del valore aggiunto complessivo dell'economia regionale (a fronte del 5% medio nazionale)⁸.

⁸ Fonte: ISTAT (2003)



Tab. 1 – Variazione % fra 2003 e 2004 dei principali indicatori congiunturali dell'industria delle costruzioni regionale, per settore di attività

	Totale	Edilizia	Lavori
	Basilicata	Abitativa	Pubblici
Attività di costruzione	-0,6	-3,2	1,8
Portafoglio ordini	-	-3,4	3,2
Fatturato	-0,2	-2,7	2,3

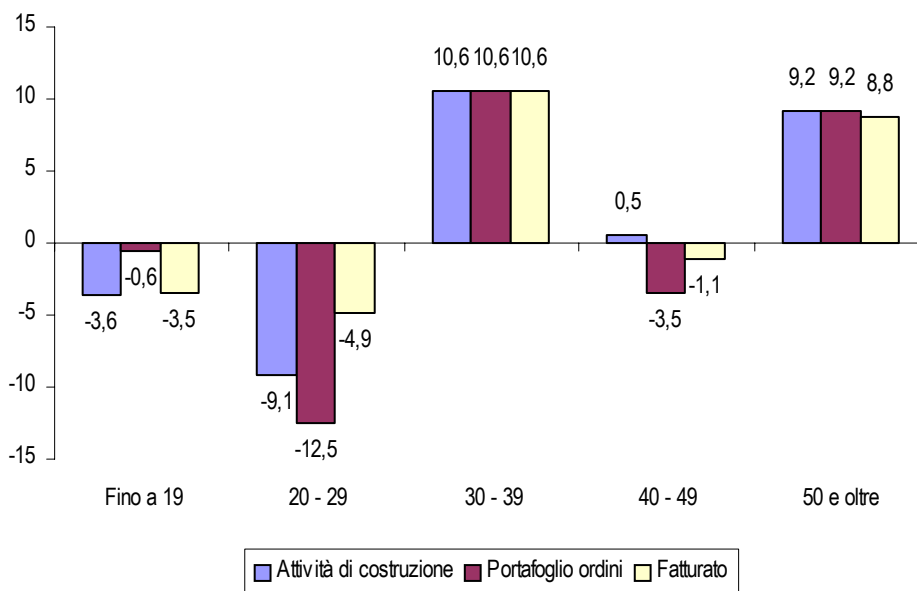
Dal punto di vista dimensionale, le situazioni di sofferenza maggiore sono quelle segnalate dal comparto delle imprese più piccole, con meno di 30 addetti. Le imprese medio-grandi vanno decisamente meglio, perché dispongono della massa critica necessaria per proiettarsi oltre il ristretto mercato degli appalti locale, e per svincolarsi da rapporti di committenza con altre imprese che, in periodi di stagnazione economica, diventano particolarmente penalizzanti. Infatti, l'impresa che lavora esclusivamente in conto terzi ha generalmente un mercato limitato a uno o due fornitori, che "scaricano" sull'impresa terzista le riduzioni della domanda finale, in termini di minore quantità di lavoro o, molto più spesso, di peggiori condizioni contrattuali.

Infatti, il segmento delle imprese con meno di 50 addetti subisce una flessione del fatturato più consistente di quella del portafoglio ordini (rispettivamente pari a -1,4% e a -1,2%). Poiché in tale segmento dimensionale si concentra la maggiore quota di imprese che lavorano in conto terzi (il 20,7% del campione), è presumibile che la riduzione della domanda finale registrata dai committenti si sia trasformata, per le imprese terziste regionali, più in un peggioramento delle condizioni contrattuali relative ai prezzi di fornitura che in una riduzione del volume degli ordini.

D'altra parte, il differenziale fra andamenti negativi delle piccole imprese e crescita delle medie imprese è un fattore comune all'intera economia, non soltanto regionale. In tutti i settori ed in tutte le regioni italiane, si va sempre più affermando un modello di sviluppo che si impernia sul "ceto medio" imprenditoriale, cui oramai la piccola impresa cede il testimone della crescita.



Grafico 1 – Variazione % fra 2003 e 2004 dei principali indicatori congiunturali nell'industria delle costruzioni regionale per classe dimensionale di addetti



L'evoluzione dell'occupazione

L'analisi degli andamenti occupazionali nell'industria delle costruzioni riveste una importanza strategica, sia perché il comparto assorbe quasi il 12% di tutti gli occupati in regione, sia perché, essendo una attività tipicamente caratterizzata da un elevato rapporto lavoro/capitale, i suoi *trend* di sviluppo o di crisi possono comportare un impatto strategico per il mercato del lavoro regionale nel suo complesso.

Anche rispetto alla lettura dei fenomeni occupazionali in atto nel comparto in esame vale la matrice a doppia entrata settore/dimensione d'impresa. Rispetto alla prima chiave di analisi, va evidenziato come le difficoltà subite dal settore dell'edilizia abitativa si siano scaricate sull'occupazione assunta con contratti di lavoro flessibili. Tale tipologia contrattuale, infatti, per la quale valgono elevati tassi di flessibilità in entrata ed in uscita, viene utilizzata dalle imprese come un cuscinetto: in fase di contrazione dell'attività produttiva, tali addetti vengono espulsi dal ciclo⁹. Il settore dei lavori pubblici, viceversa, utilizza la fase di crescita produttiva e di mercato sperimentata nel 2004 per irrobustire la propria base occupazionale, ricorrendo però ad un incremento degli addetti assunti con

⁹ L'entità della riduzione degli addetti flessibili è talmente alta da far supporre che, dietro a tale fenomeno, si nascondano anche processi di immersione nel lavoro nero. Non si dispone tuttavia di dati che possano suffragare tale ipotesi.



contratti stabili. Tale scelta è un buon segnale, perché può essere letta come una scommessa delle imprese del settore su un perdurare della fase di mercato positiva evidenziata nel 2004. In sostanza, le imprese del settore delle opere pubbliche sembrano voler investire sulla continuità e la stabilità della loro base occupazionale e produttiva.

Tab. 2 – Variazione % dell'occupazione nell'industria delle costruzioni regionale fra 2003 e 2004

	Totale Basilicata	Edilizia Abitativa	Lavori Pubblici
Addetti fissi	2,0	1,0	2,0
Addetti atipici	-13,0	-60,0	-
- di cui donne	-	-	-

Dal punto di vista dimensionale, il comparto delle imprese di medie dimensioni, quelle con un fatturato annuo compreso fra i 501 mila ed i 5 milioni di euro, è il motore trainante della ripresa dell'occupazione fissa nel settore edile. Tale comparto è anche quello che ha messo in luce i più brillanti risultati complessivi di crescita produttiva e di mercato. Le imprese minori, in grave difficoltà, poiché non dispongono di una dimensione sufficiente per sedimentarsi sui mercati, hanno espulso quote molto significative di manodopera, riducendo così ulteriormente la propria dimensione media, e quindi ritrovandosi collocate ancora peggio, in termini di dimensione critica per competere efficacemente sui mercati finali.

Le imprese più grandi, invece, hanno assunto un atteggiamento attendistico, evidentemente per vedere in quale momento vi sarà una reale inversione positiva del ciclo di mercato.

Tab. 3 – Variaz. % fra 2003 e 2004 dell'occupazione nell'industria delle costruzioni regionale per classe di fatturato annuo delle imprese (euro)

	Totale Basilicata	Fino a 500 Mila	Da 501 Mila a 5 MIL	Oltre 5 Mila
Variaz. % occupati fissi	2,0	-3,0	4,0	-
Variaz. % occupati atipici	-13,0	-60,0	-	-

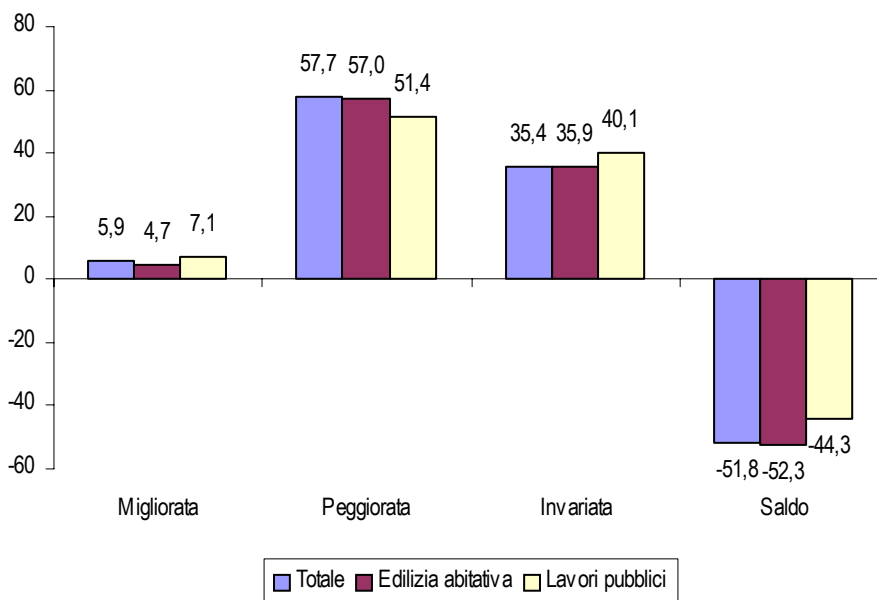


2.2 Competitività, investimenti e finanza

I livelli di competitività

I risultati congiunturali del settore edile nel 2004, come si è visto, non sono stati brillantissimi. Tuttavia, a preoccupare maggiormente è l'andamento strutturale del comparto. Infatti, vi è un diffuso degrado della posizione di mercato delle imprese regionali. Appena il 6% di queste evidenzia un miglioramento, mentre più della metà deve subire un degrado del proprio potere di mercato. Anche il settore delle opere pubbliche, malgrado il buon andamento congiunturale messo a segno nel 2004, risente di un generalizzato calo della competitività delle imprese. Ciò significa che, se si dovessero esaurire gli effetti *demand side* delle politiche pubbliche di infrastrutturazione del territorio, tale settore tenderebbe a seguire il *trend* negativo dell'intera industria delle costruzioni regionale.

Grafico 2 – Evoluzione della posizione concorrenziale, fra 2003 e 2004, delle imprese dell'industria delle costruzioni regionale per settore di attività – valori % al netto dei non rispondenti





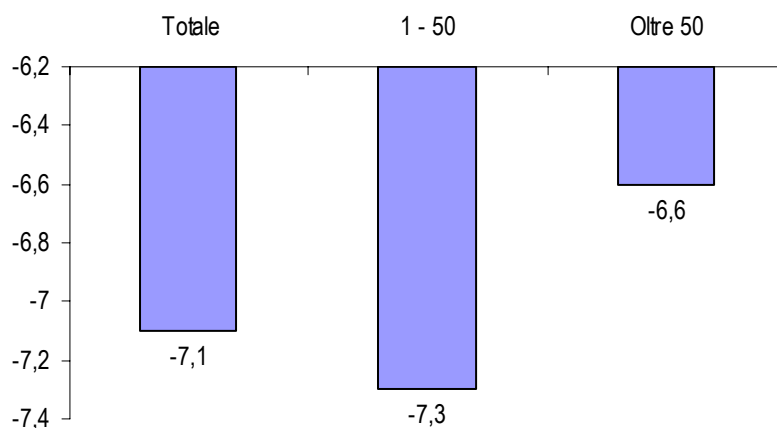
Dal punto di vista dimensionale, le medie imprese sono quelle che manifestano la migliore tenuta, pur in un contesto sfavorevole per l'intero tessuto produttivo edile regionale. Ciò testimonia il fatto che i differenziali nei *trend* di mercato fra piccole e medie imprese non sono fattori meramente congiunturali o occasionali, ma dietro vi è una reale capacità strutturale di "reggere" meglio la competizione e le variazioni della domanda finale.

Tab. 4 - Evoluzione della posizione concorrenziale, fra 2003 e 2004, delle imprese dell'industria delle costruzioni regionale per classe dimensionale di addetti – valori % al netto dei non rispondenti

	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Migliorata	6,7	-	-
Peggiorata	62,8	24,8	-
Invariata	30,5	67,0	100,0
Saldo	-56,1	-24,8	-

Tale migliore capacità concorrenziale delle imprese medio-grandi, pur in un contesto di competitività declinante, si traduce in un potere di mercato superiore a quello delle piccole imprese, sia nei confronti dei fornitori a monte che dei clienti a valle. Il *gap* negativo fra aumento dei costi di produzione e dei prezzi di vendita, indicativo del fatto che le imprese hanno una forza contrattuale insufficiente in entrambe le direzioni sopra evidenziate, è più attenuato nel segmento delle imprese con più di 50 addetti. Ciò significa che dette imprese riescono, in misura maggiore rispetto a quelle più piccole, a scaricare sui prezzi finali l'incremento nei costi di produzione, quindi riescono a spuntare condizioni contrattuali relativamente migliori con il cliente finale.

Grafico 3 – Differenza assoluta fra la variazione % dei prezzi finali di vendita e la variazione % dei costi di produzione, fra 2003 e 2004, nell'industria delle costruzioni regionale, per classe dimensionale di addetti





Passando poi ad analizzare in maggiore dettaglio l'andamento delle singole voci di costo, si evidenzia che gli incrementi maggiori hanno riguardato le forniture e sono stati subiti dalle imprese minori, che non possono mettere in campo un sufficiente potere contrattuale nei confronti dei venditori di materie prime e semilavorati. Certamente, in tale contesto, ha pesato molto il fortissimo incremento subito dal prezzo dell'acciaio. Fatto pari a 100 il suo prezzo per chilogrammo a metà gennaio 2004, il tondo per cemento armato ha infatti raggiunto il valore 120 a metà dicembre, toccando una punta pari a 156 fra agosto e settembre. L'angolare, dal canto suo, chiude il 2004 a 128 (sempre con valore a gennaio posto pari a 100), mentre le travi superano il valore di 150 ¹⁰.

Tale situazione di mercato, che affonda la sue radici in una contrazione delle esportazioni di carbon coke dalla Cina, nonché in un parziale smantellamento delle capacità estrattive in Germania, si sta ripercuotendo in maniera evidente sul settore delle costruzioni. In particolare, le piccole imprese non riescono a diversificare le proprie forniture di acciaio e subiscono in pieno la crisi: non potendo garantire livelli di prezzo stabili e moderati, non riescono ad aggiudicarsi le gare di appalto (effettuate in larga misura sulla base del criterio del massimo ribasso). Di conseguenza non riescono a stare sul mercato e tale fenomeno è esattamente la spiegazione del già evidenziato calo della competitività del sistema edile regionale (perlopiù costituito da imprese molto piccole).

Infatti, se non fosse per materie prime e semilavorati, le altre voci di costo registrerebbero incrementi moderati, spesso al di sotto della crescita dei prezzi finali. Il costo del personale è stato calmierato da anni di progressiva sostituzione dell'occupazione fissa con occupazione precaria, il costo dei finanziamenti beneficia di una fase in cui i tassi di interesse sono ancora relativamente moderati, mentre, rispetto al costo dei servizi bancari accessori al credito (consulenza finanziaria, ecc.) va evidenziato come questi siano cresciuti più velocemente per le imprese più piccole, che necessitano di una più importante attività di consulenza e assistenza finanziaria ed economica da parte delle banche. Questo dato è quasi paradossale, se si ragiona sul fatto che le imprese più piccole sono proprio quelle che, con più facilità, cadono in *default* rispetto al credito erogatogli. E sarebbero quindi quelle con più necessità di una stretta assistenza delle banche, nell'interesse stesso di queste ultime. Quindi a poco vale inasprire il prezzo delle consulenze a carico delle piccole imprese.

¹⁰ Fonte: Presider



Tab. 5 – Variazione % fra 2003 e 2004 delle principali voci di costo di produzione nell'industria delle costruzioni regionale per classe dimensionale di addetti

	Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
	Basilicata			
Materie prime	12,5	12,9	9,5	10,0
Semilav.	8,4	8,4	8,3	10,0
Personale	3,5	3,3	3,8	10,0
Finanziamenti	1,0	1,1	-	-
Servizi bancari access.	2,4	2,6	1,3	-

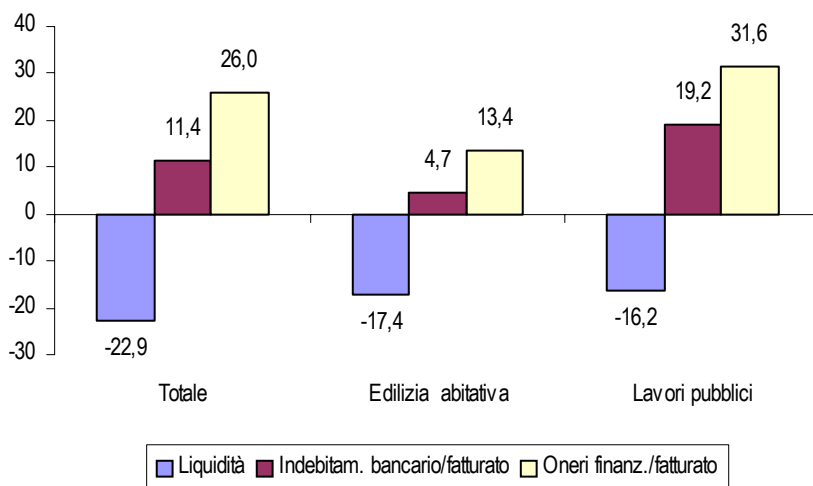
La situazione finanziaria

Come è evidente, l'esplosione del costo delle materie prime ferrose ed il conseguente deteriorarsi della competitività delle imprese si sono ripercossi negativamente sullo stato dei conti aziendali. La situazione della liquidità rispetto alle esigenze operative è in netto e diffuso peggioramento, tanto che oramai più di una impresa su cinque dichiara che il proprio flusso di *cash flow* è in una certa misura inadeguato rispetto alle esigenze operative (ed il dato è anche peggiore per il settore dell'edilizia abitativa, specificatamente per le imprese più piccole, nelle quali si giunge a quasi il 30% delle imprese fra 20 e 29 addetti). Tale percentuale nasconde una quota di imprese esposte ad un fortissimo rischio di crisi di liquidità.

Aumenta inoltre, ed in misura consistente, l'esposizione debitoria verso le banche, soprattutto per il settore delle opere pubbliche. Detto settore, come visto in precedenza, è anche quello che ha messo a segno risultati di crescita produttiva soddisfacenti, per cui l'aumento del peso del debito può essere considerato, per tale settore, relativamente fisiologica nella misura in cui, con ogni probabilità, è servita per finanziare le spese iniziali di presentazione dell'appalto ed avvio dei cantieri. Per l'edilizia abitativa, in calo produttivo, la crescita del peso del debito e del relativo servizio è invece molto più preoccupante, perché può essere correlata con l'esigenza di ricostruire il circolante colpito dalla contrazione della liquidità operativa.



Grafico 4 – Variazione fra 2003 e 2004 dei principali parametri finanziari dell'industria delle costruzioni regionale per settore di attività – saldi fra risposte in aumento ed in diminuzione al netto dei non rispondenti



Gli investimenti

La difficile situazione di mercato che il settore ha dovuto affrontare ed il conseguente degrado degli indici finanziari hanno contribuito a mantenere molto bassa la propensione all'investimento in capitale fisso. Le piccole imprese, alle prese con una vera e propria crisi di mercato, hanno preferito evitare di impiegare risorse in investimenti. Le grandi imprese si sono tenute anch'esse "alla finestra" e solo le medie unità produttive, che sono riuscite ad assorbire meglio le difficoltà congiunturali, hanno trovato spazio e risorse per investire, sia pur in misura minoritaria.

Tab. 6 – Distribuzione % delle imprese dell'industria delle costruzioni regionale per effettuazione o meno di investimenti fissi nel corso del 2004 e classe di fatturato annuo (euro), valori % al netto dei non rispondenti

	Totale Basilicata	Fino a 500 Mila	Da 501 Mila a 5 MIL	Oltre 5 MIL
Si	32,4	-	35,3	-
No	67,6	100,0	64,7	100,0
Saldo	-35,2	-100,0	-29,4	-100,0



Le medie imprese che hanno investito hanno dedicato i loro sforzi prevalentemente nell'ammodernamento di macchinari ed impianti di produzione, mentre gli sforzi in ricerca ed innovazione progettuale o dei metodi di lavoro sono ancora appannaggio di una quota del tutto residuale di imprenditori. Ancora molto basso l'investimento di tipo commerciale (marketing, acquisizione di informazioni su bandi e gare d'appalto), il che lascia presumere che il comparto edile regionale sia ancora troppo legato a bacini di mercato eminentemente localistici, senza riuscire a costruire le condizioni per proiettarsi su mercati esterni alla regione, il che, in prospettiva, può costituire un elemento di grave pericolo per la tenuta del sistema edile regionale.

Tab. 7 – destinazione degli investimenti fissi delle imprese di costruzione regionale nel 2004 – valori % al netto dei non rispondenti, risposte multiple

	Totale Basilicata	Edilizia Abitativa	Lavori Pubblici
Innovazione progettuale	7,7	15,9	-
Innov. metodi costruttivi	7,7	15,9	11,6
Innov. organiz./gestionale	7,7	-	11,6
Acquisto automez./macchinari	38,5	26,2	50,1
Marketing e pubblicita'	2,5	-	3,8
Ricerca e sviluppo	7,7	-	11,6
Acquisizione informazioni su bandi/gare	2,5	5,2	-
Altro	20,4	26,2	11,4

Come verificatosi in altri settori dell'economia regionale, le difficoltà nel rapporto con le imprese fanno sì che le principali fonti di finanziamento degli investimenti siano costituite da autofinanziamento e agevolazioni pubbliche. Soltanto il 20% delle imprese, prevalentemente concentrate nel settore delle opere pubbliche, più robusto ed affidabile, agli occhi delle banche, in virtù dei suoi buoni risultati, riescono a procurarsi credito bancario. Le altre sono costrette ad affidarsi ad un flusso di autofinanziamento del tutto inadeguato a sostenere programmi di investimento significativi, poiché, come si è visto in precedenza, il degrado dell'assetto finanziario delle imprese edili regionali, ed in specie del loro capitale circolante, impedisce a queste di poter disporre di un ammontare di risorse significativo per sostenere gli investimenti. Da ciò deriva, di fatto, la scarsa propensione agli investimenti fissi che il comparto evidenzia.



Tab. 8 – Principali fonti di copertura degli investimenti nel 2004 nell'industria delle costruzioni regionale – valori % al netto dei non rispondenti – risposte multiple

	Totale Basilicata	Edilizia Abitativa	Lavori Pubblici
Autofinanziamento	49,0	31,7	63,0
Agevolazioni nazion./region.	17,6	26,2	8,4
Finanziam. medio lungo term.	20,1	15,9	25,8
Altro	24,3	47,3	14,2

2.3 L'andamento territoriale

Provincia di Potenza

L'industria edile provinciale ha messo a segno un andamento migliore rispetto alla media regionale, sia in termini di produzione che di espansione del mercato di riferimento. Decisamente buono, quindi, l'andamento congiunturale: l'attività di costruzione si espande ad un ritmo dello 0,5% rispetto al 2003, sostenuta da un incremento del portafoglio ordini dell'1,2% sul medesimo periodo. Ciò si traduce in un aumento del fatturato aziendale dell'1,4% annuo.

Tali andamenti congiunturali, tuttavia, non riescono a nascondere del tutto una fragilità strutturale sotto alcuni aspetti più marcata rispetto alle imprese edili materane. L'edilizia potentina continua ad affrontare un periodo medio di produzione assicurata dalle commesse in essere pari a 10,6 mesi, ben al di sotto degli 11,2 mesi delle imprese materane. Avere un orizzonte di "tranquillità" produttiva ridotto significa non poter programmare investimenti e strategie di crescita. Infatti, quasi due imprese su tre non hanno effettuato investimenti fissi nel corso del 2004 e quei pochi investimenti fatti sono stati destinati quasi esclusivamente al rinnovo di macchinari ed impianti di produzione obsoleti, cioè ad un tipo di spesa che, ad un certo punto dell'ammortamento delle immobilizzazioni aziendali, diventa pressoché inevitabile ed improrogabile. Insomma, le imprese potentine hanno investito soltanto in caso di estrema necessità (quando è diventato inevitabile sostituire gli impianti obsoleti).



L'assenza di significativi investimenti in qualità ed innovazione non ha quindi potuto invertire il *trend* negativo di perdita di posizioni competitive sul mercato. Rispetto al 2003, infatti, la metà delle imprese provinciali ha segnalato un degrado della propria posizione concorrenziale sui mercati. Tale degrado accelerato della competitività aziendale, che certo la modestissima propensione ad investire non migliora, si traduce in previsioni, per il primo semestre 2005, nettamente negative, e peggiori di quelle formulate dai costruttori materani. La flessione prevista dell'attività di costruzione fra dicembre 2004 e giugno 2005 si attesta infatti al 4%, un valore molto preoccupante e che azzerava completamente i buoni risultati ottenuti nel corso del 2004, riportando il comparto in una situazione di recessione.

Appare evidente, per l'industria delle costruzioni potentina, la necessità di "sprovvincializzarsi", proiettandosi su mercati esterni al contesto locale. Certo non depone bene in tal senso il fatto che nessuna impresa abbia investito, nel 2004, in attività di informazione o conoscenza di bandi o gare di appalto extraregionali, né tantomeno intende farlo nella prima metà del 2005. Certamente i problemi non sono soltanto quelli del provincialismo produttivo, considerando anche che il credito bancario è più caro per le imprese potentine che per quelle materane (lo *spread* dei tassi di interesse passivi a breve termine fra provincia di Potenza e provincia di Matera è pari a 1,2 punti). Ma comunque è necessario uno "scatto di reni" nelle strategie di mercato delle imprese, uno scatto di reni che dipende soltanto dagli imprenditori.

Provincia di Matera

Rispetto alla provincia di Potenza, il comparto edile materano, che ha una maggiore concentrazione relativa di imprese operanti nel settore dell'edilizia residenziale rispetto alle opere pubbliche, ha chiuso il 2004 con risultati congiunturali decisamente negativi. L'attività di costruzione si è contratta ad un ritmo del 2,6%, ma il mercato finale di riferimento delle imprese ha subito un rallentamento anche superiore, pari al 3,3% in termini di ordinativi ed al 3,1% in termini di fatturato.



Le imprese provinciali hanno reagito a tale situazione espellendo manodopera ad un ritmo molto rapido: l'occupazione atipica, quella più facilmente manovrabile dalle imprese in fasi di mercato difficili, si contrae ad un ritmo del 60% (anche se dietro tale variazione ci può essere un incremento del ricorso al lavoro nero). La contrazione del costo del lavoro non ha però impedito un degrado generalizzato dell'assetto finanziario delle imprese provinciali: il 61,1% ha dovuto subire un peggioramento del capitale circolante operativo rispetto al 2003; l'8,3% ha incrementato la sua esposizione debitoria con il sistema bancario. Nel caso delle imprese materane, ed a differenza di quelle potentine, non vi è stato, nel 2004, alcun rimbalzo congiunturale favorevole tale da mitigare il declino degli indicatori finanziari e patrimoniali.

Il peggioramento delle condizioni finanziarie, aggravato anche dalla forte crescita dei costi delle materie prime e dei semilavorati, si è tradotto in una impossibilità di alimentare gli investimenti. Appena il 25% delle imprese edili materane è riuscito ad investire nel corso del 2004 e, come verificatosi in provincia di Potenza, la maggior parte degli investimenti sono stati effettuati in condizioni di improrogabilità, ovvero dalla necessità impellente di sostituire impianti e macchinari obsoleti. La posizione di mercato delle imprese, in assenza di politiche di rilancio consistenti, è così peggiorata in forma generalizzata e diffusa. Infatti, più del 72% delle imprese provinciali intervistate ha dovuto evidenziare un calo della propria competitività rispetto al 2003.

In un simile scenario, le previsioni per la prima metà del 2005 non possono che essere negative: l'attività di costruzione dell'industria delle costruzioni materana è prevista in calo ad un tasso del 3,4%, in linea con la prevista contrazione del mercato (-3,3% di variazione del portafoglio ordini totale).

2.4 Le previsioni per il I semestre 2005

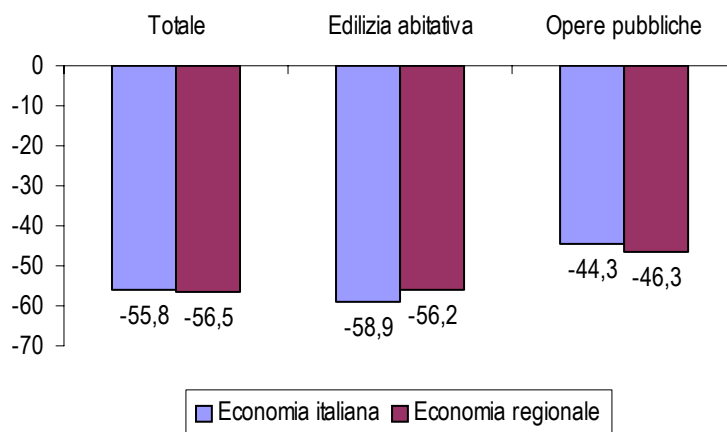
Le previsioni sull'andamento dell'economia

Le tendenze previste per l'economia italiana e regionale, per il primo semestre 2005, sono improntate ad un ovvio pessimismo, stanti i dati negativi recentemente pubblicati dall'ISTAT rispetto agli andamenti congiunturali nazionali, in termini di PIL, e stante la consapevolezza che l'economia regionale, da sola, non può crescere in misura consistente se quella nazionale, dalla quale per molti versi dipende, è in una situazione recessiva.



Le imprese del settore delle opere pubbliche prevedono che lo scenario macroeconomico regionale, nella prima metà del 2005, sarà lievemente peggiore rispetto a quello nazionale, mentre per le imprese dell'edilizia abitativa tale considerazione è invertita. Evidentemente, le imprese del settore delle opere pubbliche temono che, con il progressivo esaurirsi, a fine programmazione, dei finanziamenti POR per le infrastrutture, l'effetto espansivo delle politiche pubbliche tenderà a stemperarsi.

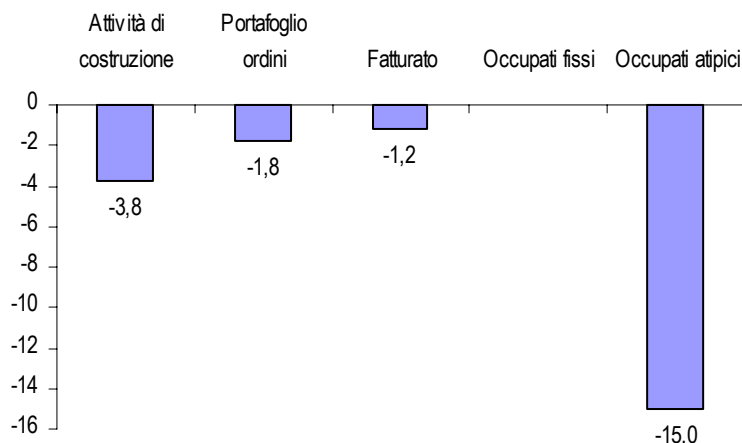
Grafico 5 – Previsioni delle imprese dell'industria delle costruzioni lucana sulle tendenze dell'economia nazionale e regionale fra II semestre 2004 e I semestre 2005 – saldi assoluti fra risposte "in miglioramento" e risposte "in peggioramento"



Conseguentemente con previsioni di scenario negative, anche le proiezioni che le imprese edili fanno rispetto ai propri andamenti aziendali sono inevitabilmente pessimiste. Infatti, le imprese prevedono che la ulteriore contrazione dei consumi e della domanda che si verificherà nel corso dei primi mesi del 2005 impatterà negativamente sui loro conti: si prevede una diminuzione del portafoglio ordini dell'1,8%, che trascinerà con sé una forte riduzione dei volumi di attività, che tenderanno a diminuire del 3,8%. Una contrazione dell'attività produttiva così forte non potrà non avere effetti depressivi anche sulla base occupazionale: le imprese ridurranno del 15% i propri contratti di lavoro atipici, utilizzando l'occupazione flessibile come un cuscinetto sul quale scaricare le difficoltà produttive e di mercato.



Grafico 6 – Andamento previsto, fra II semestre 2004 e I semestre 2005, dei principali indicatori congiunturali dell'industria delle costruzioni regionale - variazioni %



Dal punto di vista settoriale, proseguirà anche nel primo semestre 2005 la fase di mercato negativa dell'edilizia privata, mentre il settore delle opere pubbliche riuscirà ancora a mantenere il proprio portafoglio-commesse ed i propri livelli di vendite sostanzialmente stabili rispetto ai valori di fine 2004, anche se le previsioni del settore in questione sono comunque improntate ad un sostanziale rallentamento rispetto ai buoni risultati del 2004.

Tab. 9 - Andamento previsto, fra II semestre 2004 e I semestre 2005, dei principali indicatori congiunturali dell'industria delle costruzioni regionale per settore di attività - variazioni %

	Totale Basilicata	Edilizia Abitativa	Lavori Pubblici
Attività di costruzione	-3,8	-4,0	-2,4
Portafoglio ordini	-1,8	-2,5	0,1
Fatturato	-1,2	-2,9	0,6

Rispetto all'analisi per dimensione d'impresa, le previsioni per la prima metà del 2005 sembrano evidenziare la fine di un ciclo di crescita del mercato per le imprese di medie dimensioni, dopo che, per anni, le imprese ricadenti nella classe compresa fra i 50 ed i 250 addetti erano state il motore della crescita del comparto. I livelli di attività produttiva, grazie all'effetto di trascinamento positivo esercitato dalle commesse acquisite nel 2004, diminuiranno in misura meno drastica rispetto a quanto avverrà per le imprese minori. Va anche detto che il sistema delle medie imprese edili continuerà ad espandere la sua base occupazionale, ricorrendo ad un maggior numero di contratti di lavoro fissi, ovvero puntando su una tipologia di occupazione che rimarrà, nel medio e lungo periodo, in impresa. Ciò è sintomatico di una previsione di ripresa della crescita



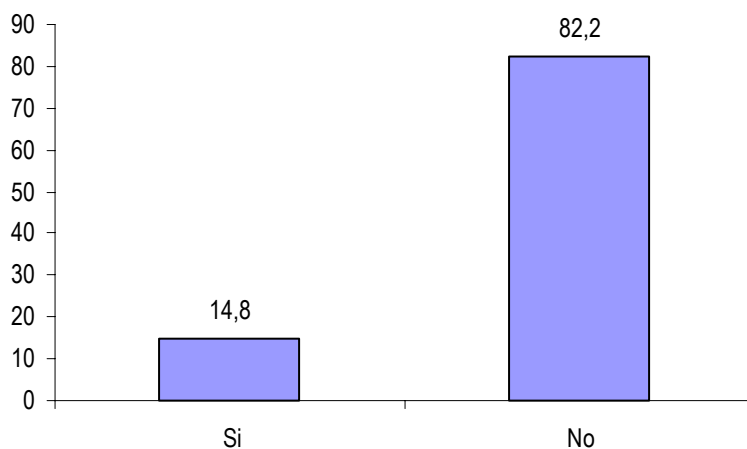
del segmento medio, dopo una fase di rimbalzo negativo che si concentrerà nel primo semestre dell'anno.

Tab. 10 - Andamento previsto, fra II semestre 2004 e I semestre 2005, dei principali indicatori congiunturali dell'industria delle costruzioni regionale per classe dimensionale di addetti - variazioni %

	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Attività di costruzione	-3,9	-3,4	-
Portafoglio ordini	-1,6	-3,4	-
Fatturato	-0,8	-4,2	-
Occupati fissi	-3,0	5,0	-
Occupati atipici	-21,0	-	-

Gli andamenti complessivamente negativi previsti per i primi mesi del nuovo anno non potranno che ridurre le risorse disponibili per investire: la quasi totalità dell'industria delle costruzioni regionale rinvierà a tempi migliori i propri programmi di investimento. La propensione ad investire sarà particolarmente bassa per le imprese con meno di 50 addetti, che, di fatto, rinunceranno a programmare strategie di crescita e di allentamento del vincolo dimensionale al proprio sviluppo. Le difficoltà congiunturali e di mercato, togliendo alle imprese risorse per investire, rischiano di avvitarsi su sé stesse, rendendo sempre più profondo il fossato competitivo che separa l'industria edile regionale dai suoi concorrenti extraregionali. In altri termini, le difficoltà congiunturali rischiano di sfociare in una crisi strutturale del sistema edile regionale.

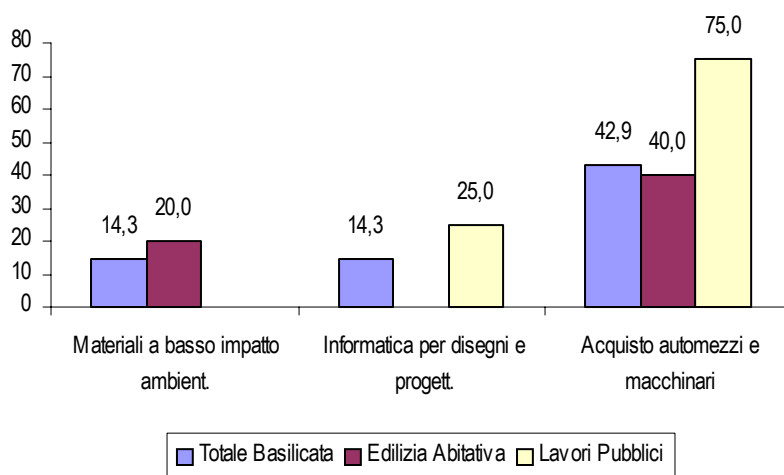
Grafico 7 – Distribuzione % fra imprese edili regionali che prevedono o meno di investire in capitale fisso nel corso del primo semestre 2005





E' incoraggiante comunque il fatto che le poche imprese che, in un contesto difficile e sostanzialmente recessivo, riescono comunque ad investire, accanto alla necessaria sostituzione di mezzi di produzione obsoleti, affiancano alcune attività innovative. In particolare, alcune imprese del settore dell'edilizia abitativa tenteranno il rilancio puntando su investimenti in materiali alternativi, a basso impatto ambientale. Invece, le imprese del settore delle opere pubbliche mirano ad ottimizzare la loro progettazione appoggiandosi su *software* grafico ed ingegneristico innovativo. Sembra insomma che, in un contesto davvero difficile, vi sia una pattuglia di imprese più innovative che tentino strade alternative e puntino sull'innovazione.

Grafico 8 – Destinazione programmata degli investimenti del 2005 nell'industria delle costruzioni regionale – valori % - risposte multiple



2.5 Cenni conclusivi

Il 2004 si chiude con uno scenario a luci ed ombre per l'industria edile regionale. Mentre il settore delle opere pubbliche cresce, spinto da un mercato locale ancora ricco, l'edilizia abitativa risente della generalizzata crisi dei consumi, a sua volta indotta dallo scenario economico stagnante. A prescindere dai risultati dei singoli settori, vi è comunque da registrare un generalizzato calo della competitività sui mercati delle imprese, accompagnato da un degrado ulteriore delle condizioni finanziarie e patrimoniali, che prosegue un andamento negativo che dura oramai da anni. Alla radice di tali fenomeni vi è un forte incremento dei costi di produzione, alimentato dall'eccezionale crescita dei prezzi dell'acciaio per costruzioni. Tale fenomeno, gravemente penalizzante per l'industria edile regionale, dipende da andamenti di mercato di tipo internazionale che non possono certo essere controllati dal sistema produttivo lucano.



Il degrado delle condizioni finanziarie di molte imprese le costringono a rinviare i programmi di investimento, limitandoli soltanto allo stretto necessario per la sostituzione di impianti e macchinari di produzione obsoleti. Vengono del tutto trascurati, per carenza di risorse finanziarie (e quindi anche a causa di un difficile rapporto con il credito bancario) gli investimenti più qualificanti, in qualità ed innovazione, che consentirebbero al sistema produttivo di avviare una inversione di tendenza rispetto al calo della posizione competitiva delle imprese. La carenza di mezzi finanziari ed investimenti, peraltro, vincola gran parte del sistema edile regionale al mercato locale, impedendogli di proiettarsi su mercati extraregionali. Una simile condizione generale non lascia intravedere prospettive favorevoli per l'immediato futuro. Ed infatti, rispetto al primo semestre 2005, le previsioni imprenditoriali sono improntate ad un notevole pessimismo, indotto anche dalle prospettive cupe che aleggiano sul quadro macroeconomico generale, nazionale e regionale, e quindi, conseguentemente, sulla dinamica prevista dei consumi e delle spese immobiliari delle famiglie. Infatti, mentre il settore delle opere pubbliche, che ha un mercato di riferimento prevalentemente pubblico, prevede andamenti produttivi e di mercato sostanzialmente stabili per i primi mesi del 2005, quello dell'edilizia abitativa prevede di essere investito in pieno dalla crisi dei consumi. Anche se è presente una quota minoritaria di imprese dinamiche ed innovative, che puntano sulla qualità del prodotto e del processo per uscire dalle difficoltà di mercato, è chiaro che un clima di fiducia così basso non può che ridurre ulteriormente il flusso degli investimenti, che saranno sostenuti esclusivamente da una piccola pattuglia di imprese.



3. L'industria dell'ICT

3.1 Il consuntivo del 2004

L'industria dei servizi avanzati chiude il 2004 con risultati di crescita, che si cumulano con quelli già registrati negli anni scorsi, e che rendono tale comparto una delle punte di diamante di un profondo cambiamento del modello di specializzazione produttiva della Basilicata. Sull'onda di una crescita continua, innescata, negli anni dello "start up" di tale settore, da politiche regionali mirate all'informatizzazione della società e delle amministrazioni pubbliche locali, anche il 2004 si conclude con tassi di incremento interessanti dei volumi di attività e delle vendite sui mercati.

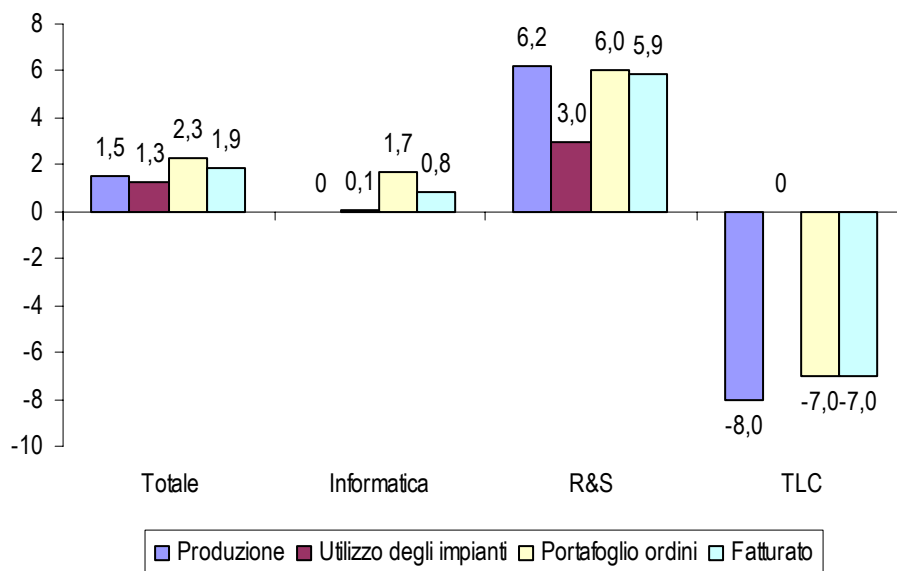
Detta crescita viene sospinta soprattutto dal settore delle imprese della ricerca e sviluppo che, grazie ad una rinnovata attenzione dell'intero sistema-regione (e di quelle poche imprese che, nel comparto industriale, hanno investito) riescono a conseguire risultati positivi. Si delinea quindi uno scenario nel quale agire nel mercato dell'innovazione e del trasferimento tecnologico in Basilicata costituisce una opportunità di *business* interessante.

Bene anche le imprese del settore informatico, che proseguono in un *trend* di miglioramento continuo, anche se la crescita impercettibile della produzione, a fronte di ben più robusti incrementi degli ordini e del fatturato, lascia pensare ad una acquisizione di commesse di tipo complesso, ad esecuzione differita nel tempo.

D'atro canto, invece, il settore delle telecomunicazioni va in controtendenza, con risultati negativi. Il polo delle TLC regionale, concentrato perlopiù attorno alla città di Matera, è evidentemente in una fase di ristrutturazione. Considerando che i dati al primo semestre 2004, riportati nel rapporto congiunturale relativo, erano positivi, è evidente che, per tale settore, l'inversione negativa di tendenza si è verificata nella seconda metà dell'anno, forse a seguito del rallentamento generalizzato della domanda, che ha influito anche sul settore delle TLC.



Grafico 1 – Variazione % fra 2003 e 2004 dei principali dati congiunturali nelle imprese dell'ICT regionale per settore



Dal punto di vista dimensionale si conferma, anche in questo settore, il ruolo trainante svolto dalle imprese di medie dimensioni, che hanno una capacità di presenza sul mercato senz'altro superiore alle piccolissime aziende, spesso relegate in un limbo in cui non è possibile superare una dimensione di mercato puramente localistica e quindi ristretta in termini di domanda attivabile. D'altra parte in tale settore, caratterizzato da tassi tecnologici medio-alti, la capacità di investire è fondamentale e per poter fare ciò è indispensabile disporre di una adeguata massa critica.

Tab. 1 - Variazione % fra 2003 e 2004 dei principali dati congiunturali nelle imprese dell'ICT regionale per classe dimensionale di addetti

	Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Basilicata				
Produzione	1,5	1,3	6,9	-
Portafoglio ordini	2,3	2,1	6,9	-
Fatturato	1,9	1,8	5,7	-



L'evoluzione dell'occupazione

L'industria dell'ICT, come tutti i settori ad elevato tasso di innovazione tecnologica, è caratterizzata da bassi rapporti fra impiego di lavoro ed impiego di capitale. Tali opportunità occupazionali, seppure ridotte dal punto di vista numerico, sono molto qualificate dal punto di vista dei profili professionali che tale settore assorbe. Tale fatto, vero in linea di principio ed in generale, nel caso specifico della Basilicata si scontra parzialmente con la realtà: malgrado un fabbisogno teorico di professionalità qualificate e malgrado l'elevata crescita degli indici di mercato, il settore espelle addetti fissi ed occupa, in grande quantità, lavoratori assunti con contratti precari. In generale, anche se non è sempre vero, gli addetti atipici hanno livelli di professionalità meno qualificanti di quelli fissi. In questo caso la giustificazione di tale politica non è da rintracciarsi in una difficoltà di mercato o in un processo di ristrutturazione, come in altri comparti, ma piuttosto nel profilo prevalentemente "commerciale" che assumono le imprese operanti nell'ICT regionale. Infatti, analizzando il dato per settore, si nota come il processo più rapido di sostituzione di occupazione fissa con occupazione flessibile si concentri nel settore dell'informatica, nel quale prevalgono aziende che effettuano, insieme all'attività informatica vera e propria, anche attività di vendita al dettaglio.

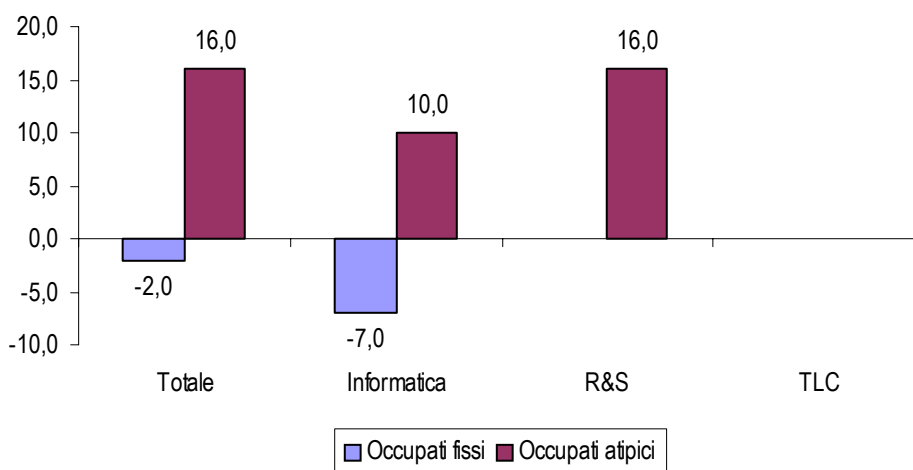
Va però anche sottolineato il forte incremento di addetti flessibili nel settore della ricerca e sviluppo, in linea con recenti orientamenti normativi, anche su scala nazionale, che tendono a rendere sempre più flessibile il lavoro nel settore della ricerca, ad iniziare da quella pubblica, e quindi a maggior ragione con quella privata.

Tab. 2 – Variazione dell'occupazione dell'industria dell'ICT regionale fra 2003 e 2004 per classe dimensionale di addetti- valori %

	Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Basilicata				
Addetti fissi	-2,0	-4,0	1,0	-
Addetti atipici	16,0	28,0	-	-



Grafico 2 – Variazione dell'occupazione dell'industria dell'ICT regionale fra 2003 e 2004 per settore di attività – valori %



La propensione estera

Come già verificato in altre edizioni del rapporto, il comparto dell'ICT regionale ha una marcata vocazione localistica, poiché, composto come è da una prevalenza di piccole imprese, tende a concentrarsi su un mercato eminentemente regionale, che le continue iniziative di sviluppo dell'*e-government* e dell'*e-society*, in particolare nel settore informatico, rendono particolarmente appetibile¹¹. Peraltro, il settore più *export oriented*, cioè quello delle telecomunicazioni, ha subito una battuta di arresto consistente e quindi non è riuscito a mantenere la propria, peraltro non particolarmente significativa, presenza sui mercati internazionali.

Pertanto i buoni risultati di crescita del settore sono stati conseguiti esclusivamente sul mercato domestico rinunciando, per ora, ad una proiezione internazionale che molte imprese giudicano non ancora indispensabile o per la quale, comunque, non dispongono della necessaria capacità competitiva e di investimento. La percentuale di fatturato esportato nel 2004, infatti, è stata talmente modesta da approssimarsi allo zero per l'intero comparto.

¹¹ Basti ricordare il recente rilancio di un nuovo bando per "Il computer in ogni casa", che ovviamente costituisce una occasione di *business* anche per il settore della vendita al dettaglio di materiale informatico



I livelli di competitività

Malgrado i buoni risultati di crescita conseguiti, da un punto di vista meramente congiunturale, nel corso del 2004, il comparto delle piccole imprese inizia ad avvertire come il vincolo dimensionale sia un fattore frenante per lo sviluppo della propria competitività e quindi, per una proiezione al di là del mercato puramente locale. Il sottodimensionamento, infatti, comporta una difficoltà di accesso al credito bancario, per carenza di garanzie reali offribili e quindi, in ultima analisi, difficoltà ad investire. Le imprese medie, più strutturate da questo punto di vista, segnalano infatti un recupero della propria posizione rispetto alla concorrenza piuttosto significativo.

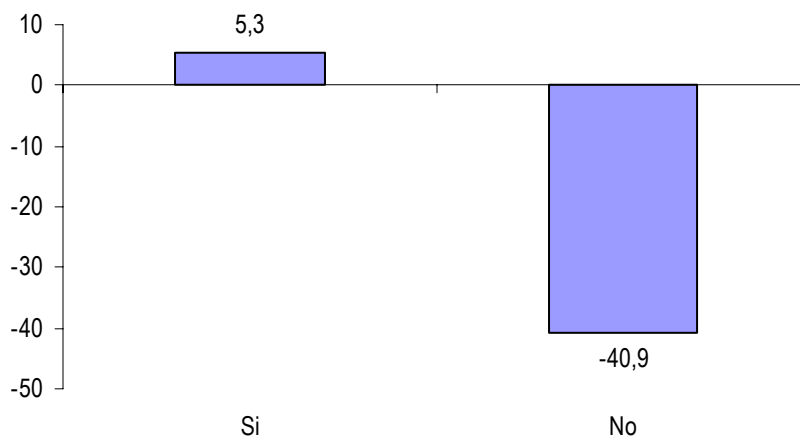
Tab. 3 – Variazione fra 2003 e 2004 della posizione concorrenziale delle imprese dell'industria dell'ICT in Basilicata – variazioni % al netto dei non rispondenti

	Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Basilicata				
Migliorata	9,4	7,4	62,1	-
Peggiorata	35,3	36,6	-	-
Invariata	55,3	55,9	37,9	-
Saldo	-25,9	-29,2	62,1	-

Il problema della crescita competitiva risiede principalmente nella capacità di manovrare gli investimenti, vera leva di crescita e sviluppo sui mercati da parte dell'impresa. A conferma di ciò solo le imprese che hanno effettuato investimenti fissi nel corso del 2004 hanno anche conseguito un miglioramento della propria condizione competitiva.



Grafico 3 – Andamento fra 2003 e 2004 della posizione concorrenziale delle imprese dello
industria dell'ICT regionale in funzione dell'effettuazione o meno di investimenti fissi nel corso del
2004 – valori % al netto dei non rispondenti



Dal punto di vista settoriale, l'analisi dei dati mostra come la perdita di competitività si sia concentrata soprattutto nel settore informatico, quello a maggiore densità di piccole e piccolissime imprese e quello caratterizzato dalla maggiore percentuale di imprese che esercitano attività di vendita al dettaglio, oltre che di servizio informatico vero e proprio. In effetti, tale configurazione di imprese è quella che più di tutte risente, da un lato, della difficoltà ad investire provocata dal sottodimensionamento medio, e dall'altro della stagnazione dei consumi, che solo i provvedimenti di sostegno alla domanda possono arginare. Ma si tratta di una compensazione dal lato della domanda e non dell'offerta. Al di là di tali provvedimenti, infatti, le imprese informatiche regionali perdono competitività strutturale e si allontanano sempre di più dai mercati extraregionali, che invece potrebbero costituire importanti opportunità di sopravvivenza, una volta che il mercato locale, con il presumibile, futuro ridursi dei programmi di incentivazione all'alfabetizzazione informatica, tenderà a rallentare.

Viceversa, colpisce positivamente il fatto che, malgrado il calo degli indici di mercato e di attività registrato nel 2004, il settore delle telecomunicazioni sia riuscito a mantenere intatti i suoi livelli di competitività rispetto alla concorrenza, perché questo lascerebbe pensare al fatto che la citata diminuzione sia solamente un fatto transitorio e che il settore disponga delle potenzialità per ripartire, una volta migliorato il quadro di contesto economico generale.



Tab. 4 - Andamento fra 2003 e 2004 della posizione concorrenziale delle imprese dello industria dell'ICT regionale in funzione dell'effettuazione o meno di investimenti fissi nel corso del 2004 per settori di attività – valori % al netto dei non rispondenti

	Totale	Informatica	R&S	TLC
Migliorata	9,4	7,6	13,8	-
Peggiorata	35,3	54,3	23,5	-
Invariata	55,3	38,1	62,8	100,0
Saldo	-25,9	-46,7	-9,7	-

Gli investimenti

La drammatica situazione, in termini di competitività, delle piccole imprese del comparto, già segnalata in precedenza, emerge in tutta la sua chiarezza dall'esame degli investimenti in capitale fisso effettuati nel corso del 2004. Mentre la quasi totalità delle imprese di medie dimensioni del campione intervistato ha effettuato investimenti (ed infatti ha conseguito recuperi di competitività significativi), la grande maggioranza delle imprese piccole e piccolissime che costituiscono l'ossatura del comparto dell'ICT regionale non ha potuto investire o non ne è stata in grado di farlo. Questa carenza di investimenti lascerà, chi non si è attrezzato in questo senso, esposto alla contrazione che il mercato locale subirà nel momento in cui verranno meno i sostegni pubblici alla domanda di prodotti e servizi informatici.

Tab. 5 - Ripartizione delle imprese dell'industria dell'ICT regionale in funzione dell'effettuazione o meno di investimenti fissi nel corso del 2004 – valori % al netto dei non rispondenti

	Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Basilicata				
Si	32,3	29,7	100,0	-
No	67,7	70,3	-	-

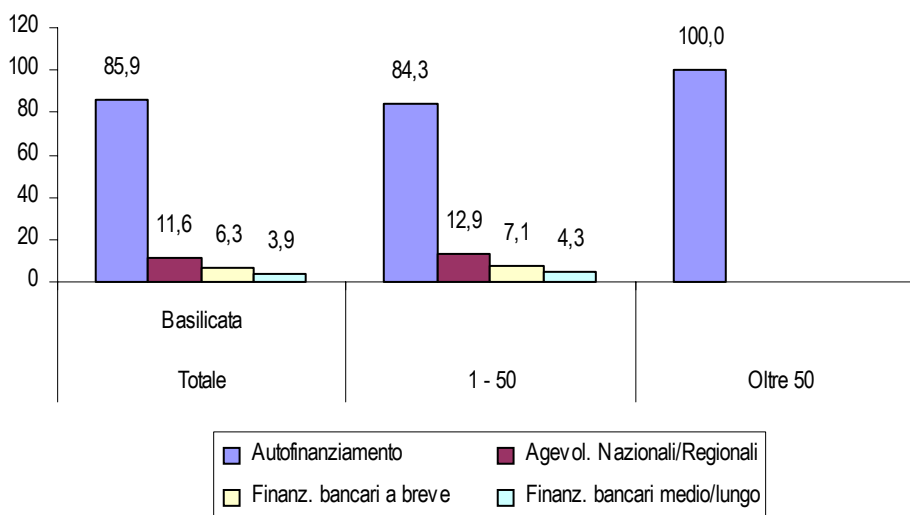
Alla radice di questa carenza di investimenti vi sono molti fattori, anche di tipo culturale, specie in micro imprese non abituate a confrontarsi con i mercati extraregionali e con la concorrenza più agguerrita. Ma vi sono anche fattori di tipo finanziario. Le piccole imprese, per carenza di autofinanziamento derivante dalle loro ridotte dimensioni di mercato, sono costrette a rivolgersi, in misura maggiore rispetto alle imprese più grandi, al credito bancario, con tutti gli ostacoli tipici dell'economia meridionale e più in specie lucana nel rapporto fra banche ed imprese, un rapporto difficile per motivi che possono essere attribuiti ad ambo le parti in causa.



Le medie imprese riescono invece a superare gli ostacoli perché sono in grado di generare un *cash flow* sufficiente a riuscire comunque ad investire in misura maggiore rispetto alle piccole imprese, che invece sono vincolate a fonti di finanziamento degli investimenti esterni all'impresa.

D'altra parte, come per altri settori, latita completamente la finanza innovativa: il circuito finanziario lucano è ancora del tutto tradizionale e passa per il credito *retail* e le agevolazioni pubbliche. Non vi sono fondi di *venture capital*, *seed capital* o altre forme di compartecipazione al rischio d'impresa, che pure in un settore ad alto contenuto innovativo come l'ICT, nel quale i rientri finanziari degli investimenti si misurano per definizione nel medio e lungo termine, potrebbero essere particolarmente opportune e adeguate.

Grafico 4 – Principali fonti di finanziamento degli investimenti fissi effettuati nel corso del 2004 dall'industria dell'ICT regionale – valori % al netto dei non rispondenti – risposte multiple



Di positivo c'è che quel 30% di piccole imprese che riesce ad investire destina i suoi investimenti verso strategie particolarmente utili per ricostruire una posizione competitiva più solida. Infatti, nel comparto delle imprese con meno di 51 addetti, il 93% circa dei flussi di investimento è destinato a razionalizzare i processi produttivi tramite l'introduzione di innovazioni tecnologiche, mentre quasi il 22% è dedicato ad ampliare la capacità produttiva, nel tentativo di attenuare il vincolo dimensionale alla crescita e passare dalla parte di quelle medie imprese così brillanti nel mettere a segno processi di crescita.



Tab. 6 – Destinazione degli investimenti fissi effettuati nel 2004 nell'industria dell'ICT regionale per classe dimensionale di addetti – valori % al netto dei non rispondenti – risposte multiple

	Totale Basilicata	1 - 50	Oltre 50	Oltre 250
Innovazione tecnologica di processo	84,1	92,8	37,9	-
Sostituzione impianti	31,9	19,0	100,0	-
Ampl. capacita' produttiva	34,1	21,6	100,0	-
Ampl. gamma produttiva	9,9	11,8	-	-
Hardware e software	6,0	7,2	-	-
Altro	15,9	19,0	-	-

In effetti, la maggiore percentuale di imprese investitrici si concentra nel segmento di quelle che hanno dovuto subire, nel corso del 2004, un incremento dei loro costi di produzione. Ciò significa che l'investimento massiccio in innovazione tecnologica di processo e in sostituzione di impianti di produzione obsoleti (che di fatto è una specie di sotto-categoria dell'innovazione di processo) è mirato proprio a recuperare dal lato dei costi di produzione, razionalizzando ed ottimizzando i processi.

Tab.7 – Ripartizione fra imprese investitrici e non investitrici nell'industria dell'ICT regionale in funzione dell'andamento dei costi complessivi di produzione rispetto al 2003 – valori % al netto dei non rispondenti

	Si	No
Aumentati	84,7	77,6
Diminuiti	4,2	-
Invariati	11,1	22,4

Dal punto di vista settoriale, le imprese del settore della R&S sono quelle che manifestano la più elevata propensione ad investire (e non potrebbe essere altrimenti), nella misura in cui tale settore deve innovare e quindi investire come ragione stessa della sua natura. Dall'altra parte, il settore delle TLC non investe, evidentemente perché i cattivi risultati congiunturali conseguiti nel 2004 hanno consigliato alle imprese di rimandare a tempi migliori i loro programmi di crescita (anche in considerazione di una posizione competitiva che, nella percezione degli imprenditori intervistati, non è variata in misura significativa, e quindi non vi è una urgenza di investire e rilanciarsi sui mercati, considerando che i risultati negativi conseguiti sono parte di una fase del tutto momentanea).



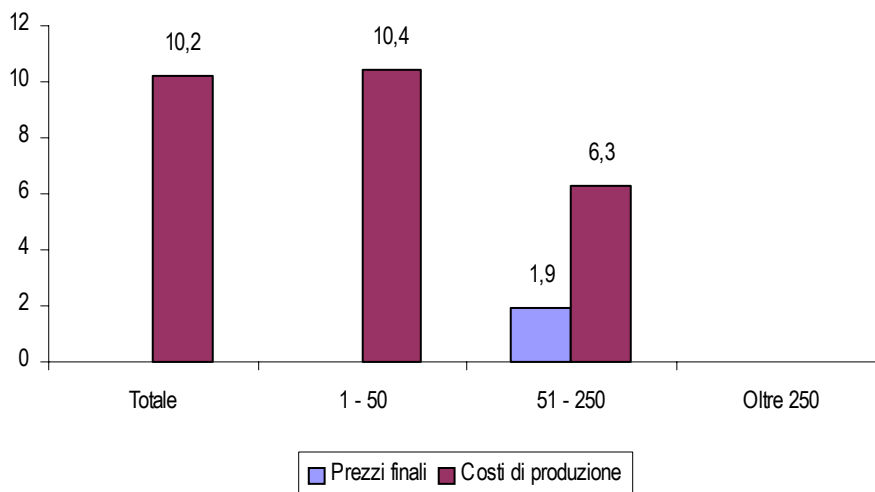
Tab. 8 - Ripartizione delle imprese dell'industria dell'ICT regionale in funzione dell'effettuazione o meno di investimenti fissi nel corso del 2004 per settore di attività – valori % al netto dei non rispondenti

	Totale	Informatica	R&S	TLC
Si	32,3	28,6	44,8	-
No	67,7	71,4	55,2	100,0

La situazione finanziaria

Nel corso del 2004, come del resto negli altri anni, il sistema delle imprese dell'ICT regionale ha subito un forte incremento dei costi di produzione, soprattutto a causa di un rapporto difficile con i fornitori di materie prime, servizi alla produzione e semilavorati. Tale incremento dei costi di produzione, che è stato particolarmente penalizzante per le imprese più piccole, meno capaci di contrattare condizioni di fornitura vantaggiose, non è stato ribaltato sui prezzi finali, rimasti pressoché stazionari, per non perdere quote di mercato. Ne è conseguito quindi un calo della quota di profitti unitari, in linea con una tendenza in atto già da molti anni.

Grafico 5 – Variazioni % fra 2003 e 2004 dei prezzi finali di vendita e dei costi di produzione complessivi delle imprese dell'ICT regionale per classe dimensionale di addetti



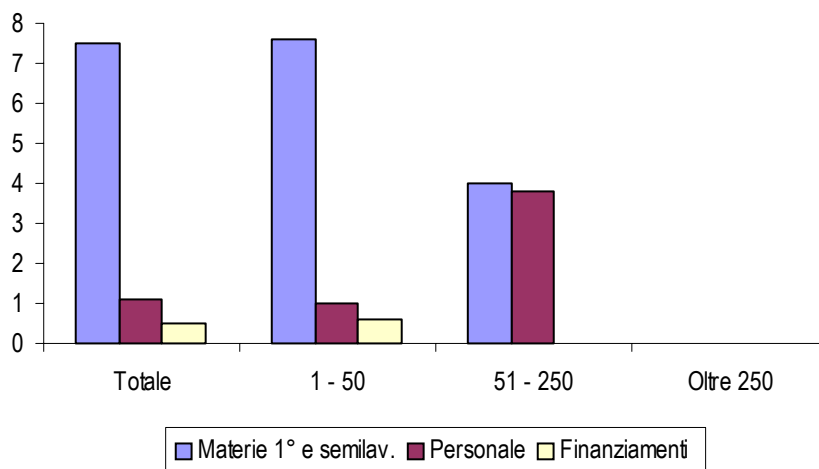


Di fatto il problema della lievitazione dei costi di produzione è tutto quanto limitato alla debolezza del potere contrattuale con i fornitori a monte, particolarmente penalizzante per le imprese minori, meno attrezzate a gestire tale rapporto di forza. Infatti, il costo del personale è relativamente poco dinamico, se non nelle imprese medie, poiché il processo di sostituzione di occupazione fissa con occupazione flessibile, tenacemente perseguito in tutti gli ultimi anni, ha di fatto calmierato notevolmente il *trend* di crescita del costo del lavoro. Un addetto con contratto a termine, infatti, può essere più facilmente limitato rispetto alle sue rivendicazioni salariali, ed inoltre molti contratti atipici (ad esempio il contratto a progetto) prevedono un carico contributivo per il datore di lavoro meno oneroso rispetto ai contratti di lavoro a tempo pieno ed indeterminato.

Anche il costo dei finanziamenti bancari è relativamente stabile. Ciò può essere il riflesso di condizioni creditizie che hanno già raggiunto, per le imprese del campione intervistato, livelli piuttosto alti, e che quindi tendono a non crescere ulteriormente. Nel confronto con l'industria manifatturiera regionale, infatti, il tasso di interesse passivo praticato sui prestiti a breve alle imprese dell'ICT sconta uno *spread* negativo di circa 2,3 punti (8,8% per le imprese dell'ICT a fronte del 6,5% per il manifatturiero).

Piuttosto, continua a crescere in maniera dinamica il costo dei servizi bancari accessori alla prestazione di credito, il che è indicativo di una funzione di supporto e consulenza della banca all'impresa ancora non pienamente sviluppata in termini di corretto rapporto qualità/prezzo di tale prestazione.

Grafico 6 – Variazione % fra 2003 e 2004 delle principali voci di costo di produzione per le imprese dell'industria dell'ICT regionale, per classe dimensionale di addetti





Tab. 9 – Variazione % fra 2003 e 2004 del costo dei servizi bancari accessori al credito per le imprese dell'industria dell'ICT regionale per classi dimensionali di addetti

Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
2,9	2,3	21,0	-

I parametri finanziari fondamentali del sistema regionale dell'ICT, fra 2003 e 2004, sono complessivamente peggiorati. La liquidità aziendale, colpita da anni di strategie di difesa della competitività-prezzo attraverso la compressione del *cash flow* netto, è peggiorata, ed oramai il 28,8% delle imprese ha una liquidità mediocre, se non del tutto insufficiente, rispetto alle esigenze operative di pagamenti correnti. L'indebitamento bancario è cresciuto in maniera diffusa, più per coprire il circolante che per finanziare investimenti che hanno sostanzialmente latitato, come si è visto in precedenza. In conseguenza della crescita dell'esposizione debitoria con le banche, anche il peso degli oneri finanziari sul fatturato è significativamente cresciuto.

Solo il settore delle telecomunicazioni, malgrado i cattivi andamenti congiunturali conseguiti nell'anno in esame, riesce a mantenere un profilo di totale stabilità dei principali indicatori dello stato di salute delle finanze aziendali rispetto al 2003, a ulteriore conferma del fatto che i cattivi risultati di mercato conseguiti nel corso del 2004 da parte delle imprese delle TLC sono del tutto passeggeri e che il settore, in Basilicata, è sano, robusto e perfettamente in grado di riprendersi nel breve periodo. Molto male vanno, invece, le imprese del settore informatico.

Tab. 10 – Variazione dei principali parametri finanziari delle imprese dell'ICT regionale fra 2003 e 2004 – saldi fra risposte "in aumento" e risposte "in diminuzione"

	Totale Basilicata	Informatica	Ricerca & Sviluppo	Tele Comunicaz.
Liquidità	-26,1	-42,2	-15,0	-
Oneri finanziari/fatturato	26,1	39,3	18,2	-
Indebitamento bancario/fatturato	23,8	26,8	26,7	-

Va tuttavia detto che tale peggioramento si innesta su un sistema imprenditoriale che, in virtù dei buoni risultati di crescita produttiva e di mercato generalmente messi a segno dal 2001 ad oggi è ancora, in confronto con la situazione di altri comparti produttivi regionali, relativamente sano sotto il profilo finanziario e patrimoniale. Soltanto il 4,1% delle imprese dell'ICT regionale, infatti, è in una condizione di grave squilibrio della propria liquidità rispetto ai pagamenti operativi, e quindi rischia fenomeni di crisi aziendale causata da *cash flow* negativo. Ben il 31,7% delle imprese intervistate non ha alcun indebitamento nei confronti delle banche. Insomma, il tessuto è ancora sano, ma la strategia di compressione dei margini di profitto per fare fronte alla concorrenza inizia a produrre segnali negativi, da monitorare con attenzione.



L'evoluzione territoriale

Provincia di Potenza

Un cenno, per finire, agli andamenti territoriali: le imprese dell'ICT della provincia di Potenza, nel 2004, vanno decisamente meglio di quelle materane che, penalizzate dal *trend* negativo registrato dal polo delle TLC, mettono in luce risultati meno brillanti, anche se comunque complessivamente in crescita.

Il portafoglio ordini delle imprese potentine cresce ad un ritmo che è quasi il doppio della parallela crescita dei volumi di attività, il che lascia presumere che vi sia una mole di ordini la cui esecuzione verrà rinviata nel prossimo futuro, garantendo quindi alle imprese potentine di continuare a crescere anche nel 2005.

A riprova di ciò, valgono le favorevoli previsioni che le imprese della provincia in esame formulano per il primo semestre 2005: rispetto all'ultimo semestre 2004, la produzione prevista continuerà a crescere ad un ritmo vicino a quello del 2004 (+1,6%), ed il mercato proseguirà nella sua espansione, sia pure ad un ritmo leggermente più lento (+1,5%), forse a causa di una contrazione del settore informatico, molto rilevante nell'ambito dell'ICT potentino.

Tab. 11 – Variazioni % fra 2003 e 2004 dei principali dati congiunturali dell'industria dell'ICT regionale per province

	Totale Basilicata	Potenza	Matera
Produzione	1,5	1,9	0,9
Portafoglio ordini	2,3	3,3	0,9
Fatturato	1,9	2,0	1,7

Sul versante occupazionale, invece, e malgrado questo trend di crescita molto positivo, la provincia di Potenza sembra mettere in luce dinamiche meno brillanti di quella di Matera, poiché, a fronte del medesimo decremento di occupati fissi, l'aumento di contratti di lavoro flessibili, fra 2003 e 2004, è stato meno dinamico.

La spiegazione di tale fenomeno risiede nel fatto che le imprese dell'ICT potentino hanno espanso la loro produzione facendo leva soprattutto sul fattore capitale, piuttosto che sul lavoro. Infatti, il grado di utilizzo degli impianti di produzione, che in provincia di Matera diminuisce, fra 2003 e 2004, dello 0,2%, nella provincia in esame cresce invece al ritmo del 2,3%. Il modello di crescita delle imprese dell'ICT potentino, quindi, sembra essere di tipo "capital intensive",



al contrario di quanto avviene nell'altra provincia. D'altra parte, nel settore esiste una larga percentuale di capacità produttiva inutilizzata (circa il 10,7%) e quindi le imprese preferiscono ottimizzare l'utilizzo degli impianti meno sfruttati piuttosto che espandere ulteriormente la base occupazionale.

Provincia di Matera

Come appena riscontrato, le imprese del materano non hanno messo a segno la crescita che le concorrenti potentine hanno registrato nel corso del 2004. Non si tratta solamente di un fattore legato alla specializzazione produttiva del territorio (la maggior concentrazione relativa, in provincia di Matera, di imprese delle TLC, che sono andate particolarmente male nel corso del 2004). Infatti, la posizione finanziaria delle imprese provinciali ha subito un vero e proprio degrado, malgrado la lieve crescita del mercato e dei livelli di attività: i costi di produzione sono esplosi, crescendo, sul 2003, dell'11,7% (a fronte del 9,4% nell'altra provincia), mentre le imprese hanno dovuto addirittura limare i propri prezzi di vendita (-0,3% sul 2003) per poter mantenere una sufficiente competitività sul mercato. La compressione dei margini di redditività è stata quindi fortissima. Ed ha avuto riflessi sullo stato di salute delle finanze aziendali: il 10,7% delle imprese dell'ICT della provincia in esame ha infatti una situazione della liquidità ai limiti della crisi aziendale, a fronte di una media regionale del 4,4%. Il 39,3% delle imprese materane ha dovuto incrementare la propria esposizione debitoria, a fronte di un più modesto 14,3% per le imprese potentine.

Insomma, vi è una fetta consistente dell'apparato produttivo provinciale, nel comparto dei servizi avanzati, che si trova su un crinale molto pericoloso, quanto ad assetto finanziario. La sostanziale stabilità degli ordinativi e dell'attività prevista per il primo semestre 2005 (produzione e portafoglio ordini cresceranno entrambi dello 0,6% sull'ultimo semestre 2004) non potrà, da sola, contribuire a risanare queste imprese. Occorreranno interventi di ristrutturazione aziendale. Interventi peraltro già in atto, a cominciare dal fattore-lavoro: la maggiore spinta alla flessibilizzazione della base occupazionale nel comparto dell'ICT proviene infatti dalla provincia di Matera. Tale politica viene condotta al fine di abbassare e rendere più manovrabile, in funzione dei risultati finali dell'impresa, il costo del lavoro.

L'ulteriore tassello di tale strategia è costituito da una propensione ad investire che, seppur non coinvolgendo tutte le imprese, è decisamente superiore alla media regionale. Il 35,3% delle imprese materane intervistate, infatti, prevede di investire nel corso del 2005, a fronte del 14,3% di quelle potentine. Gli investimenti saranno dedicati soprattutto ad operazioni mirate a sostituire impianti ed innovare i processi di produzione. Tale tipologia di investimento, generalmente, è destinata ad ottenere risparmi di costo tramite l'ottimizzazione dei cicli produttivi.



Tab. 12 – Variazione % degli occupati fra 2003 e 2004 nell'industria dell'ICT regionale per provincia

	Totale Basilicata	Potenza	Matera
Occupati fissi	-2,0	-2,0	-2,0
Occupati atipici	16,0	10,0	23,0

3.2 Le previsioni per il I semestre 2005

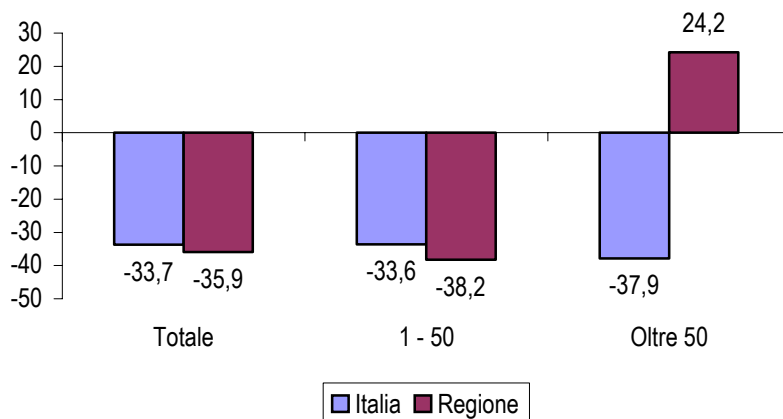
Le previsioni sull'andamento dell'economia

In linea con quanto verificatosi negli altri settori, le imprese dell'ICT regionale scontano un nuovo peggioramento della situazione economica nazionale nei primi sei mesi del nuovo anno e quindi un vanificarsi delle speranze di consolidamento della lieve ripresa registratasi nel corso del 2004. Le imprese minori, alle prese con difficoltà di mercato più consistenti, scontano le peggiori previsioni rispetto al quadro macroeconomico regionale. Le imprese medio-grandi, più strutturate, seguono un comportamento contrario: mentre da un lato prevedono scenari nazionali molto peggiori di quanto non facciano le imprese più piccole che, avendo un bacino di mercato prevalentemente localistico, non sono dotate di quelle "antenne" utili a ricevere segnali dell'andamento economico delle altre regioni, dall'altro lato indicano previsioni ottimistiche sull'andamento dell'economia regionale.

Complessivamente, il tono del clima di fiducia degli imprenditori è improntato al pessimismo, quanto all'evoluzione generale dei mercati di sbocco e della domanda finale per la prima metà del 2005.



Grafico 7 – Previsioni sull'andamento del quadro di riferimento dell'economia nazionale e regionale fra II semestre 2004 e I semestre 2005 da parte delle imprese dell'ICT regionale – saldo fra % di risposte "in miglioramento" ed "in peggioramento" al netto dei non rispondenti



Malgrado simili scenari di riferimento, le imprese continuano a prevedere, rispetto ai propri risultati di mercato, la prosecuzione di una fase di leggera crescita, che stavolta avrà, rispetto a quanto verificatosi nel 2004, attori diversi. Infatti, crescerà molto rapidamente il settore delle telecomunicazioni, dopo la momentanea battuta d'arresto del 2004, grazie al fatto di appartenere ad un settore in forte crescita di mercato a livello internazionale (riuscendo quindi a sfuggire, grazie alla sua proiezione internazionale, alla possibile contrazione del mercato nazionale) e grazie ai buoni parametri di solidità finanziaria e patrimoniale che le imprese hanno messo in luce. Continuerà nel positivo *trend* del 2004 anche il settore della ricerca e del trasferimento tecnologico, in parte collegato anche con le TLC, in parte alimentato dalla ritrovata centralità che il sistema della ricerca pubblica e privata ha, e sempre più dovrà avere, nel contesto nazionale e regionale.

Viceversa, le imprese del settore informatico si avvieranno verso un prevedibile ridimensionamento produttivo e di mercato, dopo la forte crescita del periodo 2000-2003, un ridimensionamento peraltro già anticipato da una crescita del 2004 molto più debole rispetto al complesso del comparto dei servizi avanzati. La contrazione del mercato, anche, ma non solo, a seguito del possibile progressivo esaurirsi degli effetti di provvedimenti pubblici di sostegno alla domanda, in un contesto macroeconomico e dei consumi non certo brillante, costituirà un rimbalzo congiunturale quasi fisiologico per il settore. E tale inversione di tendenza, già iniziata nel 2004, si aggraverà nel corso della prima metà del 2005.



Tab. 13 – Variazione % prevista dalle imprese dell'ICT regionale dei principali dati congiunturali di produzione e di mercato fra II semestre 2004 e I semestre 2005 per settore di attività

	Totale Basilicata	Informatica	Ricerca & Sviluppo	Tele Comunicaz.
Produzione	1,2	-0,9	1,9	7,5
Portafoglio ordini	1,1	-0,9	1,9	6,0
Fatturato	2,1	0,3	2,6	10,0

Certo non giova ai risultati del comparto, ed in particolare a quelli dell'industria informatica regionale, l'assenza di una propensione a proiettarsi sull'estero. Come verificatosi nel corso del 2004, il fatturato estero dell'ICT regionale sarà del tutto insignificante anche nella prima metà del 2005. Sottodimensionamento, scarsa conoscenza dei mercati non locali, scarsa capacità di investimento, una certa propensione ad adattarsi su un mercato locale, allontanano la maggior parte delle imprese del comparto in esame dai mercati non strettamente locali.

Dal punto di vista dell'esame degli andamenti per classe dimensionale di addetti, le medie imprese non fanno altro che confermare, anche per il prossimo futuro, una tendenza oramai talmente consolidata da potersi considerare strutturale in tutti i settori dell'economia: le imprese medie, in grado di dosare i vantaggi delle piccole dimensioni (flessibilità, economi di scopo) con quelle delle grandi (economie di scala, capacità di penetrazione commerciale su mercati lontani, capacità di fare massa critica nei programmi di investimento di medio-lungo periodo) saranno le principali trascinatrici della crescita dell'intero comparto nel primo semestre 2005.

Tab. 14 - Variazione % prevista dalle imprese dell'ICT regionale dei principali dati congiunturali di produzione e di mercato fra II semestre 2004 e I semestre 2005 per classe dimensionale di addetti

	Totale Basilicata	1 - 50	Oltre 50
Produzione	1,2	1,1	1,9
Portafoglio ordini	1,1	1,1	1,9
Fatturato	2,1	2,1	1,9

La crescita del primo semestre 2005 sarà di fatto una crescita congiunturale e non strutturale. Si alimenterà della ripresa del settore delle TLC e di una fase positiva, sui mercati, di quello della R&S. Ma sembra mancare, alle imprese del settore, una visione strategica del domani, o quantomeno una effettiva capacità di mettere in pratica tale visione. Tale assenza di capacità di programmare la crescita si misura sia in termini di totale rinuncia ad esplorare mercati



extraregionali, sia in termini di mancanza di una sufficiente propensione all'investimento, soprattutto da parte delle imprese minori. Certamente queste imprese hanno anche difficoltà particolari nel procurarsi le fonti finanziarie necessarie per investire, stante la scarsa entità delle garanzie che possono offrire alle banche ed il modesto flusso di autofinanziamento che possono mettere in campo. Tant'è che le imprese medio-grandi, invece, continueranno ad investire e a consolidarsi sempre di più come attori fondamentali del tessuto produttivo lucano.

Tab. 15 – Distribuzione % delle imprese dell'ICT regionale secondo la propensione ad effettuare o meno investimenti fissi nel corso del 2005 per classe di fatturato (euro) – valori % al netto dei non rispondenti

	Totale Basilicata	Fino a 500 Mila	Da 501 Mila a 2,5 MIL	Da 2.6 MIL a 5 MIL	Oltre 5 MIL
Si	22,4	28,3	10,1	100,0	100,0
No	66,9	64,0	53,2	-	-

In effetti, la carenza di investimenti sembra derivare più dai vincoli, di natura finanziaria e patrimoniale, che le imprese devono affrontare per potersi procurare i mezzi per investire, che da una mancata percezione dell'importanza di impostare strategie di crescita. Infatti, le imprese che investiranno dedicheranno i loro sforzi a migliorare leve competitive essenziali, che in genere forniscono risultati solo nel medio periodo e che quindi sono frutto di una capacità di programmare al di là delle contingenze immediate. La maggior parte delle imprese investitrici si dedicherà ad implementare l'innovazione tecnologica, un fattore competitivo fondamentale per rimanere sul mercato in un settore altamente innovativo come l'ICT.

Una quota non indifferente di imprese, inoltre, investirà in diversificazione del portafoglio dei propri prodotti e servizi, al fine di reperire nuovi sbocchi commerciali, ed è significativo che la maggiore percentuale di tale tipologia di investimento si concentri nel settore dell'informatica (26,6% dei rispondenti, a fronte del 9,9% a livello complessivo dell'intera industria ICT regionale). Tale settore, quindi, ha una buona percentuale di imprese che, a fronte della contrazione dei sussidi alla domanda, reagiscono con la ricerca di nuovi prodotti e nuovi mercati.

Non manca, infine, una percentuale relativamente alta di imprese che, grazie alla prosecuzione di un ciclo di crescita settoriale anche per la prima metà del 2005, continueranno a investire in ampliamento della propria capacità produttiva, il che è un ulteriore segnale di prospettive di crescita favorevoli, nel breve e medio periodo in un comparto che, in effetti, registra tassi di crescita molto alti a livello internazionale.



Tab. 16 – Destinazione prevista degli investimenti fissi nel 2005 da parte delle imprese dell'ICT regionale per classi di fatturato annuo (euro) – valori % al netto dei non rispondenti, risposte multiple

	Totale Basilicata	Fino a 500 Mila	Da 501 Mila a 2,5 MIL	Da 2.6 MIL a 5 MIL	Oltre 5 MIL
Innovazione tecnologica di processo	84,1	83,3	100,0	100,0	-
Sostituzione impianti	31,9	16,7	-	-	100,0
Ampliamento cap. produttiva	34,1	33,3	-	-	100,0
Ampl. gamma produttiva	9,9	-	-	-	-
Hardware e software	6,0	-	100,0	-	-
Altro	15,9	16,7	-	-	-

3.3 Cenni conclusivi

Malgrado un ciclo economico ed un andamento dei consumi che, per il 2004, è stato sostanzialmente negativo, l'ICT regionale prosegue in una crescita soddisfacente dei principali indicatori di attività e di mercato. Una crescita che dovrebbe proseguire anche per la prima metà del 2005, malgrado il previsto rallentamento dello scenario generale di riferimento, macroeconomico e dei consumi, e che oramai ha le caratteristiche di un *trend* strutturale di sviluppo di un comparto, nell'ambito di un più generale processo di ristrutturazione e rimodulazione dell'intero modello di specializzazione produttiva regionale.

Malgrado la prosecuzione di tale fase di crescita, gli effetti espansivi sulla base occupazionale sembrano in via di esaurimento: sulla spinta di difficoltà finanziarie, che coinvolgono soprattutto le imprese più piccole, il comparto riduce la sua base occupazionale fissa e fa crescere l'occupazione flessibile ben al di là di quanto sarebbe fisiologico. Ciò deriva dal profilo prevalentemente "commerciale" piuttosto che industriale di molte delle imprese facenti parte dell'ICT lucano. Tale fenomeno è anche sintomatico: per molte di queste imprese, segnatamente per il settore dei servizi e prodotti informatici, la fase di crescita di questi ultimi anni è stata alimentata anche da provvedimenti pubblici che, mirati principalmente a sciogliere nodi strutturali (obiettivo peraltro largamente conseguito)¹², hanno avuto anche un risvolto di sostegno alla

¹² La percentuale di famiglie che accedono ad Internet, in Basilicata, nel 2003, è superiore alla media nazionale e allineata con quella di molte regioni del Nord Italia, cosa che non si verificava nel 1999. Per misurare in tutta la sua ampiezza il successo straordinario di tali politiche, basti pensare che, nel 1999, la percentuale di famiglie lucane che possedevano l'accesso ad Internet era del 2,9%. Nel 2003, tale quota era passata al 33,3%, ben al di sopra della stessa media nazionale (30,8%) – fonte dei dati: ISTAT. Tale risultato eccezionale è stato conseguito grazie alle politiche regionali di alfabetizzazione informatica condotte nel periodo 2000-2004, e segnatamente dal



domanda. Con il conseguimento dei propri obiettivi, questa politica di informatizzazione della regione potrebbe, in futuro, tendere ad esaurirsi, riducendo quindi il connesso effetto di sostegno alla domanda, con impatti negativi per le imprese regionali.

Le imprese sembrano aver capito che la fase “congiunturale” della loro crescita si è esaurita e, seppur fra mille difficoltà, dovute principalmente ai loro vincoli finanziari, stanno cercando di invertire la rotta investendo in innovazione tecnologica e diversificazione dei prodotti e dei mercati di sbocco finale. Tuttavia, la propensione ad investire è ancora molto modesta e non diffusa nell’intero apparato produttivo. I vincoli finanziari nel reperire i mezzi per investire non dipendono solamente dal sottodimensionamento patrimoniale delle imprese, ma anche da una situazione finanziaria che ha risentito di una strategia di breve termine, mirata a difendere le quote di mercato per i tramite della compressione dei margini di redditività unitaria.

Serve, quindi, una strategia mirata a rimettere sotto controllo i costi di produzione, ribaltando gli attuali rapporti di forza fra imprese e fornitori di materie prime, servizi alla produzione e semilavorati, a rilanciare un dialogo con il sistema bancario e anche a “sprovincializzare” un tessuto imprenditoriale che per troppo tempo ha vissuto basandosi esclusivamente sul mercato locale, quando questo era in crescita. Non è concepibile che, in una situazione difficile come quella attuale, la propensione ad esportare da parte delle imprese dell’ICT regionale sia così bassa da rasentare lo zero. Occorrono nuovi sbocchi di mercato, non soltanto una strategia di contenimento dei costi e dei prezzi di vendita.

pacchetto di politiche noto come “Basitel +”, accompagnato, sul versante dell’informatizzazione degli enti pubblici locali, dal piano regionale di e -government.



4. Il Turismo

4.1 Il consuntivo del 2004

Il 2004 non è stato un anno facile per l'industria turistica delle altre regioni diverse dalla Basilicata, e per l'Italia nel suo insieme. Tensioni geopolitiche internazionali (con il rischio-terrorismo che ha sfavorito i viaggi) stagnazione economica in Italia (ma anche in altri Paesi tradizionalmente considerati come "bacini di mercato" del turismo nazionale, come la Germania) che ha indotto la compressione dei consumi non essenziali (come quelli turistici) tutti fenomeni che si sono combinati per produrre un effetto depressivo sul comparto turistico nazionale. I risultati, per l'Italia nel suo complesso, sono evidenti: a livello nazionale, le presenze, fra 2003 e 2004, si sono ridotte del 2,2%.

Ed è proprio tale scenario nazionale negativo a far risaltare, in tutta la sua evidenza, la straordinaria prestazione conseguita dall'industria turistica lucana. In un anno così difficile, il turismo regionale è riuscito a proseguire in un *trend* di espansione che dura oramai dal 1999, mettendo a segno una crescita, sul 2003, dell'1% in termini di presenze e del 2,6% in termini di arrivi. Se si considera il periodo cumulato 1999-2004, il comparto turistico regionale cresce del 12,4% in termini di arrivi e del 9,4% in termini di presenze. Una crescita impetuosa, che oramai fa del turismo, insieme ai servizi avanzati e ad alcuni poli manifatturieri, il vero volano dello sviluppo economico regionale. Un modello di sviluppo sempre più basato su beni immateriali e servizi, come la fruizione delle risorse storiche, culturali ed ambientali del territorio, e sempre meno sull'industria, quindi a giusto titolo un modello di sviluppo che si può considerare "ecosostenibile".

Ora, è vero, come sottolineano vari rapporti di analisi del turismo regionale, che è cresciuto soprattutto il turismo di vicinanza, proveniente dalle regioni confinanti (Campania, Puglia), e quindi un turismo che tende a non spendere molto. Però è anche vero che, se in un contesto sfavorevole ai viaggi, il turismo di vicinanza ha continuato a crescere, il rapporto qualità/prezzi dell'offerta turistica lucana è perlomeno superiore a quello della Campania o della Puglia, inducendo una crescita dei flussi turistici provenienti da tali regioni (regioni tradizionalmente considerate "forti" sotto il profilo dell'attrattività turistica).

E' chiaro però che la compressione dei consumi delle famiglie si è fatta sentire, e si è riversata soprattutto in un certo rallentamento della crescita rispetto al



passato. Insomma, sull'onda delle difficoltà economiche e del caro-euro, il turismo diventa sempre più "mordi e fuggi", impattando sempre meno sul territorio, in termini di spesa e di redditi indotti.

Va tuttavia evidenziato come nelle strutture dotate della minore capacità manageriale e gestionale si sia avuta una sia pur lieve contrazione della permanenza media. Infatti, mentre le catene alberghiere, e più in generale le strutture affidate a manager professionisti, evidenziano una stabilità della permanenza media, le strutture a conduzione padronale o familiare, meno professionalizzate (e anche più piccole dimensionalmente) non riescono a mettere in campo efficaci politiche di *retention* dei clienti, ritrovandosi con una clientela che rimane per periodi sempre più brevi, e quindi con un inevitabile calo del valore aggiunto per cliente e del fatturato (che infatti negli alberghi a conduzione familiare cala dello 0,3% sul 2003).

Più in generale, anche in termini di arrivi, e quindi di attrattività complessiva, le strutture gestite a livello professionale riescono a tenere meglio rispetto a quelle con una *governance* più semplice e meno professionalizzata. Una iniezione di professionalità nel settore turistico lucano, ora che i numeri iniziano a fare della Basilicata una regione non più marginale nel complesso delle mete turistiche nazionali, diventa quindi sempre più importante ed urgente.

Tab. 1 - Variazione % fra 2003 e 2004 del numero di clienti e del periodo di permanenza media nelle strutture ricettive lucane per tipologia di gestione delle medesime

	Conduzione familiare	Conduzione diretta	Affidata a manager	Catene alberghiere
Numero di clienti	-1,0	3,3	-	-
Fatturato	-0,3	4,8	-	-



Tab. 2 – Dotazione di servizi aggiuntivi negli alberghi lucani per fascia qualitativa nel 2004 – valori % al netto dei non rispondenti

	Totale Basilicata	Fino a 2 Stelle	3 Stelle	Oltre 3 Stelle
Servizi aggiuntivi	45,3	18,3	77,9	71,0
- di cui aria condizionata, TV satellit., garage	67,0	100,0	53,6	72,2
- di cui ristorazione	86,5	73,5	100,0	92,6
- di cui sauna o bagno turco	18,2	-	26,8	29,5
- di cui sala congressi	60,0	-	92,9	72,2
- di cui piscine, sala giochi	57,7	73,5	46,4	44,3
- di cui campi sportivi, da golf, ecc.	64,2	73,5	57,8	92,6

L'evoluzione dell'occupazione

Malgrado i buoni risultati conseguiti nel corso del 2004, il comparto turistico non segnala una significativa e consistente ripresa occupazionale. Evidentemente, le imprese non si fidano dei buoni risultati conseguiti e, scontando previsioni di prosecuzione di un quadro generale di tipo geopolitico ed economico sfavorevole all'industria turistica, preferiscono non investire in occupazione aggiuntiva, badando quindi a mantenere sotto controllo il costo del lavoro. Solamente una inversione del quadro generale davvero positiva e duratura potrà quindi incentivare il comparto ricettivo regionale ad incrementare le assunzioni. L'attuale clima di incertezza non aiuta di certo in tal senso ¹³.

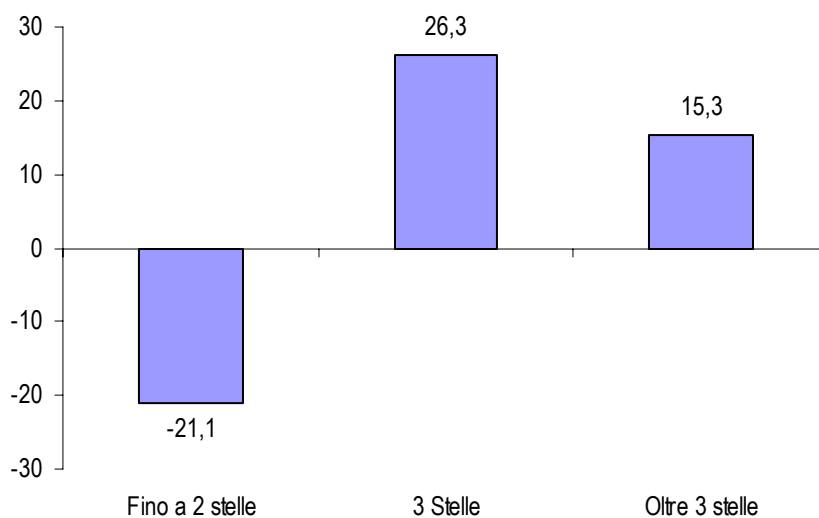
I livelli di competitività

Il 2004 si chiude con una percezione di miglioramento delle posizioni competitive concentrata nelle strutture che sono in grado di offrire livelli di qualità dei servizi di tipo medio-alto. Viceversa, le strutture meno qualitative sotto il profilo dell'offerta al cliente perdono posizioni di mercato. Ciò costituisce un *trend* di natura strutturale, poiché è stato osservato anche nelle precedenti edizioni del rapporto. In linea generale, il mercato turistico chiede qualità e servizi. Chi non vi si adegua, perde posizioni di mercato, anche in un contesto regionale complessivamente in crescita.

¹³ Ovviamente la presente analisi prende in considerazione soltanto il settore ricettivo. Nulla si può quindi affermare circa l'eventuale aumento occupazionale che potrebbe essersi verificato nei servizi turistici diversi dalla ricettività (pubblici esercizi e ristorazione, tour operator, agenzie di viaggio) o nell'indotto commerciale, agroalimentare ed artigianale che ruota attorno al turismo.



Grafico 1 – Variazioni fra 2003 e 2004 delle posizioni concorrenziali nel settore alberghiero lucano per fascia qualitativa di appartenenza – saldi assoluti fra risposte% “in aumento” e risposte “in diminuzione” al netto dei non rispondenti



Evidentemente, il problema risiede altrove, e più nello specifico nella difficoltà di andare oltre la mera ricettività. Vi è infatti un 13,4% di esercizi ricettivi con meno di 3 stelle di fascia qualitativa di appartenenza che segnala una qualità dei servizi accessori inadeguata. Si tratta della fascia più marginale, meno competitiva, dell'industria ricettiva regionale, quella su cui occorre maggiormente lavorare per incrementare ulteriormente i livelli di capacità competitiva dell'intero sistema.

Gli investimenti

Rispetto alla propensione agli investimenti, malgrado la buona annata turistica, lo scenario geopolitico e macroeconomico negativo ha impresso un tono pessimistico al clima di fiducia degli imprenditori che, seguendo quegli *animal spirits* che già Keynes citava come fonte principale della propensione ad investire, hanno preferito rinviare a tempi migliori le loro decisioni di investimento. Tale cautela nell'investire e più in generale nello spendere, che avvicina il comparto turistico a molti altri settori dell'economia regionale, riguarda però soprattutto le strutture aventi un modello di *governance* aziendale più semplice, meno elaborato, che sono anche quelle gravate da una certa miopia nel leggere le tendenze di fondo della domanda turistica. Insomma, le strutture ricettive più



“marginali” sul mercato sono quelle che hanno evidenziato i più alti tassi di imprese che non hanno investito. Quelle più strutturate e professionalizzate, invece, preferiscono non rispondere alla domanda sulla propensione ad investire, forse perché cercano di nascondere importanti programmi di investimento, da non far conoscere alla concorrenza.

Tab. 3 – Distribuzione delle imprese ricettive regionali in funzione dell'effettuazione di investimenti fissi nel 2004 – valori % al netto dei non rispondenti

	Totale Basilicata	Conduzione familiare	Conduzione diretta	Affidata a manager	Catene alberghiere
Si	38,3	41,5	23,1	-	-
No	55,8	54,9	59,9	-	-

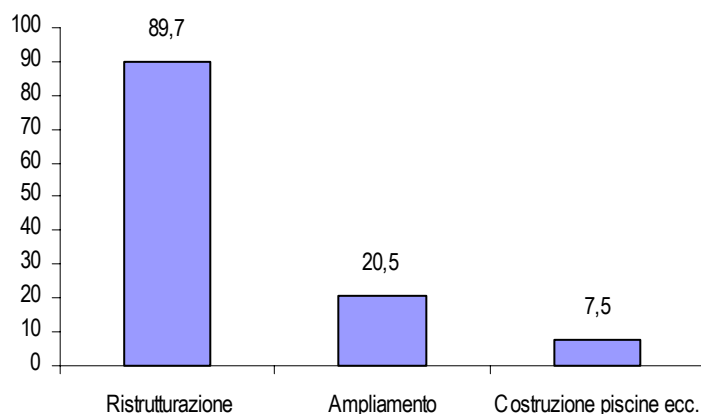
La quota minoritaria di imprese che invece hanno investito (e che hanno fatto conoscere le loro intenzioni agli intervistatori) ha preferito orientarsi quasi esclusivamente verso operazioni di ristrutturazione dei locali esistenti e, per una quota non indifferente, nella prosecuzione di ampliamenti delle capacità ricettive. Quasi nullo l'investimento in servizi accessori alla ricettività, che registra un valore di una qualche significatività soltanto riguardo alla costruzione di piscine.

Malgrado l'abbondante percentuale di imprese che hanno dichiarato di non soffrire affatto di colli di bottiglia sul versante della ricettività, le strategie di investimento continuano a puntare sul versante ricettivo piuttosto che su quello della creazione di servizi accessori, complice anche un sistema di incentivi pubblici nazionali al settore (come la 488 “turismo”) che privilegia ancora gli investimenti sull'incremento dei posti-letto e sulle ristrutturazioni dei locali e degli ambienti. Sembra quindi mancare, alle strategie del settore, una adeguata visione delle tendenze del mercato, ed una risposta conseguente.

Va anche detto però che, in un clima generale poco favorevole agli investimenti, come sopra evidenziato, la netta preferenza per le ristrutturazioni evidenzia il fatto che le poche imprese investitrici hanno agito spinte dalla necessità di attuare lavori edili ed impiantistici improrogabili. Insomma, i pochi investimenti che ci sono stati non sono stati mirati ad operazioni di rilancio strutturale della competitività aziendale, ma sono stati legati all'esigenza di effettuare spese imprescindibili di rimessa a nuovo dei locali. In sostanza, chi ha investito lo ha fatto perché non poteva evitarlo.



Grafico 2 - Principali destinazioni degli investimenti fissi effettuati nel 2004 nell'industria turistica regionale – valori % al netto dei non rispondenti – risposte multiple



Non vi è dubbio che a pesare negativamente sulla propensione agli investimenti siano stati anche fattori di ordine finanziario: le imprese ricettive più piccole, più marginali in termini di complessità della gestione e di posizionamento sul mercato, hanno infatti subito un inasprimento degli oneri finanziari rispetto al giro di affari, che evidentemente hanno scoraggiato operazioni di richiesta di fido bancario al fine di alimentare gli investimenti.

Le imprese a gestione più professionalizzata, che evidentemente sono in grado di offrire migliori garanzie alle banche grazie alla qualità del loro *management*, non subiscono alcun incremento significativo del servizio del debito in rapporto al fatturato.

Tab. 4 – Imprese ricettive regionali che hanno subito inasprimenti degli oneri finanziari rispetto al fatturato fra 2003 e 2004 per tipologia di gestione aziendale – valori % al netto dei non rispondenti

Totale Basilicata	Conduzione familiare	Conduzione diretta	Affidata a manager	Catene alberghiere
17,2	17,2	17,0	-	-

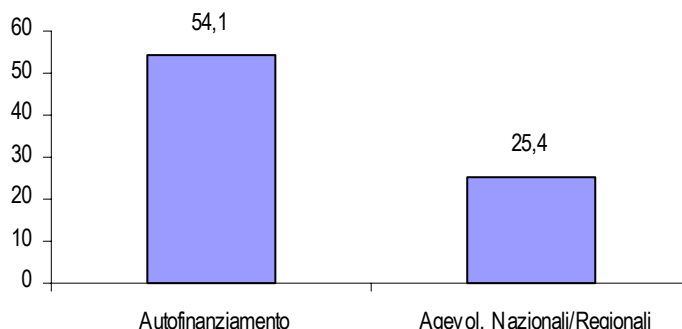
Di fatto, le principali fonti di copertura degli investimenti aziendali continuano ad essere costituite essenzialmente da ciò che può essere garantito dal flusso di autofinanziamento aziendale e dal ricorso a provvedimenti di agevolazione pubblica. Il rapporto con le banche, evidentemente, non è idilliaco, e ciò costituisce un freno agli investimenti, poiché viene a mancare una risorsa finanziaria aggiuntiva a ciò che l'impresa, da sola, può mettere in campo, o a ciò che la parte pubblica può offrire. In tal senso, valgono le considerazioni già effettuate per altri settori: in assenza di un rapporto significativo con il sistema bancario, i regimi di aiuto pubblici costituiscono l'unica fonte tramite cui le



imprese possono ottenere capitale esterno per investire. Quindi, o si migliora nettamente il dialogo con le banche, oppure l'eliminazione del fondo perduto prevista dal recente Decreto sulla competitività rischia di tradursi in un ulteriore pesante disincentivo alla pur necessaria attività di investimento delle imprese turistiche.

Peraltro, gli incentivi pubblici vengono catturati quasi esclusivamente dalle imprese di fascia "alta" (quelle appartenenti al segmento con più di 3 stelle si finanziano per il 58,1% con incentivi nazionali o regionali di settore, quelle con 3 stelle per il 14,8%, al di sotto delle 3 stelle il ricorso ad incentivi per coprire gli investimenti è quasi nullo). Ciò significa che le imprese più strutturate sul mercato sono anche quelle dotate delle maggiori capacità di gestire processi di acquisizione di incentivi pubblici, che spesso richiedono una capacità progettuale e di gestione amministrativa non indifferente. Quelle più marginali, che maggiormente avrebbero bisogno di incentivi per rilanciare ed accrescere la propria qualità complessiva, per poter sopravvivere, sono, quasi paradossalmente, quelle più "escluse" dal mercato degli incentivi.

Grafico 3 - Principali fonti di copertura degli investimenti fissi del 2004 da parte delle imprese turistiche regionali – valori % al netto dei non rispondenti



D'altra parte, che si cerchi di incentivare il ricorso al credito bancario o che si tenga in piedi un sistema di incentivi pubblici, è chiaro che è necessaria una politica di forte sostegno alla propensione ad investire delle imprese del settore. I dati, infatti, mostrano con chiarezza come, sia in termini di capacità attrattiva dei clienti, che di fatturato, le imprese che hanno investito sono andate molto meglio di quelle che non lo hanno fatto. L'investimento resta quindi una molla competitiva essenziale.

Tab. 5 – Variazione % fra 2003 e 2004 dei principali indicatori congiunturali nell'industria turistica regionale per propensione ad effettuare investimenti fissi nel 2004



	Imprese Investitrici	Imprese non investitrici
Numero clienti	4,6	-3,5
Fatturato	3,8	-2,7

La situazione finanziaria

Il miglioramento competitivo sui mercati registrato nel corso del 2004 è stato ottenuto anche con la moderazione dei prezzi. Le imprese ricettive regionali hanno infatti puntato ad attrarre una clientela di prossimità, proveniente dalle regioni limitrofe, un tipo di turismo “che generalmente non è intenzionato a spendere grosse risorse finanziarie. Pertanto, i prezzi applicati alla clientela sono variati ben al di sotto del tasso di inflazione, e per meglio dire sono rimasti praticamente immutati rispetto al 2003.

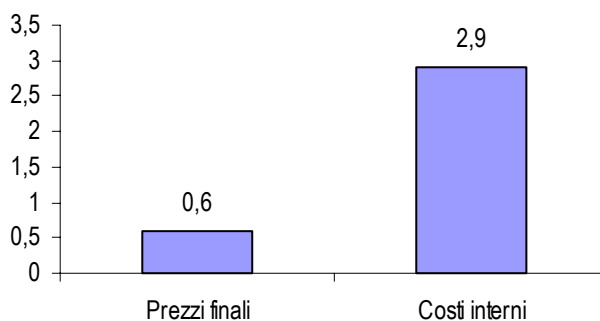
Discorso diverso per i costi interni di attività, cresciuti di quasi il 3%, ben al di sopra dell’inflazione. A pesare sono stati soprattutto i costi di gestione del personale (sempre più qualificato e professionalizzato perché la domanda turistica attuale richiede qualità elevata del servizio prestato), ma anche i costi delle forniture di beni e servizi sono cresciuti, evidenziando, per il 2004 come anche per gli anni passati, il debole potere contrattuale delle imprese turistiche regionali nei confronti dei loro fornitori.

Tab. 6 – Variazione % fra 2003 e 2004 delle principali voci di costo interno delle imprese turistiche regionali

Beni	2,9
Servizi	2,9
Personale	2,7
Finanziamenti	0,7
Servizi bancari	- 0,2



Grafico 4 - Variazione % fra 2003 e 2004 dei prezzi finali e dei costi interni delle imprese turistiche regionali



Una strategia basata sull'attrazione di clientela a potere di acquisto non particolarmente elevato, non accompagnata da una sufficiente capacità di controllo dei costi, si scarica negativamente sui profitti unitari e quindi sull'assetto del bilancio delle aziende. La compressione dei margini di utile è particolarmente grave per le imprese appartenenti a fasce dimensionali e qualitative intermedie. A differenza di altri settori di tipo industriale, nel comparto turistico lucano la media impresa non costituisce il motore della crescita. Non sufficientemente grande per imporre ai suoi fornitori condizioni contrattuali favorevoli, non sufficientemente piccola per affidarsi alla manodopera familiare ed a volumi di attività (e quindi di costo) ridotti ed altamente flessibili rispetto alle variazioni del mercato, le imprese di medie dimensioni e appartenenti alla fascia qualitativa intermedia (3 stelle) sono quelle più penalizzate dall'incremento dei costi interni.

Tab. 7 – variazione % fra 2003 e 2004 dei costi interni nell'industria turistica regionale per classe dimensionale di addetti

Totale	1 - 5	6 - 20	Oltre 20
2,9	2,7	3,4	3,0

Tab. 8 – variazione % fra 2003 e 2004 dei costi interni nell'industria turistica regionale per segmento qualitativo di appartenenza

Totale Basilicata	Fino a 2 Stelle	3 Stelle	Oltre 3 Stelle
2,9	2,6	7,7	1,7

Sono tuttavia le imprese a minore livello di offerta qualitativa, più marginali, a subire il più evidente peggioramento delle condizioni economiche e finanziarie. In un settore che, rispetto agli altri comparti produttivi esaminati nel presente



rapporto, sembra possedere un grado di robustezza finanziaria e patrimoniale superiore, le strutture ricettive appartenenti al segmento delle 2 stelle o aventi modelli di *governance* più semplici e meno professionalizzati presentano alcuni evidenti segnali di delicatezza della loro situazione economica e di bilancio.

Il primo campanello di allarme è costituito dalla situazione della liquidità aziendale. Pur in una situazione complessivamente favorevole, nella quale tale parametro è migliorato per il 20% delle imprese intervistate, o comunque è rimasto invariato per un altro 42%, il saldo fra miglioramenti e peggioramenti è negativo per gli alberghi che non superano le 2 stelle. Per tale fascia qualitativa, la situazione della liquidità rispetto alle esigenze operative di azienda è giudicata mediocre, se non addirittura cattiva, dal 19,2% del campione, a fronte di un dato del 15,3% per gli alberghi appartenenti alla classe delle 3 stelle o superiore. Il 15,9% delle strutture a gestione familiare evidenzia potenziali situazioni di difficoltà derivanti da insufficiente liquidità, mentre nessuna delle imprese la cui gestione è affidata a manager presenta un simile rischio di potenziale crisi da carenza di liquidità.

Tab. 9 – Distribuzione % delle imprese del turismo regionale secondo l'andamento della liquidità aziendale fra 2003 e 2004 per fascia qualitativa di appartenenza

	Totale Basilicata	Fino a 2 Stelle	3 Stelle	Oltre 3 Stelle
Migliorata (1)	19,6	5,1	36,2	37,4
Peggiorata (2)	17,2	19,2	30,6	15,3
Invariata	42,0	33,3	27,7	41,7
Saldo (1-2)	2,4	-14,1	5,6	22,1

Lo stesso discorso vale per gli altri parametri finanziari. Le imprese di fascia qualitativa medio-bassa, pur non incrementando la loro esposizione debitoria, subiscono un inasprimento del peso degli oneri finanziari sul fatturato, in parte a causa del differenziale negativo di tasso di interesse che grava su tali strutture, rispetto a quelle più grandi e consolidate.

I servizi bancari di consulenza e assistenza finanziaria e le commissioni bancarie tendono a scendere, a differenza di altri comparti dell'economia regionale, evidentemente perché anche il sistema creditizio sta scommettendo sull'ulteriore sviluppo del turismo in Basilicata, ma tale diminuzione avviene soltanto per le imprese di fascia qualitativa relativamente più alta (3 stelle) e quindi più consolidate sul mercato.



Tab. 10 – Variazione % fra 2003 e 2004 dei principali parametri finanziari e patrimoniali per fascia qualitativa di appartenenza delle imprese dell'industria turistica regionale

	Totale Basilicata	Fino a 2 Stelle	3 stelle	Oltre 3 Stelle
Oneri finanziari/fatturato	13,9	5,1	46,0	14,0
Indebit. bancario/fatturato	5,8	-	25,1	14,0
Costo dei servizi bancari accessori	-0,2	-	-1,0	-

Insomma, sembra che vi sia una discrasia nell'assetto di bilancio fra imprese più grandi, più managerializzate nella loro gestione e dotate di una offerta qualitativamente superiore, che mettono in luce miglioramenti netti dei loro indicatori finanziari e patrimoniali, sfruttando in pieno l'espansione del mercato turistico della Basilicata, e imprese più piccole, a minore livello qualitativo dei servizi offerti, gestite con modalità semplici e poco professionali, che invece, pur nella crescita complessiva del settore, si trovano a dover affrontare delle difficoltà di *cash flow* e un costo dell'indebitamento bancario, e più in generale dei servizi finanziari e creditizi, più pesante. E' chiaro che queste differenze di andamento dipendono dal fatto che le imprese adottino o meno i fattori di competitività più importanti, che sono costituiti:

- dalla capacità di offrire servizi di alto profilo ad un prezzo non superiore alla concorrenza;
- dalla presenza di manager e professionisti del settore nel vertice direttivo aziendale, che siano in grado di dialogare più efficacemente con le banche, di mettere in campo strategie di attrazione di clientela extraregionale di più ampio respiro e, più in generale, di gestire l'impresa con criteri di efficienza ed efficacia.

L'andamento dei comparti turistici

E' interessante notare come, nel corso del 2004, è cambiata la struttura delle preferenze dei turisti rispetto alla tipologia ricettiva. Mentre nel passato l'espansione turistica, in Basilicata, si era basata sugli alberghi, nel corso del 2004 cresce la ricettività "alternativa", ovvero agriturismo e villaggi turistici, una ricettività che consente una più stretta integrazione fra risorse enogastronomiche ed ambientali locali (agriturismo) oppure una organizzazione "globale" delle attività di *leisure* (come nel caso dei villaggi turistici). Insomma, prevale una domanda turistica incentrata sull'integrazione di tutti gli elementi ed i servizi della vacanza, al di là della mera e semplice attività ricettiva che gli alberghi possono offrire.



Tab. 11 – Variazioni % fra 2003 e 2004 dei principali indicatori di flusso turistico per tipologia ricettiva in Basilicata

	Alberghi Motel	Pensioni Residence	Villaggi Turistici	Campeggi Ostelli	Agri- Turismo	Stab. Balneari	Altro
Numero di clienti	-2,3	-	5,0	-	2,9	-	-
Permanenza media	0,2	-	-	-	0,2	-	-6,7

Rispetto a tali andamenti del mercato turistico, quindi, gli alberghi stessi, se vogliono riprendere le redini della crescita dei flussi turistici in entrata, devono attrezzarsi con una più ampia ed articolata offerta di servizi aggiuntivi alla semplice ricettività. In tal senso, la situazione del sistema alberghiero lucano lascia, in alcuni casi, a desiderare, anche se, rispetto alle rilevazioni degli anni passati, qualcosa sembra muoversi (ad esempio, cresce la percentuale di alberghi dotati di campi sportivi o piscine). Mancano ad esempio saune e bagni turchi, anche negli alberghi di categoria superiore, ma è soprattutto la fascia qualitativa intermedia (le 3 stelle) che evidenzia la maggiore carenza di servizi "rari" (campi sportivi, saune, ecc.), il che è preoccupante, nella misura in cui, in un mercato colpito dalla ristrettezza dei consumi, proprio la fascia degli alberghi a 3 stelle dovrebbe essere quella più in grado di intercettare clienti, poiché offre una buona qualità a prezzi relativamente contenuti.

Non è un caso, infatti, che gli alberghi a 3 stelle, meno dotati di servizi aggiuntivi, siano anche quelli che hanno messo a segno i risultati congiunturali peggiori, sia in termini di arrivi che di permanenza media, mentre le strutture di fascia qualitativa più alta, che sono in grado di offrire una gamma di servizi più ampia e diversificata, hanno tirato la crescita dei flussi turistici regionali nel 2004 ed hanno ottenuto i risultati migliori in termini di fatturato aziendale.

Tab. 12 – Variazioni % fra 2003 e 2004 dei flussi turistici, del periodo di permanenza media e del fatturato nelle strutture alberghiere lucane per fascia qualitativa di appartenenza

	Fino a 2 Stelle	3 Stelle	Oltre 3 Stelle
Numero di clienti	2,4	-12	3,0
Fatturato	1,7	-5,1	4,4

Al di là dei risultati di mercato, comunque buoni, il 2004 si chiude positivamente perché, sotto il profilo strutturale, le imprese ricettive regionali percepiscono un diffuso miglioramento delle loro posizioni sul mercato, che lascia aperta la possibilità di una ulteriore crescita del comparto anche negli anni a venire. Tale crescita viene trainata soprattutto dagli agriturismo e dagli alberghi (essenzialmente quelli a 3 stelle o più) e, più in generale, dalle strutture in grado di offrire qualità e servizi. Viceversa, le piccole pensioni e gli alberghi di fascia più



bassa (fino a 2 stelle) non si adeguano alla crescente domanda di qualità e servizi a prezzi relativamente stabili e perdono posizioni competitive, come del resto verificatosi anche in passato.

Tab.13 – *Variazione delle posizioni concorrenziali fra 2003 e 2004 per tipologia ricettiva in Basilicata – valori % al netto dei non rispondenti*

	Totale Basilicata	Alberghi Motel	Pensioni Residence	Villaggi Turistici	Agri- Turismo	Stab. Balneari	Altro
Migliorata (1)	26,1	33,8	-	50,0	17,6	0	66,7
Peggiorata (2)	13,6	18,1	50,0	50,0	2,7	-	-
Invariata	59,2	48,2	50,0	-	77,1	100,0	33,3
Saldo (1-2)	12,5	15,7	-50,0	-	14,9	-	66,7

La capacità ricettiva non sembra porre problemi particolari: le imprese giudicano sostanzialmente sufficiente o buona la loro capacità ricettiva. Le politiche di potenziamento della capacità ricettiva, attuate anche con cospicue risorse finanziarie pubbliche, sembrano sulla strada di risolvere eventuali problemi di congestionamento nel medio termine.

Va detto tuttavia che le pensioni e residence evidenziano la necessità di potenziare la propria dimensione ricettiva, probabilmente per avvicinarsi maggiormente alla dimensione (ed alle relative economie di scala) degli alberghi, e anche una percentuale non indifferente di agriturismo, grazie alla buona crescita dei flussi in entrata registrata da tale comparto, inizia a necessitare una espansione degli spazi ricettivi a disposizione.

Tab.14 – *giudizio delle imprese ricettive regionali sulla adeguatezza della loro capacità ricettiva*

	Totale Basilicata	Alberghi Motel	Pensioni Residence	Villaggi Turistici	Agri- Turismo	Stab. Balneari	Altro
Piu' che sufficiente	23,2	23,2	-	50,0	27,7	-	-
Sufficiente	61,7	66,1	50,0	50,0	57,4	100,0	66,7
Insufficiente	14	10,7	50,0	-	14,9	-	-

La differenza competitiva, ancora una volta, sembra risiedere soprattutto nella gamma di servizi aggiuntivi che le diverse strutture possono mettere in campo. Le pensioni e residence, ovvero il segmento ricettivo che ha evidenziato i peggiori risultati, non riescono a offrire servizi aggiuntivi alla mera ricettività (ad esempio servizi di benessere, sport, *leisure*, o di tipo congressuale-convegnistico ecc.) viceversa, i villaggi turistici appaiono ben attrezzati, consentendo una offerta integrata di ricettività, ristorazione, tempo libero o turismo convegnistico che è potenzialmente in grado di coprire tutti i



fabbisogni ed i desideri del turista, costruendo “pacchetti integrati” di servizi turistici che il mercato sembra disposto a premiare, in termini di domanda.

Tab. 15 – Distribuzione delle imprese ricettive regionali per tipologia di struttura e disponibilità o meno di servizi aggiuntivi alla ricettività, valori % al netto dei non rispondenti – anno 2004

	Totale Basilicata	Alberghi Motel	Pensioni Residence	Villaggi Turistici	Campeggi Ostelli	Agri- Turismo	Stab. Balneari	Altro
Si	45,3	54,1	-	100,0	-	40,5	-	33,3
No	54,7	45,9	100,0	-	-	59,5	100,0	66,7

Gli andamenti territoriali

Provincia di Potenza

L'anno appena trascorso sembra essere stato, per il turismo potentino, piuttosto positivo. Le imprese sono riuscite ad incrementare il loro fatturato dello 0,7% sul 2003, sfruttando un andamento del periodo di permanenza medio più favorevole rispetto a ciò che si è verificato nell'altra provincia. Tuttavia, le imprese segnalano una certa stagnazione delle loro posizioni competitive sui mercati (più del 62% delle imprese provinciali, infatti, dichiara che le proprie posizioni di mercato non sono variate rispetto all'anno precedente), il che potrebbe essere da attribuire a una certa strozzatura sul versante delle capacità ricettive in alcuni poli turistici provinciali (ed in particolare a Maratea) che subiscono, nella stagione estiva, un vero e proprio assalto, in termini di consistenza dei flussi turistici in entrata. In effetti, il 16% degli esercizi ricettivi provinciali segnala una insufficienza della capacità ricettiva, a fronte di un ben più modesto 8,3% per la provincia di Matera.

Ma, a prescindere dalle strozzature sul versante dell'offerta, sembra che le imprese turistiche potentine subiscano, rispetto a quelle materane, delle difficoltà di rapporto con il loro mercato finale di riferimento. Infatti, mentre le strutture dell'altra provincia sono riuscite a ritoccare verso l'alto il proprio listino ad un tasso del 2,1%, allineato con l'inflazione media del periodo, le imprese potentine non sono riuscite ad incrementare in misura significativa i prezzi finali, che sono variati di un modestissimo 0,2%. Tale fenomeno è evidentemente dovuto all'esigenza di difendere quote di mercato minacciate dalla concorrenza di regioni limitrofe, e naturalmente spiega meglio la difficoltà che, pur in un contesto congiunturale favorevole, hanno incontrato le imprese potentine nel posizionarsi in maniera strutturalmente più forte sui mercati finali.

Va inoltre aggiunto che sembra esservi un rapporto particolarmente difficile con il sistema bancario. Il 56% delle strutture ricettive della provincia in



esame, infatti, denuncia un incremento del costo dei finanziamenti bancari, a fronte di un più modesto 16,7% per l'altra provincia. In effetti, il 16% delle imprese potentine ha accresciuto il proprio indebitamento bancario rispetto al 2003, evidenziando un livello complessivo di esposizione debitoria più alto della media regionale. Infatti, solo il 12% delle imprese della provincia in questione non ha indebitamento, mentre tale percentuale è del 22,7% in provincia di Matera. Pertanto, è ragionevole supporre che il maggiore profilo di rischio medio delle imprese potentine, associato ad un più alto livello della propria esposizione debitoria, abbia trascinato verso l'alto i tassi di interesse praticati dalle banche. D'altra parte, le imprese potentine hanno usato le risorse finanziarie contratte a debito per alimentare investimenti in misura maggiore rispetto alla media regionale, in ciò, quindi, manifestando una più alta propensione ad aggredire le strozzature dal lato dell'offerta di cui si accennava poc'anzi. Il 40% delle imprese potentine ha infatti investito nel corso del 2004, a fronte di un più modesto 33,3% per le imprese materane. Le due principali voci di destinazione degli investimenti sono state proprio mirate a allentare le strozzature dal lato dell'offerta: da un lato, le imprese hanno investito in operazioni di ristrutturazione ed abbellimento dei locali e degli ambienti ricettivi, dall'altro hanno speso in operazioni di ampliamento della capacità ricettiva. Tale profilo di investimento, peraltro, è legato a prospettive di ulteriore sviluppo del mercato. Le imprese potentine, pur fra le difficoltà sopra menzionate, stanno infatti scommettendo positivamente sul futuro.

Provincia di Matera

L'annata turistica 2004, per l'industria materana, si è chiusa con una crescita di un segmento turistico caratterizzato da una non elevatissima permanenza media. Pertanto, malgrado la crescita complessiva dei flussi, le imprese turistiche materane hanno evidenziato un incremento piuttosto modesto, dell'ordine dello 0,3%, del fatturato rispetto al 2003. Va comunque evidenziato che il sistema turistico provocale mette in luce una sempre maggiore capacità attrattiva, anche se, probabilmente, l'"effetto-cinema", ovvero il potenziale di promozione e attrazione che il recente film interpretato da Mel Gibson, ambientato a Matera, poteva esercitare sui turisti potenziali della città dei Sassi, è in via di esaurimento.

Il turismo provinciale si va comunque sempre più riqualificando su fasce di clientela medio-alte, su un turismo culturale di nicchia, dai piccoli numeri assoluti ma dall'elevato potere di spesa. Ciò è testimoniato dal diffuso incremento dei prezzi praticati dagli esercizi ricettivi, che si sono incrementati del 2,1% rispetto al 2003, più o meno in linea con il tasso di inflazione. Ma si vede anche dal fatto che il 91,6% delle imprese ricettive provinciali è in grado



di offrire alla clientela una qualità e varietà di servizi giudicata più che adeguata o comunque adeguata. In particolare, vi è una maggiore percentuale, rispetto alla provincia di Potenza, di alberghi a 4 ed 5 stelle. Vi è un 60% di imprese in grado di offrire servizi aggiuntivi alla mera ricettività, a fronte di un più modesto 40% per la provincia di Potenza. L'80% degli alberghi è munito di garage, aria condizionata o televisore satellitare (60% nel potentino). Il 33,3% delle strutture è dotato di sauna o bagno turco (10% nell'altra provincia), ecc.

Tale più articolata dotazione di servizi e quindi tale offerta qualitativamente più elevata si ripercuote favorevolmente sulla competitività delle aziende: il 29,2% delle imprese ricettive materane ha migliorato, fra 2003 e 2004, la propria posizione concorrenziale, a fronte di un più basso 25% per quelle potentine.

E' quindi in corso un riposizionamento sulla qualità e sui servizi, che vede la provincia di Matera più avanti rispetto a quella di Potenza, che, probabilmente, deve ancora occuparsi di un problema a monte rispetto alla qualità dei servizi, ovvero una certa carenza di capacità "quantitativa", in termini di posti letto, in alcuni poli turistici ben delimitati (in particolare Maratea). I grossi investimenti in corso sulla costiera metapontina dovrebbero risolvere, in prospettiva, tale problema per l'industria turistica materana, che può quindi concentrare i suoi sforzi sul miglioramento dei servizi accessori e sulla qualità complessiva dell'offerta.

4.2 Le previsioni per il I semestre 2005

Le previsioni sull'andamento dell'economia

Il settore turistico, più di altri comparti dell'economia, è particolarmente sensibile alle evoluzioni dello scenario generale di riferimento (macroeconomico e geopolitico). Gli operatori del settore sanno benissimo, infatti, che andamenti economici recessivi dell'economia, dell'occupazione e dei redditi si ripercuotono direttamente sulla propensione a viaggiare, poiché in un contesto di spesa per consumi stagnante, le famiglie tendono a tagliare quelle voci di spesa che non sono considerate "strategiche".

Da questo punto di vista, le previsioni pessimistiche sull'andamento congiunturale, sia nazionale che regionale, per il primo semestre del 2005, formulate dagli imprenditori lucani, non sono un buon viatico per ipotizzare un proseguimento della fase di crescita dell'industria turistica lucana anche nel



nuovo anno. E' vero che il sistema turistico-ricettivo regionale è riuscito a crescere continuamente, in questi ultimi anni, anche in presenza di uno scenario macroeconomico stagnante, per non dire recessivo, che ha avuto inizio a fine 2000 ed ancora non può dirsi superato. Tale crescita, in una certa misura indipendente dalla contrazione della domanda delle famiglie italiane, dovuta alle difficoltà economiche ed alla incertezza delle prospettive occupazionali, è stata conseguita grazie ad un continuo miglioramento del rapporto qualità/prezzo, che ha consentito alle imprese lucane di "sottrarre" flussi turistici dalle regioni limitrofe, riorientandoli verso la Basilicata. Tuttavia, è chiaro che se la domanda turistica complessiva non tornerà ad espandersi a ritmi significativi, anche questa strategia di attrazione di flussi da altre regioni non potrà rivelarsi sufficiente per sostenere lo sviluppo dell'industria turistica regionale nel medio periodo. Occorre quindi una ripresa economica e dei consumi a livello nazionale, insieme ad una ripresa della pensione a viaggiare.

Tab. 16 – Previsioni sull'andamento dell'economia italiana e di quella regionale fra Il semestre 2004 e I semestre 2005 formulate dalle imprese ricettive regionali – valori % al netto dei non rispondenti

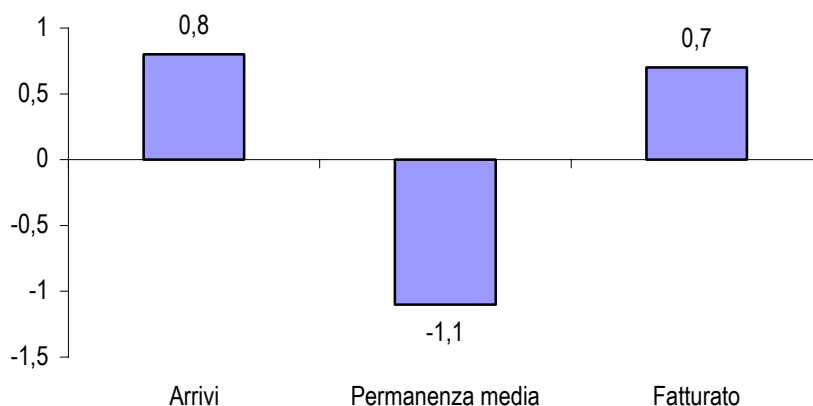
	Economia italiana	Economia regionale
Favorevole (1)	15,2	14,7
Sfavorevole (2)	34,1	36,1
Stazionaria	41,0	36,6
Saldo (1-2)	-18,9	-21,4

In un simile contesto, le imprese ricettive regionali continuano a prevedere, per il primo semestre 2005, la prosecuzione di una fase di moderato sviluppo, sia degli arrivi che del fatturato aziendale, mitigato da una riduzione del periodo di permanenza media, dovuta alle minori disponibilità di reddito e di capacità di spesa delle famiglie, alle prese con la crisi economica. In sostanza, le imprese ricettive regionali continuano a scommettere su sé stesse, e sulla capacità di migliorare la propria attrattività e competitività rispetto alle concorrenti di altre regioni, pur in un contesto generale nettamente sfavorevole.

Pertanto, gli effetti negativi del ciclo macroeconomico non dovrebbero farsi sentire nei primi mesi del 2005. E' tuttavia chiaro che, nel medio periodo, la recessione economica nazionale avrà necessariamente delle conseguenze anche sull'industria turistica lucana. Non basta essere sempre più attrattivi, in termini di arrivi. La riduzione del periodo di permanenza media configura la crescita di una tipologia di turismo "mordi e fuggi", che, in termini di spesa e di creazione di reddito sul territorio lascerà sempre meno in futuro.



Grafico 5 - Tassi di variazione % previsti dei principali indicatori congiunturali fra II semestre 2004 e I semestre 2005 da parte dell'industria turistica regionale



Tale fase di prosecuzione di una espansione, seppur a ritmi moderati, sarà trainata soprattutto dagli esercizi agrituristici, che peraltro non prevedono di risentire della generale contrazione del periodo di permanenza media. Il settore agrituristico lucano si sta quindi posizionando su fasce turistiche di nicchia, dotate di un buon potere di acquisto, che quindi non manifestano la propensione a contrarre i periodi di permanenza. Viceversa, gli alberghi e motels subiranno una forte riduzione di tale parametro, collocandosi sempre più sul mercato del turismo convegnistico o di affari, che tende a permanere per periodi di tempo relativamente brevi.

Tab. 17 - Tassi di variazione % previsti dei principali indicatori congiunturali fra II semestre 2004 e I semestre 2005 da parte dell'industria turistica regionale per settore ricettivo

	Totale Basilicata	Alberghi Motel	Pensioni Residence	Villaggi Turistici	Campeggi Ostelli	Agri-Turismo	Stab. Balneari	Altro
Arrivi	0,8	0,6	-	-	-	1,1	-	-
Permanenza media	-1,1	-2,2	-	-	-	-	-	-
Fatturato	0,7	0,5	-	-	-	1,2	-	-

Proseguirà, come già registrato a consuntivo per il 2004, la fase di crisi delle strutture posizionate nella fascia qualitativa intermedia (3 stelle), incapaci di agire sulla leva della flessibilità ed economicità, che consentirà una ripresa alle strutture entro le 2 stelle, né la qualità ed i servizi delle imprese posizionate nella fascia superiore, che consentirà loro di incrementare notevolmente il valore aggiunto per cliente, e quindi il fatturato complessivo.

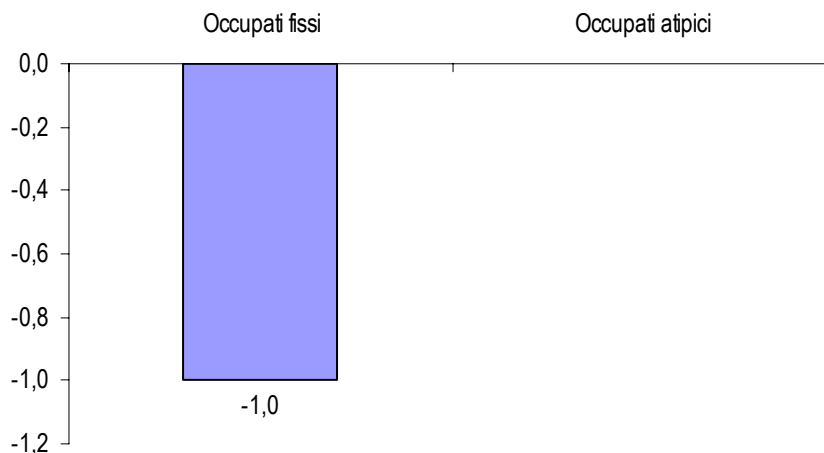


Tab. 18 - Tassi di variazione % previsti dei principali indicatori congiunturali fra II semestre 2004 e I semestre 2005 da parte dell'industria turistica regionale per categoria qualitativa di appartenenza

	Totale Basilicata	Fino a 2 Stelle	3 Stelle	Oltre 3 Stelle
Arrivi	0,8	4,5	-6,2	4,2
Permanenza media	-1,1	-	-6,0	-
Fatturato	0,7	2,1	-6,0	5,4

E' molto importante analizzare l'aspetto occupazionale delle previsioni imprenditoriali, poiché il turismo è un settore, per definizione, *labor intensive*, e poiché, di fronte al processo di difficoltà che incontrano altri comparti dell'economia regionale, potrebbe funzionare da "cuscinetto", ammortizzando gli impatti occupazionali negativi. Purtroppo però, dopo la sostanziale stabilità registrata nel 2004, le imprese tenderanno, per la prima metà del 2005, a ridurre la propria base occupazionale, evidentemente per fare fronte a possibili contrazioni dei flussi turistici a partire dalla seconda metà dell'anno. Le imprese, quindi, si preparano al possibile rallentamento della crescita di questi ultimi anni, che potrebbe intervenire dopo giugno 2005, dovuto, come già evidenziato, ad una contrazione generalizzata della domanda turistica globale, a seguito della crisi economica che il Paese nel suo insieme sta attraversando.

Grafico 6 -Tassi di variazione % previsti dalle imprese turistiche regionali, fra II semestre 2004 e I semestre 2005, relativamente agli occupati fissi e flessibili





4.4 Cenni conclusivi

L'industria turistica regionale prosegue, anche per il 2004, in un *trend* di crescita assolutamente significativo, nella misura in cui continua a non tenere conto dello scenario macroeconomico e geopolitico di riferimento, totalmente sfavorevole al comparto, e che ha infatti penalizzato, nell'anno in questione, il settore turistico a livello nazionale. In controtendenza rispetto al dato globale del Paese, le imprese ricettive lucane continuano ad incrementare i flussi di arrivi e il fatturato aziendale, anche se la crisi economica e dei consumi fa crescere soprattutto il segmento del turismo di tipo "mordi e fuggi", che tende a contrarre la propensione a spendere, con ovvi riflessi negativi per l'indotto turistico territoriale.

Gli andamenti sono diversificati per territorio ed impresa. I risultati aziendali, in termini di fatturato, sembrano infatti aver premiato più le imprese potentine di quelle materane. Dal punto di vista aziendale, sono risultate più competitive ed attrattive le imprese a maggior capacità di offerta di servizi aggiuntivi alla mera ricettività, in grado cioè di offrire, oltre alla ricettività tradizionale, veri e propri pacchetti integrati di servizi di benessere, *leisure*, o di tipo convegnistico. Da questo punto di vista, i villaggi turistici integrati risultano nettamente favoriti rispetto a tipologie di ricettività, come le pensioni o gli alberghi più tradizionali, che non vanno molto al di là della semplice disponibilità di posti-letto.

Ulteriore fattore competitivo importante è costituito dalla qualità: le imprese posizionate in fasce qualitative medio-alte vanno meglio di quelle che puntano maggiormente sulla economicità. Malgrado la crisi economica e dei consumi in atto, il turista continua a chiedere più qualità che economia, essendo disposto a contrarre il suo periodo di permanenza media pur di poter disporre di servizi e qualità. Le imprese regionali, che hanno sempre puntato su una moderazione dei prezzi finali, anche a costo di rinunciare a margini di profitto unitario, dovranno tenere conto di questi orientamenti della domanda turistica per il futuro. Ciò significa più qualità, anche al costo di prezzi più alti. Se il periodo di permanenza media si ridurrà, ed i segnali per il 2005 vanno in questo senso, le imprese, per fare profitti, devono puntare soprattutto sulla massimizzazione del valore aggiunto per cliente e per giornata, alzando i prezzi. Ma tale strategia è sostenibile soltanto se, accanto all'incremento dei prezzi, si verifica una parallela crescita della qualità dei servizi.

Altro fattore competitivo sembra essere costituito dal legame stretto fra ricettività e risorse ambientali, enogastronomiche e demoantropologiche del territorio. Da questo punto di vista, gli esercizi agrituristici, che integrano tutti questi aspetti,



risultano favoriti, ed infatti tale segmento di imprese ottiene risultati particolarmente positivi nel corso del 2004.

Miglioramento della qualità, capacità di offrire pacchetti integrati di servizi, integrazione con il territorio e le sue risorse, tutti questi fattori competitivi essenziali richiedono un salto nella cultura di gestione dell'impresa. Non a caso, le diverse tipologie di *governance* aziendale influiscono sui risultati economici finali. Le imprese gestite da manager professionisti, specialisti del settore, conseguono risultati nettamente migliori, e ciò da diversi anni a questa parte, rispetto a quelle a gestione padronale o familiare. Nell'industria turistica regionale, vi è un problema di crescita culturale degli imprenditori.

Le previsioni per il primo semestre 2005 continuano a segnalare "l'anomalia lucana". Con una economia nazionale sull'orlo del disastro, una crescita dei consumi che, secondo le previsioni Bankitalia, non supererà, nemmeno per il 2005, un modestissimo 1%, tensioni geopolitiche e rischi-terrorismo, il comparto turistico lucano proseguirà, anche nel primo semestre, su un *trend* di moderata crescita degli arrivi e del fatturato aziendale. Insomma, lo sviluppo dell'industria turistica regionale continuerà ad essere sostanzialmente "autopropulsivo". Tuttavia, uno scenario complessivo totalmente sfavorevole alla crescita dei flussi turistici non potrà non impattare anche sulla Basilicata. Ed i primi segnali iniziano a manifestarsi: in particolare, la riduzione del periodo di permanenza media, per i primi mesi del 2005, finirà per ridurre l'effetto di distribuzione di spesa e reddito sul territorio regionale, e per impattare sul fatturato delle imprese ricettive. La stessa contrazione della base occupazionale stabile che, pur in un contesto espansivo, e malgrado la natura *labor intensive* del settore, le imprese prevedono di eseguire nel corso del primo semestre 2005, è una spia di una aspettativa di inversione della tendenza di crescita nel medio-lungo periodo.

Insomma, l'industria turistica lucana non potrà continuare a lungo a crescere senza il supporto di uno scenario generale più favorevole di quello attuale. E ciò costituisce un problema di politica economica nazionale, che non è controllabile dalla Basilicata. Ma, per quanto è di competenza delle imprese, occorre puntare su qualità e servizi aggiuntivi. Ciò richiede uno sforzo di investimento. Ma la propensione ad investire da parte del sistema turistico regionale è molto bassa, del tutto allineata con gli altri comparti dell'economia regionale. Alla radice di ciò vi sono problemi di cultura aziendale, ma anche difficoltà di rapporto con le banche, nonché un sistema delle agevolazioni pubbliche di settore (soprattutto di tipo nazionale) che tende a premiare le operazioni di investimento in potenziamento della ricettività ed in ristrutturazione dei locali, piuttosto che in qualità e servizi aggiuntivi.

Senza una rivisitazione del rapporto fra banche ed imprese ed una più generale riforma del sistema degli aiuti pubblici al settore, accompagnata da una più



chiara presa di coscienza delle priorità strategiche da parte delle imprese, il *trend* di crescita del settore turistico regionale, che dura dal 1999, potrebbe arrestarsi o frenare, già a partire dalla seconda metà del 2005.



OSSERVATORIO REGIONALE BANCHE - IMPRESE
DI ECONOMIA E FINANZA



PARTE TERZA: IL MERCATO E LE RISORSE UMANE

Introduzione

Al di là, e sottostanti, agli andamenti congiunturali del sistema produttivo sopra esaminati, vi sono, come spiegazioni di fondo delle tendenze in atto, alcuni elementi fondamentali di struttura economica, che costituiscono altrettanti fattori di competitività complessiva dell'economia. Si tratta di quegli elementi che connotano la "qualità" competitiva complessiva di una impresa, come di un intero apparato produttivo e che, generalizzando, possono essere riassunti tramite la nota matrice quadripartita di Porter¹⁴.

Parlando di qualità competitiva complessiva si intende il modo che l'impresa trova per posizionarsi rispetto a tutti gli *stakeholders* che, direttamente o indirettamente, le ruotano intorno (e prima di tutto i clienti, i fornitori, i dipendenti interni, le altre imprese concorrenti), al fine di massimizzare i suoi risultati di bilancio e, più in generale, la sua capacità di conseguire la propria *mission*. Una impresa, come un intero tessuto economico, fonda la sua competitività sui mercati, nel senso appena descritto, e quindi la natura dei suoi risultati economici e di bilancio, su elementi quali:

- la qualità delle sue risorse umane, in termini di istruzione, capacità lavorative, creatività, produttività, partecipazione attiva alla vita aziendale, ecc.;
- il rapporto che l'impresa riesce ad instaurare con il suo mercato finale, in termini di rapporto qualità/prezzo del proprio prodotto (il che implica in maniera cruciale la capacità da parte dell'impresa di incorporare innovazione tecnologica e di *design* nei suoi processi e nei suoi prodotti), segmenti di *mercato-target*, strategie commerciali e di *marketing*, strategie produttive (decisioni di *make or buy*, integrazione o delocalizzazione, ecc.);
- il rapporto che l'impresa riesce a stabilire con altre imprese, con i fornitori e con la filiera complessiva di appartenenza. In tale contesto, riveste una importanza fondamentale l'aspetto dimensionale, ovvero la capacità da parte dell'impresa di crescere, aggregandosi o creando reti, più o meno formali, con altre imprese, al fine di superare quel nanismo dimensionale che, come si è visto nella seconda parte del presente rapporto, pressoché in tutti i settori dell'economia costituisce una pesante penalizzazione competitiva per le imprese più piccole, che non riescono ad evolvere verso una maggiore strutturazione organizzativa,

¹⁴ M. Porter, "Strategy: seeking and securing competitive advantage", Harvard Business School Press, Boston, 1991



rimanendo condannate ad una posizione marginale rispetto alle dinamiche di mercato.

L'ultima parte del rapporto intende investigare in maniera più approfondita gli aspetti strutturali sopra evidenziati, non pretendendo di esaurire completamente la descrizione della struttura competitiva di fondo del sistema produttivo lucano, ma con l'obiettivo di enucleare punti di forza e di debolezza, nonché suggerimenti per una evoluzione più affidabile e positiva del sistema produttivo regionale, con una particolare attenzione all'industria manifatturiera regionale, colpita da anni di grave difficoltà, e che deve ritrovare la sua strada per uscire dalla situazione attuale per riprendere a essere protagonista dello sviluppo economico ed occupazionale della Basilicata. Ciò servirà a spiegare meglio ed in misura più completa i *trend* congiunturali delle imprese regionali osservati in precedenza.

In linea generale, sembra di percepire che la prolungata crisi economica abbia inciso, in una qualche misura, anche sulla capacità di reazione dell'impresa, in termini di volontà di mettere in campo strategie efficaci di reazione. Colpisce l'elevata percentuale di imprese intervistate che, per il prossimo futuro, non intendono adottare alcuna strategia anche se, in parte, tale risposta deriva da ovvie esigenze di *privacy*. Va detto comunque che vi è, in effetti, una scarsa capacità di elaborazione strategica da parte di un sistema produttivo che percepisce come, effettivamente, innovazione e qualità siano delle priorità verso cui tendere per modificare un modello di specializzazione produttiva non più adeguato alla competizione globale, ma poi, prostrato dalla crisi, non può, ed in parte non vuole, agire di conseguenza. Ne risulta che gran parte del campione, in particolare le imprese più piccole, continua a competere agendo sulla leva del prezzo, piuttosto che della qualità, con tutte le conseguenze negative sui conti aziendali, ma anche sulla capacità di rimanere sul mercato a fronte della concorrenza esercitata da Paesi a bassissimo costo del lavoro.

In generale, le imprese non percepiscono l'importanza di crescere sotto il profilo dimensionale e della massa critica, come preconditione essenziale per poter destinare significativi investimenti sulla tematica dell'innovazione tecnologica. L'assetto padronale di molte piccole imprese, (con la connessa paura da parte dell'imprenditore titolare di perdere le leve di comando, unita ad una certa abitudine all'isolamento), fanno sì che la propensione ad associarsi con altre imprese su progetti strategici, sia molto modesta. Inoltre, l'assetto di *governance* padronale impedisce a molte imprese di introdurre in azienda e valorizzare adeguatamente i talenti professionali esterni. Solo una piccola minoranza di imprese è conscia dell'importanza di fare leva sulla qualità del capitale umano per incrementare la competitività aziendale. Del resto, la crisi economica persistente priva le imprese stesse della possibilità economica di ricorrere all'assunzione di nuove figure professionali, come *manager* o consulenti esterni, in grado di fornire nuove competenze all'interno dell'organizzazione, che rimane,



dal punto di vista delle figure professionali presenti, tutta quanta schiacciata verso il basso. Ma è anche vero che, in particolare nelle imprese più piccole, tutta la struttura di comando è incentrata sull'imprenditore ed i suoi familiari il che, ovviamente, priva di qualsiasi spazio eventuali ulteriori quadri direttivi esterni alla famiglia.

Sembra quindi necessario, prima di affrontare qualsiasi discorso di rilancio dei fattori qualitativi e cognitivi della competitività del tessuto industriale regionale, che si trovino, o da parte del sistema bancario, o da parte dell'operatore pubblico, le risorse necessarie per sostenere la crescita dimensionale e l'associazionismo fra imprese, nonché, da parte delle imprese stesse, che vi sia il coraggio di fare un salto culturale, volto ad identificare le corrette strategie da implementare per rilanciare la propria competitività. Tale fase di progettazione di una nuova strategia di sviluppo richiede come minimo la disponibilità culturale ad assimilare competenze esterne all'impresa, mediante l'acquisizione di professionalità adeguate. In tal senso, la prevista crescita, nel prossimo futuro, del ricorso a consulenti esterni in molte aree funzionali delle imprese industriali regionali rappresenta indiscutibilmente un segnale molto incoraggiante.

Vi è naturalmente, accanto a tutto ciò, il ruolo fondamentale dell'attore pubblico. Un'impresa su sei sente il bisogno di un maggior presenzialismo in termini di politiche industriali, e ciò dovrebbe far riflettere chi invoca, in nome di un malinteso liberismo economico, una assenza di intervento diretto della parte pubblica nell'economia. Quello che le imprese chiedono, soprattutto, è che il soggetto pubblico metta a loro disposizione i fattori di contesto territoriale generali: infrastrutture e servizi. Ma, poiché una larga fascia di micro imprese ancora è costretta a competere sui prezzi e quindi sui costi, vengono chieste misure di riduzione dell'incidenza del costo del lavoro, ovvero sgravi contributivi.



OSSERVATORIO REGIONALE BANCHE - IMPRESE
DI ECONOMIA E FINANZA



1. L'azienda ed il mercato

1.1 Un outlook generale

Prima di esaminare in dettaglio il comportamento che le imprese lucane hanno concretamente adottato rispetto agli elementi evidenziati in introduzione, è utile fare il punto su quali siano gli elementi che, in generale, le imprese intervistate reputano importanti per promuovere la propria competitività, e quali siano gli elementi di contesto che, a giudizio degli imprenditori regionali, penalizzano la crescita del sistema produttivo.

Rispetto ai principali orientamenti competitivi ritenuti importanti per svilupparsi sui mercati, il sistema industriale lucano sembra evidenziare con chiarezza una piena consapevolezza circa la necessità di innovare drasticamente, sia il prodotto che lo sbocco sui mercati finali di riferimento. Il problema principale sembra essere quello di modificare profondamente il modello di specializzazione produttiva prevalente, che, basato com'è su settori maturi, a basso tasso di innovazione tecnologica, è oramai troppo esposto alla concorrenza di Paesi emergenti a basso costo del lavoro (Cina in primis). Il 27% delle imprese, infatti, ritiene fondamentale innovare il proprio prodotto. Il 17,4% punta sulla ricerca di nuovi mercati (che però si aprono in primo luogo se si può offrire un nuovo prodotto, quindi le questioni dell'innovazione di prodotto e di mercato sono strettamente legate fra loro). Se si prescinde dal polo del salotto di Matera, orientato su nicchie di mercato molto particolari, dal polo Fiat di Melfi e da alcune produzioni agroindustriali di altissima qualità, il resto del sistema industriale regionale è basato su produzioni agroalimentari di fascia qualitativa medio-bassa, contoterzismo tessile, artigianato tradizionale del legno e del ferro, chimica e meccanica di base, metallurgia. Mancano, nel modello di specializzazione produttiva regionale, significative presenze nei settori a più alto tasso di crescita sui mercati internazionali, come l'elettronica, la chimica fine e farmaceutica, le biotecnologie, l'aerospaziale. Mancano cioè quei settori a più alto tasso di innovazione, in grado di aprire nuovi spazi di mercato al sistema produttivo lucano, protetti dalla concorrenza dal lato dei costi di produzione da parte dei Paesi a basso costo del lavoro, come la Cina, o i nuovi entranti nell'Unione Europea allargata.

Rispetto alla esigenza prioritaria di innovare il modello di specializzazione produttiva, le altre strategie, ed in particolare quelle di carattere finanziario, rivestono una importanza minore, ivi compreso l'aspetto della crescita dimensionale delle imprese, anch'esso ancora troppo trascurato. Infatti, il 9,7% del campione evidenzia come la crescita dimensionale dell'impresa sia un fattore strategico. Il 5,9% complessivo del campione evidenzia come tale crescita



dimensionale possa essere raggiunta tramite strategie di associazionismo o aggregazione, formale o informale, con altre imprese, in una logica definita, dalla letteratura economica attuale, di “coopetizione”. Evidentemente, molte imprese che sentono l’esigenza di ridurre il vincolo dimensionale al proprio sviluppo non dispongono di sufficienti risorse per crescere in proprio, e vorrebbero risolvere il problema replicando un approccio mentale di aggregazione e di *networking* con altre imprese, che è nel patrimonio genetico dell’industria italiana (tanto da aver creato quel fenomeno tutto nazionale dei distretti industriali).

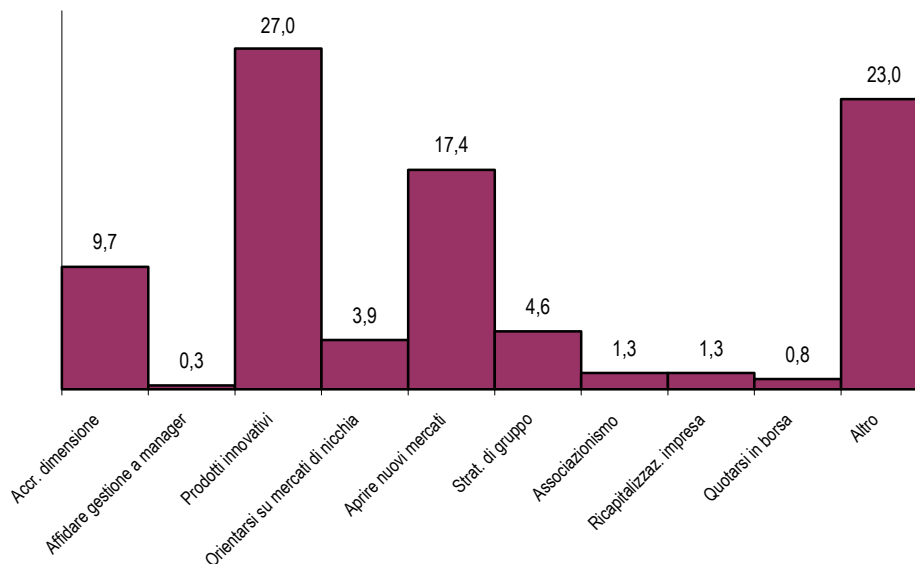
A ben guardare, tuttavia, crescita dimensionale e innovazione di prodotto e di mercato sono aspetti intimamente legati fra di loro, e rientrano quindi in una medesima strategia di cambiamento ed innovazione. Non è infatti necessario scomodare Schumpeter per sapere che l’innovazione tecnologica, ma anche la capacità di mettere in campo strategie di *marketing* e di penetrazione commerciale su nuovi mercati efficaci, necessitano di una massa critica di risorse piuttosto importanti. Infatti, gli investimenti in innovazione o in *marketing* per nuovi mercati sono ingenti e sono anche caratterizzati da un ritorno molto differito nel tempo e sono quindi tendenzialmente insostenibili per imprese di piccole dimensioni con assetti patrimoniali e finanziari poco consolidati.

Insomma, una crescita dimensionale, interna o per il tramite di rapporti con altre imprese, costituisce un prerequisito fondamentale per attivare strategie di innovazione di prodotto e di mercato. Il tessuto produttivo lucano è indiscutibilmente polverizzato. Basti pensare che, secondo i dati censuari ISTAT, il comparto manifatturiero regionale non supera, in media, i 3,1 addetti per unità locale.

Una annotazione critica: le imprese regionali non percepiscono, se non in una percentuale del tutto insignificante, l’esigenza di aprire la gestione a *manager* professionisti. La struttura padronale di *governance* della maggior parte delle imprese manifatturiere lucane comporta una refrattarietà, da parte dell’imprenditore, ad aprire le porte della gestione d’impresa a personale non appartenente alla sua famiglia, che, essendo dotato di una qualificazione professionale spesso superiore a quelle dell’imprenditore stesso, rischia di estrometterlo di fatto dalla conduzione. Questa situazione, seppure comprensibile umanamente, crea, in termini economici, una miscela esplosiva: l’impresa rimane chiusa su sé stessa, non si avvale dell’apporto culturale e professionale di personale esterno ad alta qualificazione e, se si prende in considerazione il fenomeno migratorio verso altre regioni dei giovani lucani, apre un serio problema di successione d’impresa, ovvero di sopravvivenza della base produttiva nel momento in cui, per motivi anagrafici, il “padrone” deve cedere il testimone, il “figlio” è emigrato e non intende rilevare l’impresa, mentre all’interno dell’impresa stessa non si è formata una classe di *manager* in grado di garantire la continuità gestionale.



Grafico 1 – Orientamenti gestionali più idonei per garantire lo sviluppo dell'impresa a giudizio degli imprenditori lucani – valori %, risposte multiple



L'accrescimento della dimensione interna dell'impresa viene sentito come una necessità da quelle più piccole, al di sotto di 5 Meuro annui di fatturato. Tuttavia, le imprese minori sono anche quelle che dispongono delle più basse capacità di autofinanziarsi e capitalizzarsi, quindi di alimentare una crescita autonoma della dimensione produttiva e commerciale. Pertanto, per tale segmento dimensionale, una strategia di crescita "per linee esterne", affidandosi ad alleanze e *network* con altre imprese, sarebbe particolarmente utile al fine di superare gli ostacoli patrimoniali e finanziari tipici del piccolo imprenditore. Ma tale strategia appare ancora troppo poco diffusa fra le imprese regionali.

Infatti, rispetto a tale opzione, emerge con chiarezza il quadro di arretratezza culturale in cui versano le piccole imprese regionali. Appena il 6,8% delle imprese aventi meno di 5 Meuro annui di fatturato reputa importante affidarsi a strategie di associazionismo. Il 18% appena reputa opportuno creare legami più formali di gruppo con altre imprese. Tale fenomeno denuncia anche che la spinta all'associazionismo è dovuta più alla necessità, che ad un preciso disegno strategico. D'altra parte, soltanto il 2,1% delle imprese minori è pronto, culturalmente, ad aprire le porte ai *manager* professionisti. Insomma, manca totalmente una capacità di "aprirsi" verso il mondo esterno da parte del sistema produttivo regionale. Le imprese rimangono piccole perché chiuse su sé stesse, incapaci di trovare mezzi interni per crescere e al contempo non disposte ad acquisire risorse esterne.



Viceversa, viene sentita l'esigenza di innovare, sia in termini di prodotto che di mercati di riferimento, anche se l'orientamento alla qualità (misurato tramite la propensione ad orientarsi su segmenti di nicchia dei mercati) è ancora piuttosto modesto. In presenza di un modello di sviluppo che oramai mostra la corda, è ovvio che gli imprenditori sentano l'esigenza di cambiare modello in maniera radicale. Tuttavia, una crescita culturale e dimensionale, ed una maggiore aggregazione all'interno del sistema produttivo costituiscono dei prerequisiti per tale profondo cambiamento, prerequisiti verso cui gran parte del sistema industriale lucano, ed in particolare quello minore, non sembra ancora pronto a realizzare.

Tab. 1 - Orientamenti gestionali più idonei per garantire lo sviluppo dell'impresa a giudizio degli imprenditori lucani per classe di fatturato annuo (euro) – valori %, risposte multiple

	Totale Basilicata	Fino a 500 Mila	Da 501 Mila a 2,5 MIL	Da 2,5 MIL a 5 MIL	Da 5,1 MIL a 50 MIL	Oltre 50 MIL
Accr. dimensione aziendale	9,7	9,7	19,7	8,6	7,9	-
Affidare gestione a manager	0,3	2,1	-	-	-	-
Prodotti innovativi	27,0	29,3	36,9	43,6	56,3	-
Orient. su mercati di nicchia	3,9	5,5	13,5	-	5,7	-
Orient. su nuovi mercati	17,4	34,4	10,6	25,8	33,5	33,3
Strategie di gruppo	4,6	-	5,5	12,5	29,2	-
Associazionismo	1,3	-	2,3	4,3	10,9	-
Ricapitalizzaz.	1,3	-	-	4,3	10,9	-
Quotarsi in borsa	0,8	-	-	-	10,9	-
Altro	23,0	12,1	11,5	12,5	1,6	33,3

Rispetto a detti orientamenti gestionali, rimane da capire quali siano gli ostacoli di tipo "sistemico" alla messa in campo di tali strategie di sviluppo, che gli imprenditori regionali evidenziano nel quadro di riferimento che debbono affrontare quotidianamente. Le principali critiche che vengono rivolte all'attore pubblico nel suo insieme (Governo, Regione, EELL) sono sostanzialmente quelle di non sforzarsi sufficientemente nel mettere in campo quelle politiche di miglioramento del contesto esterno, di incremento della competitività del territorio, utili per creare esternalità positive in favore del sistema produttivo. In particolare, secondo le imprese, è carente una adeguata capacità di investire in infrastrutture. Tale carenza è sentita soprattutto dalle imprese medio-grandi, che più di tutte necessitano, per l'approvvigionamento di materie prime e per la spedizione di prodotti finiti su mercati lontani, di adeguati collegamenti stradali, portuali e ferroviari. Le imprese minori, aventi un mercato più prossimo



geograficamente, sentono di meno il *gap* infrastrutturale e subiscono di più la mancanza di assistenza sui fattori di costo, anche in virtù della maggiore concentrazione delle piccole imprese in quei settori maturi, nei quali la competizione si svolge soprattutto rispetto ai costi di produzione. In particolare, il sistema delle piccole imprese industriali regionali chiede, al soggetto pubblico, provvedimenti di abbattimento del costo del lavoro e di sostegno finanziario agli investimenti tramite un sistema di incentivi più automatico e semplice di quello attuale.

Solo le imprese medio-grandi sentono una carenza di sostegno alle attività di ricerca, sviluppo ed innovazione tecnologica a ulteriore dimostrazione che, malgrado la diffusa percezione della necessità di innovare, soltanto le imprese più strutturate possono, o vogliono, impegnarsi in tale contesto, e quindi chiedono anche il sostegno pubblico. La grande maggioranza delle imprese minori rimane di fatto tagliata fuori dall'innovazione, o comunque non reputa il fattore innovativo talmente importante da richiedere un maggiore impegno pubblico in tal senso.

Emerge, in generale, una sensazione di "abbandono" da parte di una quota, minoritaria, di imprese rispetto all'attore pubblico. Circa una impresa su sei evidenzia infatti che vi è sul territorio una carenza di politiche industriali, sia a livello governativo che su scala locale. Va però detto che la maggior parte delle imprese che sentono la carenza di adeguate politiche industriali pubbliche, in particolare sulla scala regionale, si concentra nel segmento delle imprese medio-grandi, che più spesso possono mantenere rapporti diretti con gli enti preposti alla politica economica regionale.



Tab. 2 - *Principali caratteristiche del contesto italiano che frenano lo sviluppo delle imprese, a giudizio degli imprenditori dell'industria in s.s. lucana, per classe dimensionale di addetti – valori %, risposte multiple*

	Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Basilicata				
Inadeg. diffusione delle attività di ricerca e svil.	9,5	5,8	42,0	50,0
Scarsita' investim. pubblici per infrastrutture	24,9	22,6	45,0	50,0
Inad. sist. incentivazione	25,5	24,0	37,8	50,0
Carenza politica industriale a livello centrale	15,8	13,8	32,5	50,0
Carenza politica industriale a livello locale	17,0	15,2	31,3	50,0
Sottodim. e sottocapitalizz. imprese italiane	4,7	4,6	3,6	50,0
Ass. supporto burocratico	6,4	4,2	27,6	-
Ass. grandi imprese che fungano da traino	3,0	2,5	8,1	-
Peso del costo del lavoro	39,8	37,4	61,6	50,0
Altro	13,6	14,8	2,4	-

E' interessante anche investigare l'opinione di altri importanti comparti produttivi, come il turismo e l'industria delle costruzioni. Gli imprenditori turistici si concentrano in una richiesta di maggiore assistenza, in termini di politiche di settore, da parte dell'ente-Regione, ma non da parte governativa¹⁵, sottolineando la priorità di ridurre il cuneo fiscale su lavoro¹⁶, mentre quelli delle costruzioni lamentano una generalizzata assenza di politiche adeguate, sia in termini di domanda pubblica per infrastrutture (che costituisce un ovvio mercato di riferimento per il settore), che di incentivi finanziari adeguati. Evidentemente, la imprese edili regionali non reputano sufficienti i provvedimenti "ad hoc" adottati in questi anni, dalla 488 "costruzioni" agli sgravi fiscali per ristrutturazioni.

Va evidenziato come i diversi settori economici intervistati non giudichino particolarmente penalizzante il rapporto con la pubblica amministrazione e con la sua burocrazia. Ciò è il frutto delle semplificazioni burocratiche introdotte dalla Bassanini, ma anche dell'efficiente azione amministrativa che viene riconosciuta alla Regione Basilicata.

¹⁵ Il che sembra contraddire il progetto, da più parti ventilato, di creare un Ministero "ad hoc" per il turismo.

¹⁶ In termini di politiche fiscali, potrebbe essere anche sufficiente un riallineamento sui valori dell'aliquota IVA agevolata per tutti i comparti del turismo, anche quelli che attualmente continuano a pagare il 20% (ad es. i servizi degli stabilimenti balneari).



Tab. 3 - Principali caratteristiche del contesto italiano che frenano lo sviluppo delle imprese, a giudizio degli imprenditori lucani, per ramo di attività – valori %, risposte multiple

	Ind. s.s.	Turismo	Costruzioni
Inadeg. diffusione delle attività di ricerca e svil.	9,5	6,7	9,2
Scarsità investim. pubblici per infrastrutture	24,9	5,8	34,2
Inad. sist. incentivazione	25,5	-	23,2
Carenza politica industriale a livello centrale	15,8	6,7	23,3
Carenza politica industriale a livello locale	17,0	16,1	29,4
Sottodim. e sottocapitalizz. imprese italiane	4,7	1,2	4,0
Ass. supporto burocratico	6,4	-	3,0
Ass. grandi imprese che fungano da traino	3,0	-	-
Peso del costo del lavoro	39,8	24,7	-
Altro	13,6	32,2	3,1

1.2 Le strategie effettivamente adottate

Scendendo nell'analisi delle strategie produttive e di mercato che, in considerazione dello scenario generale sopra tratteggiato, il sistema imprenditoriale lucano ha concretamente adottato o ha in programma di adottare, è possibile evidenziare un primo inquadramento riepilogativo generale per il tramite dell'esame dei fattori sui quali le imprese intervistate puntano per migliorare la propria competitività.

La grande maggioranza delle imprese industriali del campione punta sulla qualità percepita del prodotto da parte del consumatore finale per il tramite del miglioramento del *design* o delle caratteristiche intrinseche del prodotto stesso, ma anche del miglioramento dell'immagine del prodotto presso il mercato finale, al di là delle sue caratteristiche intrinseche. Ciò significa lavorare sul prodotto ma anche sulle politiche di *marketing* e di pubblicità, dotarsi della certificazione di qualità aziendale, che oramai costituisce un vero e proprio "biglietto da visita" indispensabile per presentarsi sul mercato. Ciò si declina in una politica mirata a imporre maggiormente il marchio aziendale rispetto alla concorrenza (agendo quindi adeguatamente sulle tradizionali 4 leve del *marketing-mix*), ma anche, in misura minore, incrementare il contenuto tecnologico intrinseco del prodotto (e



un incremento della propensione ad innovare anche sul versante produttivo, oltre che commerciale e promozionale, deve provenire da una maggiore collaborazione fra ricerca pubblica e privata).

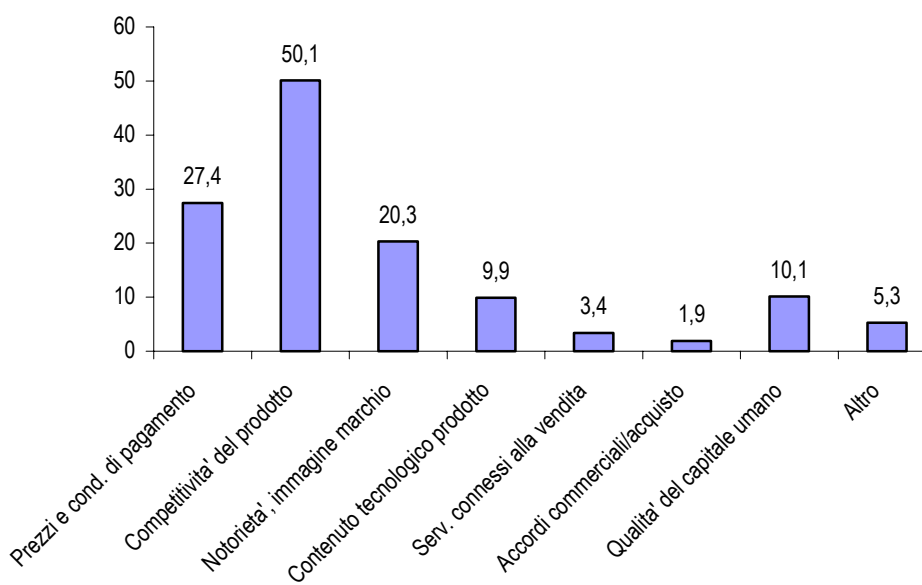
Vi è tuttavia una quota ancora significativa di imprese regionali che pensa di competere prioritariamente sul prezzo piuttosto che sulla qualità. Si tratta di imprese appartenenti a settori maturi, se non in declino, che vengono messe in grave difficoltà dalla fine di un periodo di svalutazione competitiva, e quindi dall'attuale fase di rivalutazione dell'euro, ma anche dalla concorrenza asiatica, rispetto alla quale non potranno reagire se non puntando sulla qualità e sul valore aggiunto dei prodotti, piuttosto che sul contenimento di costi e prezzi.

Per il resto, trova conferma la bassa propensione all'associazionismo ed alla coalizione con altre imprese: meno del 2% del campione pensa infatti di attivare accordi di tipo commerciale. Le imprese non hanno inoltre una idea precisa di alcune evoluzioni di fondo che stanno coinvolgendo l'industria a livello internazionale, in particolare l'incremento della quota di "servizio" incorporata nei prodotti. Appena il 3,4% degli intervistati prevede infatti di agire sui servizi connessi alla vendita del prodotto, che invece stanno diventando una fonte di crescente competitività (e profitto) per le imprese industriali in generale.

Una annotazione che è importante da tenere a mente per il seguito, quando si analizzerà con più dettaglio il rapporto esistente fra le imprese regionali ed il proprio personale: coerentemente con la percentuale di imprese che pensano di innovare tecnologicamente, il 10% delle imprese pensa di agire sul miglioramento della qualità del capitale umano. Le due questioni sono strettamente connesse. Le imprese altamente innovative sono quelle che curano la qualità professionale e culturale del proprio capitale umano. Sembra quindi di poter affermare che la percentuale di imprese innovative, nella base industriale lucana, non supera il 10%. La percentuale di imprese che investono in qualità del capitale umano è la stessa e non è particolarmente significativa. Insieme con la difficoltà di rinnovare le proprie strutture di *governance* interna, tale bassa propensione a puntare sulla qualità delle persone è un altro tassello di un modello imprenditoriale che non si è ancora particolarmente evoluto rispetto ad un assetto padronale e localistico.



Grafico 2 – Leve principali sulle quali le imprese dell'industria in s.s. regionale puntano per migliorare la propria competitività – valori %, risposte multiple



Rispetto ai singoli settori produttivi dell'industria regionale, va detto come le strategie mirate ad un recupero strutturale di competitività, ovvero basate non sul prezzo ma sulla qualità dei fattori produttivi e del prodotto finale, sono concentrate in quei settori tradizionalmente più dinamici nel panorama industriale lucano. In particolare, l'industria del mobile prevede di puntare su qualità percepita del prodotto, politiche di *marketing* su marchio, ma anche innovazione tecnologica di prodotto, in misura più spinta rispetto agli altri settori. Il rallentamento subito sui mercati principali nell'ultimo biennio suggerisce comunque di avere una attenzione stretta sui listini-prezzi. Più o meno sulla stessa scia la metalmeccanica, che però punta maggiormente su una migliore qualificazione della propria manodopera. Interessante anche la strategia del settore agroindustriale, che cura molto la fase commerciale e distributiva. Infatti, le imprese del settore integrano, nelle loro strategie, una intensa attività di promozione del marchio, insieme alla realizzazione di accordi con la rete di vendita per migliorare il *placement* e le condizioni contrattuali del proprio prodotto. Il tutto con un occhio di attenzione ai prezzi, anche in questo caso per massimizzare la penetrazione sui mercati.

Sull'altro versante, si collocano gli altri settori, che si concentrano quasi esclusivamente sulla competitività di prezzo ed in particolare l'industria del legno e la chimica di base, che non sembrano affiancare alla leva del prezzo altre significative opzioni.



Tab. 4 - Leve principali sulle quali le imprese dell'industria in s.s. regionale puntano per migliorare la propria competitività per settore produttivo di appartenenza – valori %, risposte multiple

	Alimentari	Tessili	Pelli Cuoio	Legno	Metal	Estrattive	Petrol	Editoria	Altre
	Tabacco	Vestiario	Calzature		meccaniche		chimiche	carta	
Prezzi e cond. di pagamento	13,5	5,7	17,5	31,7	41,1	21,0	51,8	14,7	35,4
Competitivita' del prodotto	58,9	14,5	47,5	63,6	70,9	39,8	42,7	35,3	35,4
Notorieta', immagine marchio	21,0	-	10,0	12,7	24,8	23,7	21,1	26,5	30,8
Contenuto tecnologico prodotto	8,9	5,4	-	3,4	12,8	11,2	2,0	0,0	23,1
Serv. connessi alla vendita	4,3	10,8	-	-	2,5	2,7	-	2,9	-
Accordi commerciali/acquisto	6,9	-	-	3,1	1,4	-	-	2,9	-
Qualita' del capitale umano	6,2	3,5	7,5	3,1	21,6	7,0	-	8,8	4,6
Altro	2,3	3,5	7,5	-	13,1	-	2,0	2,9	1,5

Uno sguardo agli altri comparti produttivi mostra come un settore di importanza vitale per la Basilicata, come il turismo, continuerà a fondare la sua espansione futura su un miglioramento del rapporto fra qualità e prezzo dei servizi ricettivi, mantenendosi ancora poco propenso ad accrescere la qualità del proprio capitale umano. Ciò costituisce un *handicap* per le imprese turistiche regionali: come già specificato nella parte precedente del rapporto, sono le imprese gestite da *manager* specializzati e professionalizzati quelle che ottengono i migliori risultati di mercato. Occorre quindi investire sulla qualità del capitale umano aziendale.

Il settore delle costruzioni segue invece una strategia più articolata, che insieme al miglioramento del rapporto fra qualità e prezzo del prodotto persegue strategie di *marketing* e di tipo commerciale (promozione del marchio, erogazione di servizi pre e post vendita, ecc.), anche se, come si verifica per il turismo, le politiche di riqualificazione del capitale umano aziendale restano marginali.



Grafico 3 - Leve principali sulle quali le imprese del settore turistico-ricettivo regionale puntano per migliorare la propria competitività, valori % al netto dei non rispondenti, risposte multiple

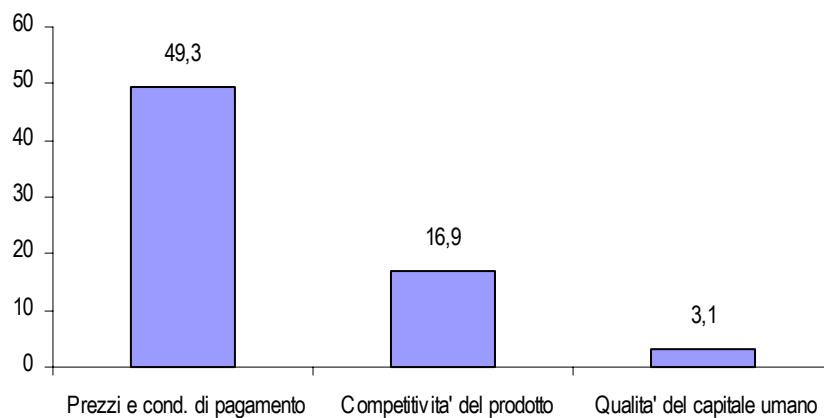
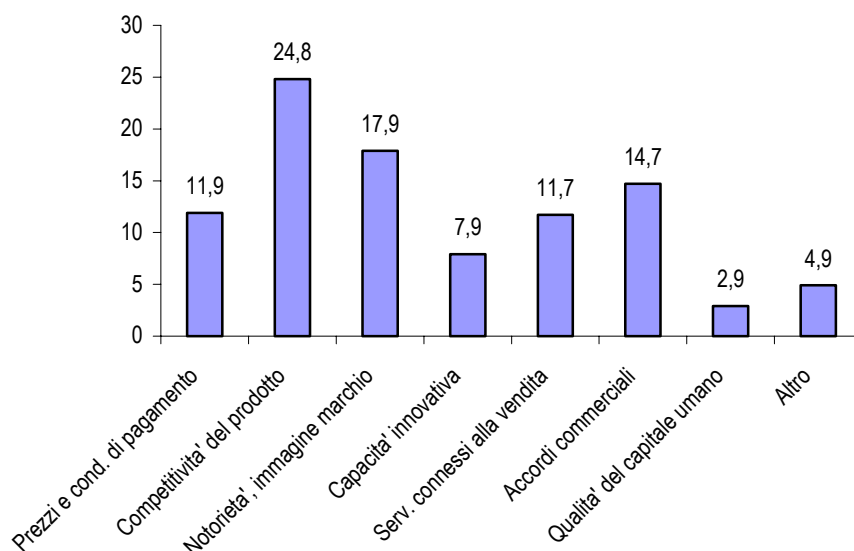


Grafico 4 - Leve principali sulle



quali le imprese dell'industria delle costruzioni regionale puntano per migliorare la propria competitività, valori % al netto dei non rispondenti, risposte multiple



Ciò che però colpisce è la percentuale particolarmente elevata di imprese che non intendono adottare alcuna strategia di crescita per il futuro. Tale percentuale è particolarmente elevata nel comparto dell'industria in senso stretto, mentre negli altri rami di attività è più modesta e si aggira attorno al 7-7,5%. Nel manifatturiero, le imprese che adottano un comportamento totalmente immobilista superano l'8% del campione e ciò testimonia della gravità della crisi industriale che colpisce la Basilicata, una crisi nei confronti della quale molte imprese sembrano non trovare la possibilità di reagire con una qualche strategia di risposta.

Particolarmente grave appare la situazione delle imprese minori: strette fra vincoli finanziari e difficoltà di rimanere sul mercato, appesantite da una struttura di *governance* che non consente l'utilizzazione di un capitale umano ad elevata qualificazione, le imprese più piccole, che però costituiscono, almeno numericamente, il nerbo del sistema industriale regionale, evidenziano una incapacità di reagire alla crisi che colpisce quasi una impresa su dieci.

Tab. 5 – Percentuale di imprese dell'industria in s.s. regionale che non prevedono di mettere in campo alcuna strategia, per classe dimensionale di addetti

Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Basilicata	8,3	9,0	1,7



Rispetto ai diversi settori produttivi, la percentuale di imprese “immobiliste” si ritrova soprattutto fra quelle che appartengono ai settori colpiti dalle difficoltà congiunturali e di mercato più gravi, ed in particolare nelle piccole imprese, prevalentemente artigiane, del settore del legno, del cuoio, ma anche nel settore estrattivo ed in quello cartario-editoriale. Maggiore reattività (alimentata probabilmente anche da risorse finanziarie, patrimoniali e di investimento più cospicue) viene messa in campo dall’industria metalmeccanica e da quella del mobile.

Tab. 6 – Percentuale di imprese dell’industria in s.s. regionale che non prevedono di mettere in campo alcuna strategia, per settore produttivo

Alimentari	Tessili	Pelli	Legno	Metal	Estrattive	Petrol	Editoria	Altre
Tabacco	Vestiario	Cuoio		meccaniche		chimiche	carta	
Calzature								
9,3	8,9	15,0	20,3	2,5	16,7	-	17,6	6,2

Le strategie di crescita dimensionale

Analizzando più in dettaglio le strategie rivolte alla crescita dimensionale, è possibile notare quanto segue:

- non vi è ancora una diffusa e generalizzata percezione, da parte del sistema industriale regionale, della necessità di crescere o allearsi per resistere ad una competizione sempre più aggressiva. La stessa mentalità “padronale” che tende a tenere lontani dall’azienda i professionisti più specializzati, per timore di perdere le redini della gestione, tiene le imprese regionali lontane l’una dall’altra, il che forse garantisce l’autonomia decisionale dell’imprenditore ma non la competitività del sistema;
- le imprese, ed in particolare le più piccole, che maggiormente risentono degli effetti negativi del vincolo dimensionale, prevedono in futuro di adottare strategie di aggregazione e crescita in misura sensibilmente maggiore di quanto non abbiano fatto finora. Vengono generalmente preferiti accordi di cooperazione informale, che garantiscano l’autonomia di ogni impresa aderente, piuttosto che relazioni più strette, che ovviamente comportano la perdita della proprietà da parte di chi è controllato.

Tab. 7 – Distribuzione % delle imprese dell’industria in s.s. regionale secondo le strategie di collaborazione e crescita dimensionale che possono mettere in campo, per classe dimensionale di addetti



	Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Basilicata				
Fusioni e/o acquisizioni di aziende				
Adottato	4,1	3,6	8,7	-
Da adottare	8,0	8,0	7,9	-
Non adottato ne' previsto	86,0	86,5	83,4	50,0
Cooperazione e network con altre imprese				
Adottato	4,3	3,8	8,7	-
Da adottare	8,6	9,1	4,2	-
Non adottato ne' previsto	85,2	85,2	87,1	50,0

Le poche imprese che hanno consapevolezza, o capacità operativa e strategica, di promuovere forme di crescita tramite accordi con altre imprese, prevedono di ricavare benefici soprattutto in termini di ottimizzazione della gestione amministrativa delle fasi di produzione e vendita, nonché di potenziamento patrimoniale tramite un rafforzamento dell'assetto proprietario (che ha ovvi riflessi positivi sulla capacità di investire e sulla solidità complessiva dell'impresa). Si riscontrano anche aspettative di ottenimento di economie di scala nella gestione di alcune attività di staff, quali la finanza, il personale, la pianificazione ed il controllo strategico. In particolare, le imprese agroalimentari e meccaniche sentono in maniera particolarmente stringente il vincolo patrimoniale, e quindi l'esigenza di capitalizzarsi tramite forme e processi di aggregazione e crescita.

Tab. 8 – Principali vantaggi ottenibili da processi di aggregazione, a giudizio delle imprese dell'industria in s.s. regionale, per macrosettori di appartenenza – valori % al netto dei non rispondenti, risposte multiple



	Totale Basilicata	Alimentari Tabacco	Tradiz. di consumo	Prodotti di base	Meccaniche M. trasp.	Altre
Assetto proprietario (beni e capitali aziendali)	27,3	52,7	6,4	15,5	50,0	30,0
Gestione amministrativa (produzione e vendita)	29,3	32,4	12,0	35,7	50,0	20,0
Gestione finanziaria	20,3	14,8	9,5	39,0	28,0	20,0
Gestione del personale	10,5	-	6,4	19,7	14,0	20,0
Strategie generali (obiettivi investimenti ecc)	17,7	17,6	3,1	15,5	42,0	-
Programmazione aziendale (decisioni di budget)	8,6	17,6	0,7	15,5	14,0	-
Altro	25,7	-	59,8	5,6	-	30,0

Le strategie commerciali

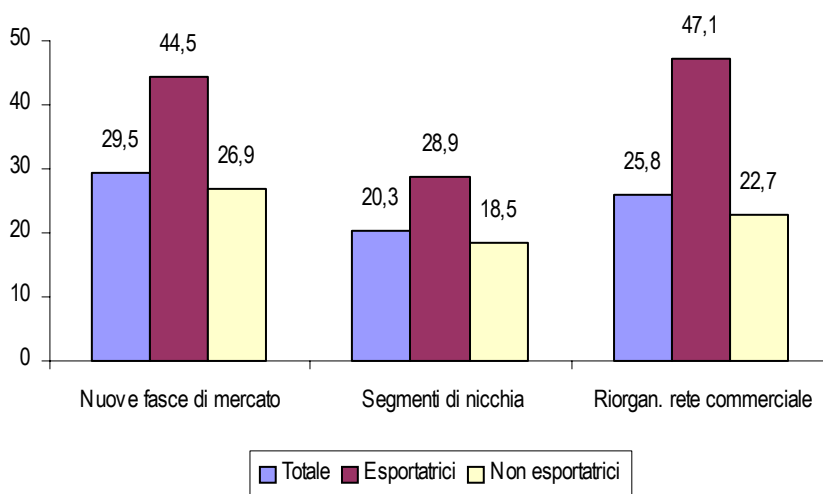
Rispetto alle strategie di tipo commerciale e riferite al rapporto intrattenuto con il mercato finale di sbocco, va detto che, in generale, vi è una maggiore e più diffusa sensibilità rispetto alle strategie di associazionismo e collaborazione con altre imprese. Viene ritenuto importante soprattutto il diversificare i mercati, sia in termini orizzontali (nuovi mercati per lo stesso prodotto) che verticali (nuovi mercati con nuovi prodotti). Le imprese ritengono poi di dover fare uno sforzo di riorganizzazione e messa in efficienza delle proprie reti di vendita, al fine di migliorare il fatturato e anche, strumentalmente, aggredire nuovi mercati. Infine, l'esigenza di puntare su qualità e valore aggiunto per proteggersi dalla competizione dei Paesi a basso costo del lavoro si traduce in una quota di una impresa su cinque che tenta di posizionarsi su nicchie di mercato a maggiore valore aggiunto unitario. Ciò consentirebbe, in linea di principio, di abbandonare la strategia, puramente difensivista, basata sulla compressione dei margini di redditività sul venduto per mantenere stabili le quote di mercato. Le imprese lucane iniziano a rendersi conto che tale strategia non è sostenibile nel medio periodo, a causa dei riflessi negativi sui conti aziendali che ciò ha comportato, e tentano di spostarsi verso la qualità ed il valore aggiunto.

Per ovvi motivi, le imprese esportatrici curano di più le strategie di tipo commerciale rispetto a quelle che vendono su mercati locali o domestici, ivi compresa la necessità di una continua riconfigurazione della propria rete commerciale, poiché debbono vendere su mercati lontani, avendo a che fare con sistemi culturali, normativi e doganali anche molto diversi dai nostri, ed in genere operando su mercati molto più competitivi e difficili di quelli locali. Ma



anche le imprese che hanno un mercato di riferimento esclusivamente domestico debbono, sia pur in misura minore, muoversi in sintonia con il mercato stesso.

Grafico 5 – Imprese dell'industria in s.s. regionale che hanno effettuato o prevedono di effettuare strategie di tipo commerciale per tipo di strategia ed effettuazione o meno di attività di esportazione – valori %



Le strategie produttive: *make or buy* e delocalizzazioni

Il sistema industriale lucano rimane fortemente integrato verticalmente. Infatti, le strategie di delocalizzazione di parte dell'attività produttiva in Paesi a basso costo del lavoro, generalmente, non viene presa in considerazione. Ciò, del resto, costituisce il riflesso della più generalizzata chiusura del sistema produttivo regionale sull'estero. Gli unici settori produttivi in cui la strategia di delocalizzare alcune fasi, a basso valore aggiunto, del ciclo produttivo, vengono prese in considerazione sono quello del mobile imbottito, in cui molte delle imprese *leader* del distretto stanno progettando di mantenere in Italia soltanto le fasi di progettazione e *design*, recuperando sui costi del lavoro nelle fasi a minor contenuto di innovazione e progettazione, nonché il tessile abbigliamento, ed in particolare il polo di Lavello che, sulla spinta della crisi, ha in animo di spostare l'intera attività produttiva delle imprese in Paesi dell'Europa dell'Est (in particolare è in esame l'ipotesi di delocalizzare in Romania). Altri settori, pur caratterizzati da processi produttivi di tipo *labor intensive*, che possono trarre indubbi benefici dalla riduzione del costo del lavoro, non prendono in considerazione la prospettiva della delocalizzazione, se non in modo molto marginale. Il problema potrebbe essere una carenza di informazioni, da parte delle imprese regionali, delle caratteristiche economiche, giuridiche,



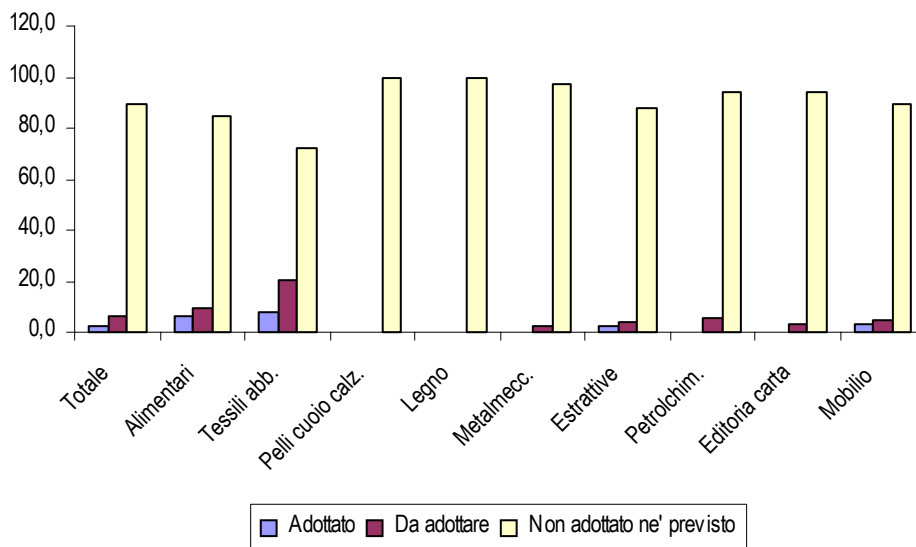
commerciali, doganali, ecc. dei Paesi in cui potenzialmente potrebbero andare a delocalizzare. Vi è poi una carenza di propensione all'internazionalizzazione che è diffusa in particolar modo fra le imprese più piccole, operanti nei settori produttivi più tradizionali. Infatti, le imprese con meno di 50 addetti non adottano, né prevedono di adottare, strategie di delocalizzazione in quasi il 93% dei casi, mentre le imprese che superano i 250 addetti, più consolidate ed esperte di mercati esteri e attività oltre frontiera prevedono, nel 50% dei casi, di delocalizzare. Buona anche la propensione a delocalizzare delle medie imprese, che hanno adottato, o prevedono di adottare tale strategia nel 18% dei casi.

Tab. 9 - % di imprese dell'industria in s.s. regionale che optano per strategie di delocalizzazione all'estero di attività a minor valore aggiunto per settore produttivo, al netto dei non rispondenti

	Totale	Alimentari	Tessili	Pelli Cuoio	Legno	Metal	Estratti	Petrol	Editoria	Altre
	Basilicata	Tabacco	Vestiaro	Calzature		meccaniche	ve	chimiche	carta	(Mobilio)
Adottato	1,9	6,2	4,0	-	-	-	-	2,0	-	3,1
Da adottare	5,4	2,3	24,1	-	-	2,5	-	3,5	3,0	13,8
Non adottato ne' previsto	90,7	91,5	71,8	100,0	100,0	95,0	94,5	94,5	93,9	80,0

Per quanto riguarda l'*outsourcing* la percentuale di imprese che affidano alcune attività all'esterno sono molto modeste in tutti i settori: soltanto nell'industria alimentare ed in quella tessile vi è una modesta incidenza di imprese che stanno tentando questa strada. In parte, la bassa propensione all'*outsourcing* è una naturale conseguenza di un sistema produttivo caratterizzato da una netta prevalenza di imprese di piccole o piccolissime dimensioni, che in molti casi lavorano come contoterzisti o subfornitori di grandi imprese di altre regioni, e quindi sono "soggetti passivi" dei processi di *outsourcing*, operando al servizio di imprese extraregionali che hanno affidato loro parti delle proprie attività, più che realizzarli in prima persona.

Grafico 6 - % di imprese dell'industria in s.s. regionale che hanno adottato, o prevedono di adottare, strategie di *outsourcing* di parti delle loro attività, per settore produttivo, al netto dei non rispondenti



Il rapporto con l'innovazione tecnologica

In sede di predisposizione del Piano Regionale per la Ricerca Scientifica e Tecnologica 2003-2005, è stato notato come non vi sia una significativa domanda di innovazione tecnologica da parte del sistema produttivo regionale, derivante dal fatto che larghe fasce di imprese, collocate perlopiù nei settori più maturi o nei segmenti dimensionali minori, sono del tutto inconsapevoli sia dell'utilità, in termini competitivi, di incrementare il contenuto tecnologico dei propri prodotti o processi, sia della frontiera tecnologica raggiunta dal proprio settore produttivo di appartenenza.

La rilevazione condotta con il presente rapporto, a più di due anni di distanza dal predetto Piano, mostra come la situazione non sia sostanzialmente cambiata. Pur avendo inserito nel quesito anche l'innovazione meramente organizzativa, accanto a quella tecnologica, appena il 41,3% delle imprese del comparto manifatturiero è consapevole dell'esigenza di introdurre innovazioni, una percentuale che, per le imprese minori, si riduce al 40,3%. Se si aggiunge a ciò la modesta percentuale, già rilevata in precedenza, delle imprese che reputano strategico per la propria competitività introdurre innovazione tecnologica nel proprio prodotto (pari, come si ricorderà, a poco meno del 10% del campione), è chiaro come il sistema produttivo lucano sia ancora notevolmente arretrato sul piano di una strategia competitiva meno tradizionale e più orientata verso la qualità ed il valore aggiunto dei propri prodotti.

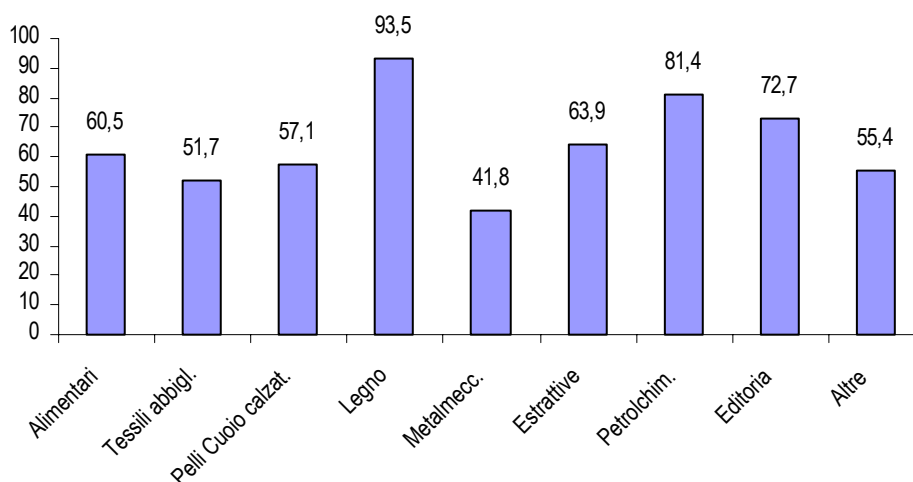
Tab. 10 - % di imprese dell'industria in s.s. regionale che prevedono di introdurre innovazione tecnologica, di prodotto o di processo, o organizzativa, per classe dimensionale di addetti, al netto dei non rispondenti



	Totale Basilicata	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Adottato	12,0	12,0	12,6	-
Da adottare	29,3	28,3	39,7	-
Non adottato ne' previsto	57,5	58,5	47,7	50,0

Dal punto di vista settoriale, soltanto il comparto metalmeccanico registra una percentuale di imprese innovative superiore al 50%, mentre, all'estremo opposto, il settore della lavorazione del legno, la chimica di base, il settore cartario ed editoriale costituiscono i comparti a minor propensione innovativa dell'industria regionale.

Gráfico 7 - % di imprese dell'industria in s.s. regionale che non prevedono di introdurre innovazione tecnologica, di prodotto o di processo, o organizzativa, per settore produttivo, al netto dei non rispondenti



Malgrado la scarsa propensione all'esportazione segnalata dall'industria lucana, è chiaro che una capacità innovativa significativa costituisce un fattore competitivo essenziale. Le imprese innovative si concentrano infatti maggiormente fra quelle che esportano, il che significa che non innovare costituisce una penalizzazione evidente in termini di capacità di penetrazione sui mercati internazionali, e quindi un *handicap* per il sistema imprenditoriale regionale.

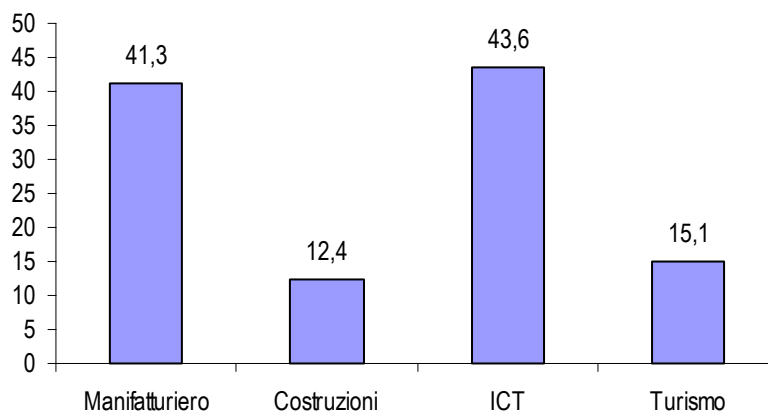
Tab.11 - % di imprese dell'industria in s.s. regionale che prevedono di introdurre innovazione tecnologica, di prodotto o di processo, o organizzativa, per effettuazione o meno di esportazioni, al netto dei non rispondenti



	Esportatrici	Non esportatrici
Adottato	14,1	11,8
Da adottare	29,8	29,0
Non adottato ne' previsto	54,5	58,0

Una analisi riferita anche agli altri comparti dell'economia mostra come il settore più innovativo, per motivi fisiologici, sia quello dei servizi avanzati (informatica, telecomunicazioni, ecc.), anche se, stante la natura fortemente innovativa dell'attività che viene svolta in tale comparto, ci si sarebbe aspettati di trovare percentuali di imprese che introducono innovazioni molto più alte del 43,6%. Ciò significa che anche in un ramo di attività nel quale l'innovazione tecnologica costituisce un vero e proprio fattore fisiologico, quasi di routine, nella vita aziendale, la maggior parte delle imprese non può o non vuole investire in innovazione. Sul versante opposto, risultano molto modeste le percentuali di imprese innovative nei settori dell'industria ricettiva e dell'edilizia. Ciò malgrado il fatto che il settore turistico, come già si è visto in precedenza, richiederebbe una profonda revisione ed innovazione dei suoi assetti gestionali e di *governance*, mentre nell'edilizia, specie in una regione a forte connotazione ambientale ed a notevole rischio sismico ed idrogeologico come la Basilicata, potrebbe trovare notevoli spazi per puntare sulla ricerca ed innovazione nel campo dei nuovi materiali, della bioedilizia, dei sistemi antisismici.

Grafico 8 - % di imprese regionali che hanno effettuato, o prevedono di effettuare, innovazione tecnologica di prodotto o di processo o di tipo organizzativo per comparto di attività produttiva





2. Le risorse umane ed il management gestionale

Come già evidenziato nella premessa alla terza parte del presente rapporto, la qualità del capitale umano aziendale, in termini di qualificazione culturale e professionale, costituisce una potente leva di competitività e di capacità di adattamento ai cambiamenti degli scenari di mercato per le imprese. Stante la rilevanza di tale fattore competitivo, di seguito viene riportata una analisi di dettaglio della situazione delle imprese lucane, anche se, come segnalato nell'introduzione, la modesta percentuale di imprese che hanno dichiarato rilevante ai fini competitivi la qualità professionale del proprio personale è molto modesta, superando di pochissimo il 10%. Tale scarsa consapevolezza dell'importanza del capitale umano aziendale è già una indicazione, di per sé piuttosto sintetica, dello sforzo che le imprese regionali sono disposte a profondere, anche in termini di investimento finanziario, per accrescere la qualità di tale fattore competitivo.

In effetti, nella gran parte del comparto industriale regionale, ovvero nella estesa galassia delle piccole imprese, il profilo professionale e culturale della manodopera aziendale è tutto quanto schiacciato verso il basso. La percentuale di dirigenti e quadri è molto modesta, poiché l'imprenditore tende a concentrare su di sé tutta l'attività gestionale, strategica e progettuale, mentre prevalgono gli operai o gli impiegati con mansioni operative. Ben diverso è l'approccio delle imprese medio-grandi, più strutturate, che necessitano di professionalità direttive di alto profilo, come i *manager* ed i quadri direttivi intermedi. Le piccole imprese non ricorrono neanche a consulenti esterni per tentare di colmare il *gap* culturale e professionale che patiscono, poiché anche tale tipologia di collaboratore espone l'imprenditore al rischio di perdere parzialmente le leve del controllo dell'impresa.

Tab. 1 – Figure professionali presenti nelle imprese dell'industria in s.s. regionale, per classe dimensionale di addetti – valori %, risposte multiple

	Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Basilicata				
Dirigenti	44,5	42,3	62,2	100,0
Quadri	9,8	4,7	52,8	100,0
Impiegati	65,5	61,7	100,0	100,0
Intermedi	5,8	2,5	34,6	50,0
Operai	90,3	89,3	100,0	100,0
Apprendisti	10,3	9,6	14,4	50,0
Consulenti	5,0	2,3	28,5	50,0

L'analisi degli altri comparti di attività non è, peraltro, molto più incoraggiante. Sembra mancare, un po' dappertutto, la figura del quadro direttivo intermedio,



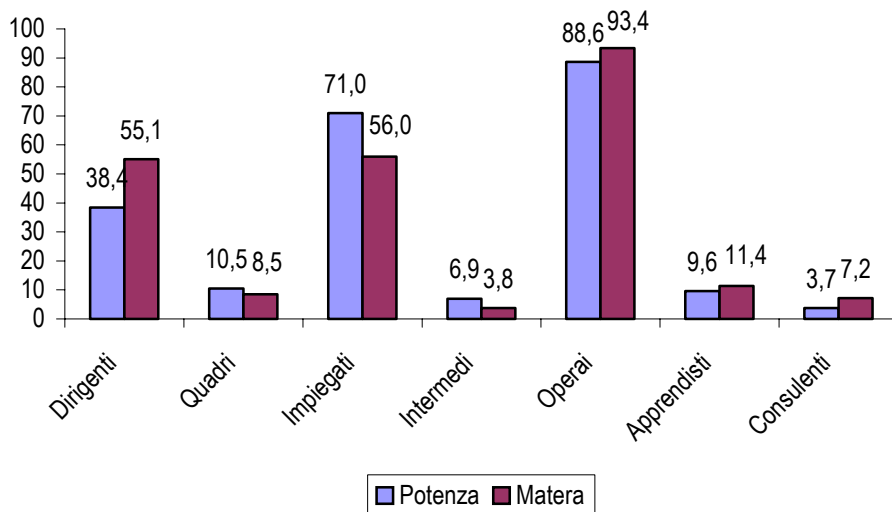
persino nel settore dei servizi avanzati la percentuale più alta è costituita da impiegati, mentre i consulenti, che pure potrebbero giocare un ruolo importante in tale settore, costantemente alla ricerca di acquisire conoscenze e competenze nuove, sono molto poco diffusi. Il settore turistico alberghiero è quello caratterizzato dalla maggiore percentuale di dirigenti, ma la scarsa articolazione e strutturazione organizzativa interna fa sì che i quadri intermedi, che poi sono le figure professionali che combinano competenze tecniche e manageriali, siano pressoché assenti.

Tab. 2 - Figure professionali presenti nelle imprese regionali, per comparto di attività – valori %, risposte multiple

	Manifatturiero	Costruzioni	ICT	Turismo
Dirigenti	44,5	44,2	69,4	78,7
Quadri	9,8	11,2	17,4	-
Impiegati	65,5	59,4	94,2	64,4
Intermedi	5,8	2,8	2,2	-
Operai	90,3	97,2	29,8	67,2
Apprendisti	10,3	18,6	2,2	5,1
Consulenti	5,0	33,5	2,7	-

Se si vuole dare uno sguardo di tipo territoriale, risulta evidente come la maggiore resistenza all'introduzione di figure direttive diverse dall'imprenditore, quindi in un certo senso la maggiore chiusura, si riscontri nel sistema industriale potentino, mentre quello materano ha già una articolazione dei ruoli dirigenziali più complessa e matura ed anche una maggiore propensione a lavorare con consulenti esterni all'impresa, una modalità che non convince affatto il tessuto imprenditoriale potentino che, in generale, mostra un maggiore ripiegamento su sé stesso.

Grafico 1 – Distribuzione % delle figure professionali presenti nelle imprese dell'industria in s.s. per provincia di appartenenza



La classe dei dirigenti d'azienda, oltre che poco diffusa in termini quantitativi, è anche caratterizzata da una certa inamovibilità. Il *turnover*, che per tali figure professionali è un fatto pressoché normale, è invece molto modesto. Il 72,2% delle imprese manifatturiere giudica "trascurabile" il *turn over* dei propri dirigenti, così come le costruzioni (35,5%), l'ICT (76,8%), mentre fa eccezione il turismo, nel quale per il 40% delle imprese il grado di *turnover* è "normale" e nel 19,2% dei casi è perfino "elevato". La notevole stabilità delle posizioni dirigenziali dipende in larga misura dal carattere padronale di molte imprese, che fa sì che i ruoli dirigenziali vengano ricoperti da familiari dell'imprenditore. Non a caso, infatti, fra le imprese industriali con meno di 50 addetti, un *turnover* "trascurabile" riguarda quasi il 76% del campione. Il settore turistico fa eccezione nella misura in cui la natura fortemente stagionale delle attività di tale comparto fa sì che anche i dirigenti, come tutto il resto del personale, lavorino soltanto per alcuni mesi all'anno e poi escano dall'azienda.

Detto questo, è chiaro che il modesto *turnover* dei dirigenti provoca una certa "fossilizzazione" delle strategie aziendali, poiché viene a mancare quell'elemento di innovazione e rottura che soltanto il frequente ricambio del vertice aziendale può assicurare. In parte, la modesta capacità innovativa delle imprese regionali dipende anche dalla elevata sedimentazione dei loro vertici direttivi e strategici.

Perfino i consulenti, per loro natura assolutamente precari nell'organico aziendale, tendono a manifestare notevoli tassi di permanenza in azienda, che oscillano dal 31,3% nel manifatturiero al 38,8% nelle costruzioni. In tal senso, anche la ristrettezza, in termini numerici, del bacino di professionisti qualificati esistente in regione gioca un ruolo nel garantire elevati tassi di permanenza in azienda dei consulenti esterni.



D'altra parte, va detto che nelle piccole imprese il ruolo dei dirigenti, dei quadri, dei consulenti o comunque di chi ha il compito di elaborare le linee strategiche dell'impresa è pressoché inesistente. A decidere è quasi sempre l'imprenditore, ed in molti casi da solo: nel 45,5% dei casi, nelle imprese con meno di 50 addetti, la pianificazione strategica è effettuata direttamente dall'imprenditore-proprietario, senza necessariamente comunicare con il gruppo di *manager* e quadri dell'impresa. Soltanto nel 9% dei casi viene garantita la partecipazione attiva del gruppo di direzione alla elaborazione di strategie. La percentuale di ricorso a società di consulenza esterna, per farsi aiutare nel percorso di pianificazione, è pressoché nulla. Il ruolo dei *manager* e dei quadri, di fatto, viene valorizzato soltanto nelle imprese medio-grandi. Nelle piccole imprese, nei fatti, la classe manageriale interna non è valorizzata, ma non lo è soprattutto per un fattore di ritardo di cultura imprenditoriale. Una piccola impresa su cinque non effettua alcuna attività di pianificazione strategica, quindi vive alla giornata, senza capacità di formulare un piano di crescita di medio e lungo periodo. Di fatto, quindi, ci si trova di fronte a una larga fascia di imprese che sopravvivono quotidianamente, senza riuscire a trovare le condizioni (finanziarie, di mercato ma anche di cultura imprenditoriale) per potersi dare una prospettiva di crescita. In altri termini, in assenza di una capacità di elaborazione strategica, più del 20% del tessuto industriale lucano rischia di non potersi mai mettere sulla strada dello sviluppo e della crescita.

Una pre-condizione per uscire dalla attuale fase di difficoltà del comparto industriale è quindi quella di valorizzare le risorse professionali ed umane che aiutino gli imprenditori ad iniziare a progettare strategie di crescita di medio periodo, uscendo dalle contingenze della sopravvivenza quotidiana. In primo luogo occorre dare spazio e ruolo reale ai manager ed ai collaboratori dell'imprenditore, superando una logica individualistica.



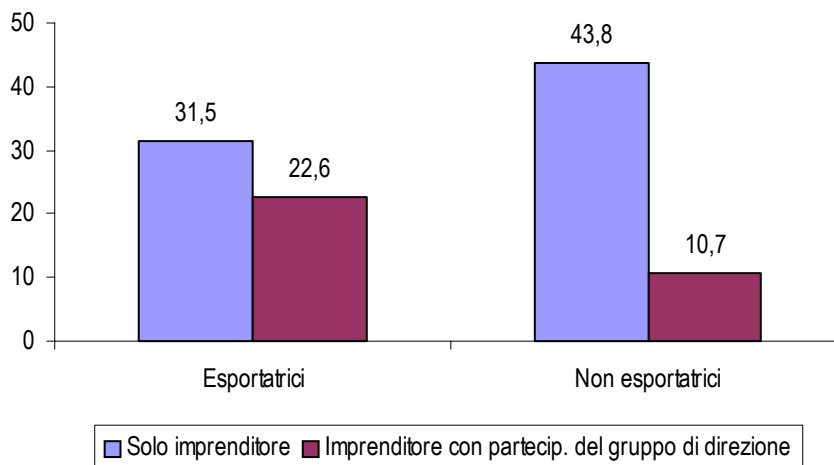
Tab. 3 – Figure professionali che svolgono l'attività di programmazione strategica di medio e lungo periodo nel comparto manifatturiero regionale per classe dimensionale di addetti – valori % al netto dei non rispondenti

	Totale	1 - 50	51 - 250	Oltre 250
Basilicata				
Imprenditore, talvolta comun. al gruppo di direzione	41,9	45,5	10,5	-
Imprenditore e sempre comun. al gruppo di direzione	9,1	9,5	2,9	50,0
Imprenditore con partecipaz. del gruppo di direzione	12,3	9,0	44,2	-
Imprenditore e collaboratori e comunicata ai vari settori	1,2	0,4	8,6	-
Affidata all'esterno ad aziende specializzate	0,4	-	4,2	-
Non si ricorre ad attiv. di pianificazione	21,4	21,5	20,9	-

D'altra parte, le imprese che esportano, ovvero il gruppo delle imprese più competitive, tende a coinvolgere maggiormente il gruppo dei manager e dei quadri aziendali nell'elaborazione delle strategie di crescita, rispetto al gruppo delle imprese che non esportano, tendenzialmente meno competitive e più marginali sui mercati. La strada da seguire è quindi quella di aprire le porte alle professionalità più qualificate, evitando che l'imprenditore si accoli tutto il carico della gestione strategica ed operativa dell'impresa.



Grafico 2 – Distribuzione % delle imprese dell'industria in s.s. regionale per propensione ad esportare e tipologia di gestione della fase di programmazione strategica di medio-lungo periodo



Peraltro, da questo punto di vista, le prospettive a breve termine possono essere considerate moderatamente incoraggianti. Da un lato, le imprese più marginali sui mercati (ovvero le più piccole e quelle che non esportano) continuano, anche per il futuro, a non voler reclutare dirigenti o quadri direttivi, mantenendosi quindi su un assetto decisionale e gestionale di tipo padronale, che, come si è visto, non agevola la crescita competitiva.

D'altro lato, però, va detto che i piccoli imprenditori tentano di superare il problema "per linee esterne", ovvero affidandosi, in misura maggiore rispetto a quanto finora fatto, ai consulenti esterni. In altri termini, le piccole imprese a gestione padronale cercano di acquisire maggiori capacità di pianificazione e programmazione senza però introdurre in azienda figure professionali che potrebbero fare concorrenza agli imprenditori stessi nella gestione. Da questo punto di vista, la scelta di affidarsi maggiormente a consulenti esterni è del tutto ragionevole e legittima (sempre che, beninteso, i consulenti siano professionalmente all'altezza e si sentano sufficientemente coinvolti e motivati nell'aiutare l'impresa a crescere, pur essendo esterni a questa).



Tab. 4 -Figure professionali da inserire prioritariamente, nel breve termine, in azienda, a giudizio delle imprese dell'industria in s.s. regionale, per classe dimensionale di addetti e propensione ad esportare

	Totale	Classe di addetti			Esportazioni	
	Basilicata	1 - 50	51 - 250	Oltre 250	Si	No
Dirigenti	-	-	-	-	-	-
Quadri	2,3	2,5	-	-	18,8	-
Impiegati	24,1	24,3	22,8	-	16,1	25,3
Intermedi	-	-	-	-	-	-
Operai	83,5	82,0	100,0	-	38,4	89,9
Apprendisti	3,5	3,8	-	-	28,6	-
Consulenti	12,4	13,6	-	-	36,6	9,0

Anche in termini di previsioni di assunzione di nuovo personale, le imprese della provincia di Matera si dimostrano più aperte. Infatti, mentre in nessuna delle due province si manifesta una significativa propensione ad accrescere i ruoli dirigenziali, le imprese della provincia in questione evidenziano una previsione di incremento dei quadri intermedi per l'11,1% dei casi, ed una propensione ad incrementare le collaborazioni con consulenti esterni doppia rispetto alla provincia di Potenza, i cui fabbisogni professionali continuano ad essere concentrati prevalentemente su figure di qualifica medio-bassa, e comunque non direttiva (impiegati, operai).

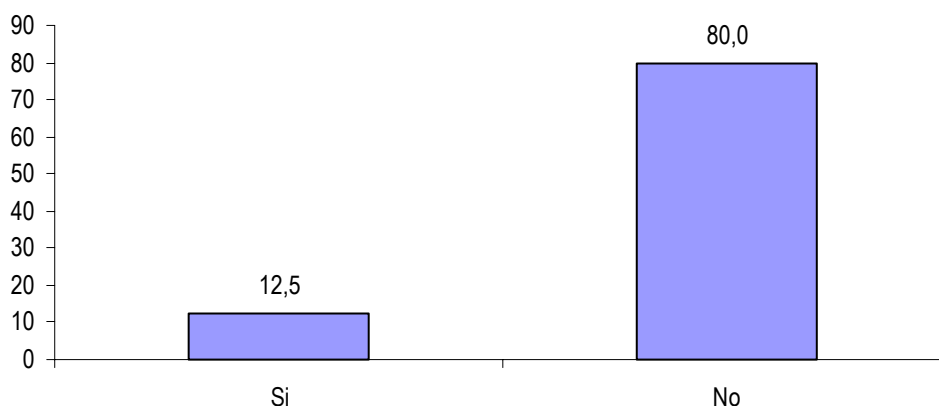
Tab. 5 – Fabbisogni professionali previsti dalle imprese dell'industria in s.s. regionale, per qualifica e provincia, valori % al netto dei non rispondenti, risposte multiple

	Potenza	Matera
Dirigenti	-	-
Quadri	-	11,1
Impiegati	21,6	33,7
Intermedi	-	-
Operai	90,4	57,4
Apprendisti	4,4	-
Consulenti	10,3	20,5



D'altra parte, va detto che le politiche di assunzione e rilancio del capitale umano aziendale devono scontrarsi con un vincolo finanziario all'assunzione di nuovi collaboratori, indotto dalla prolungata crisi di mercato che la maggior parte delle imprese regionali ha dovuto subire negli ultimi anni e che di fatto, quindi, le risorse per arricchire il capitale umano aziendale con l'ingresso di professionalità qualificate (e costose) sono limitate per molte aziende. Infatti, soltanto il 12,5% delle imprese industriali regionali è in condizione di ampliare il proprio organico. Tale ridotta capacità di investimento su nuove professionalità è indotta, per una impresa su cinque, da difficoltà di carattere finanziario e da circa la metà del campione dall'esigenza di effettuare riorganizzazioni/ristrutturazioni organizzative interne (indotte spesso dalle difficoltà di mercato e dalla conseguente esigenza dell'impresa di riposizionarsi) prima di passare all'assunzione di nuovo organico.

Grafico 3 – Distribuzione % delle imprese dell'industria in s.s. regionale per propensione o meno all'assunzione di nuovo personale nel breve periodo



In linea con una propensione ad assumere molto modesta, le imprese industriali regionali non prevedono di potenziare in misura significativa i propri ruoli direttivi per l'immediato futuro. Ne risulta così un quadro in cui la presenza di figure di tipo manageriale è molto poco diffusa, se non nelle funzioni più "tradizionali" della gestione aziendale, come la produzione e logistica ed il commerciale. Nelle funzioni in cui vi è una particolare esigenza di figure ad elevatissima specializzazione, come la finanza, l'informatica e tecnologia, la contabilità industriale ed il controllo di gestione, invece, la presenza di figure manageriali è quasi del tutto assente, se non nelle imprese più strutturate (ed anche in queste non sempre vi è una diffusione particolarmente elevata). Ciò significa che in tali funzioni ad elevato contenuto tecnico, nella grande maggioranza dei casi, è l'imprenditore stesso ad assumere un ruolo preminente, non appoggiandosi agli specialisti della materia. I risultati finali di tale concentrazione di funzioni



sull'imprenditore, che per sua natura potrebbe non essere un tuttologo delle diverse articolazioni della vita aziendale, potrebbero non essere particolarmente positivi.

Naturalmente, anche l'elaborazione e la pianificazione strategica rimangono saldamente in mano agli imprenditori titolari, che, per timore di perdere il timone dell'impresa, rifiutano di affidarsi a *manager*. Ciò vale non solo nelle piccole imprese, ma anche nelle più grandi ed articolate imprese di medie dimensioni, che, per le dimensioni produttive e di mercato, avrebbero da gestire una maggiore complessità della pianificazione strategica e malgrado ciò seguono il modello delle unità produttive più piccole ed elementari. Ciò è spiegabile nella misura in cui le medie imprese regionali non sono altro che delle evoluzioni di piccole imprese che sono cresciute sui mercati e quindi, malgrado la crescita, rimangono impostate su modelli tipici delle più piccole unità produttive.

Anche funzioni relativamente nuove, come la pianificazione e gestione della certificazione ambientale e sulla sicurezza del lavoro, hanno una presenza di *manager* del tutto insignificante, ma in questi casi il motivo risiede nella relativa "novità" di tali funzioni aziendali nel contesto lucano, una novità che ovviamente non può che rendere poco diffusi i *manager* specializzati nel settore.



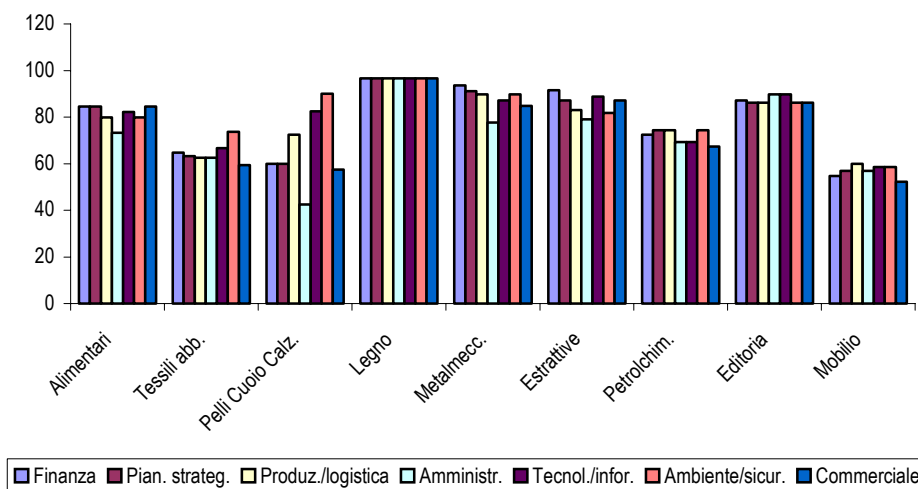
Tab. 6 – Percentuale di imprese dell'industria in s.s. regionale per presenza, o previsione di futura presenza, di figure manageriali, per funzione aziendale e classe dimensionale di fatturato annuo (euro)

	Totale Basilicata	Fino a 500 Mila	Da 501 Mila a 2,5 MIL	Da 2,5 MIL a 5 MIL	Da 5,1 MIL a 50 MIL	Oltre 50 MIL
Finanza						
Gia' presenti	13,9	1,8	12,9	4,3	61,6	-
Previsti in futuro	2,3	3,6	-	-	-	33,3
Assenti/non previsti	83,3	92,7	87,1	95,7	38,4	33,3
Strategie (marketing e investimenti)						
Gia' presenti	15,6	1,8	8,7	-	63,4	33,3
Previsti in futuro	2,7	6,9	-	-	-	-
Assenti/non previsti	81,9	89,4	91,3	100,0	40,3	33,3
Produzione e logistica						
Gia' presenti	18,0	-	11,0	27,2	76,0	33,3
Previsti in futuro	1,8	3,5	-	-	-	-
Assenti/non previsti	80,2	94,5	89	72,8	24,0	33,3
Amministrazione e controllo di gestione						
Gia' presenti	23,2	3,1	16,1	24,7	69,9	-
Previsti in futuro	1,4	6,9	-	-	-	33,3
Assenti/non previsti	74,1	88	83,9	75,3	33,9	33,3
Informatica e tecnologia						
Gia' presenti	17,2	-	16,0	17,8	66,5	-
Previsti in futuro	1,1	3,5	-	-	-	-
Assenti/non previsti	81,0	94,5	84,0	82,2	33,5	66,7
Ambiente e sicurezza						
Gia' presenti	15,9	1,8	8,7	22,1	73,1	0
Previsti in futuro	2,8	3,3	4,1	0	0	0
Assenti/non previsti	81,5	92,9	87,2	77,9	26,9	66,7
Commerciale						
Gia' presenti	19,9	1,8	8,7	13,1	71,5	33,3
Previsti in futuro	1,2	-	2,1	-	-	-
Assenti/non previsti	78,6	96,3	89,1	86,9	28,5	33,3



Dal punto di vista dei diversi settori produttivi, la non disponibilità a incorporare figure manageriali risalta soprattutto nei rami di attività più tradizionali, a minore dimensione media di impresa, come l'industria della lavorazione del legno, la metalmeccanica (soprattutto a causa dell'influenza del settore dell'artigianato del metallo e della piccola subfornitura meccanica di base), il settore delle cave e miniere. Viceversa, l'industria del mobile, più esposta ai mercati internazionali, ricorre maggiormente a figure professionali specializzate nei ruoli direttivi delle diverse funzioni aziendali, specie nella funzione commerciale (molto importante per un settore che produce la maggiore quota del suo fatturato tramite l'esportazione) ed in quella finanziaria. Relativamente buona anche la propensione ad assorbire figure dirigenziali nella filiera della moda (tessile-abbigliamento e pelli, cuoio e calzature).

Grafico 4 - Percentuale di imprese dell'industria in s.s. regionale che segnalano l'assenza, o la non previsione, di figure manageriali, per funzione aziendale e settore produttivo di appartenenza



Rispetto all'inquadramento contrattuale delle figure manageriali presenti in azienda, prevale di larga misura la figura del dipendente fisso. Ciò deriva, in una certa misura, anche dal fatto che in gran parte delle imprese a gestione padronale i dirigenti sono i familiari dell'imprenditore e quindi vengono incorporati nell'azienda in forma stabile.



D'altra parte, se si riflette sul modestissimo tasso di *turnover* dei dirigenti sopra esaminato, è del tutto logico aspettarsi che la gran parte di tali figure professionali sia inserito in azienda con contratto stabile e non con un contratto precario (come i *manager* interinali, verso i quali solo le piccole imprese fanno affidamento in aree, quali la finanza e la pianificazione strategica, nelle quali l'imprenditore ed i suoi familiari-collaboratori non hanno competenze tecniche specifiche e sono quindi costretti a rivolgersi all'esterno). I consulenti esterni vengono reclutati soprattutto dalle aree dell'amministrazione, dell'ambiente e sicurezza e della finanza, in parte per quanto appena detto (assenza di competenze tecniche specifiche sull'argomento, specie nelle piccole imprese) in parte per l'assenza di funzioni organizzative, nei campi più innovativi, come ad esempio l'ambiente e sicurezza.

Emerge la fotografia comune di un sistema produttivo che tende ad internalizzare il più possibile tutte le funzioni. Tale propensione è evidente anche nel caso delle imprese minori, che potrebbero, per ragioni di contenimento dei costi fissi, rivolgersi maggiormente a professionalità esterne all'impresa, ma che sembrano volerlo fare soltanto quando è strettamente necessario, poiché non dispongono di professionalità interne specifiche.



Tab. 7 – Tipologia di inquadramento del responsabile di funzione nelle imprese dell'industria in s.s. regionale per classe dimensionale di addetti e funzione aziendale, valori % al netto dei non rispondenti

	Totale	1 - 50	Oltre 50
Finanza			
Dipendente fisso	87,1	83,0	95,2
Consulente	15,5	20,9	4,8
Manager interinale	4,1	6,2	-
Pianificazione strategica			
Dipendente fisso	84,3	83,4	86,4
Consulente	13,5	13,4	13,6
Manager interinale	4,7	7,0	-
Produzione e logistica			
Dipendente fisso	91,7	89,1	96,4
Consulente	12,3	13,1	10,9
Manager interinale	-	-	-
Amministrazione			
Dipendente fisso	88,5	84,7	100,0
Consulente	20,4	23,1	12,0
Manager interinale	-	-	-
Informatica e tecnologia			
Dipendente fisso	88,8	83,8	100,0
Consulente	12,4	16,1	4,3
Manager interinale	-	-	-
Ambiente e sicurezza			
Dipendente fisso	82,1	76,1	92,1
Consulente	19,4	23,9	11,7
Manager interinale	-	-	-
Commerciale			
Dipendente fisso	88,3	83,6	99,2
Consulente	9,1	7,7	12,5
Manager interinale	-	-	-

Volendo dare uno sguardo anche agli altri comparti dell'economia regionale, al netto del comparto turistico, le cui risposte a tale quesito non sono risultate significative, emerge che la tendenza ad affidarsi a figure direttive inserite stabilmente dentro l'azienda è presente, addirittura in forma rafforzata, in tutti i comparti, ivi compresi i servizi avanzati. Una propensione ad utilizzare figure esterne si verifica solo per l'area ambiente e sicurezza, troppo nuova per disporre, nelle aziende, di funzioni interne e consolidate.



Tab. 8 - Tipologia di inquadramento del responsabile di funzione nelle imprese regionali per ramo di attività e funzione aziendale, valori % al netto dei non rispondenti

	Manifatt.	Costruzioni	ICT
Finanza			
Dipendente fisso	87,1	76,2	100,0
Consulente	15,5	7,9	-
Manager interinale	4,1	15,9	-
Pianificazione strategica			
Dipendente fisso	84,3	100,0	100,0
Consulente	13,5	-	-
Manager interinale	4,7	-	-
Produzione e logistica			
Dipendente fisso	91,7	100,0	100,0
Consulente	12,3	-	-
Manager interinale	-	-	-
Amministrazione			
Dipendente fisso	88,5	100,0	80,8
Consulente	20,4	-	19,2
Manager interinale	-	-	-
Informatica e tecnologia			
Dipendente fisso	88,8	96,9	100,0
Consulente	12,4	3,1	-
Manager interinale	-	-	-
Ambiente e sicurezza			
Dipendente fisso	82,1	67,5	86,3
Consulente	19,4	32,5	13,7
Manager interinale	-	-	-
Commerciale			
Dipendente fisso	88,3	97,2	100,0
Consulente	9,1	2,8	-
Manager interinale	-	-	-

La situazione sopra illustrata riguarda lo scenario attuale. In prospettiva, riguardo alle previsioni di espansione del personale, i ruoli direttivi dovranno essere, secondo i programmi delle imprese, coperti prevalentemente da consulenti esterni, tranne che per le aree amministrativa e dell'ambiente e sicurezza, sulle quali prevarrà un orientamento ad internalizzare il più possibile. Ciò costituisce una vera e propria innovazione per le imprese industriali regionali, che sinora si erano affidate a personale interno per ricoprire i ruoli direttivi e che evidentemente iniziano a risentire l'esigenza di aprire a risorse professionali esterne, preferendo la figura del consulente esterno. Questa, essendo svincolata dall'organigramma aziendale, non minaccia le posizioni di potere consolidate del titolare, a differenza di quanto avverrebbe per l'introduzione all'interno dell'azienda di un *manager*.



Naturalmente, detta innovazione va mitigata, quanto ad impatto sul sistema produttivo, dalla già rammentata scarsissima propensione ad incrementare le figure direttive, manifestata dalle imprese, a causa delle difficoltà finanziarie e di mercato che queste subiscono. Insomma, se è vero che vi sarà un maggior ricorso a consulenti esterni, è anche vero che la dimensione assoluta di tale fenomeno sarà contenuta.

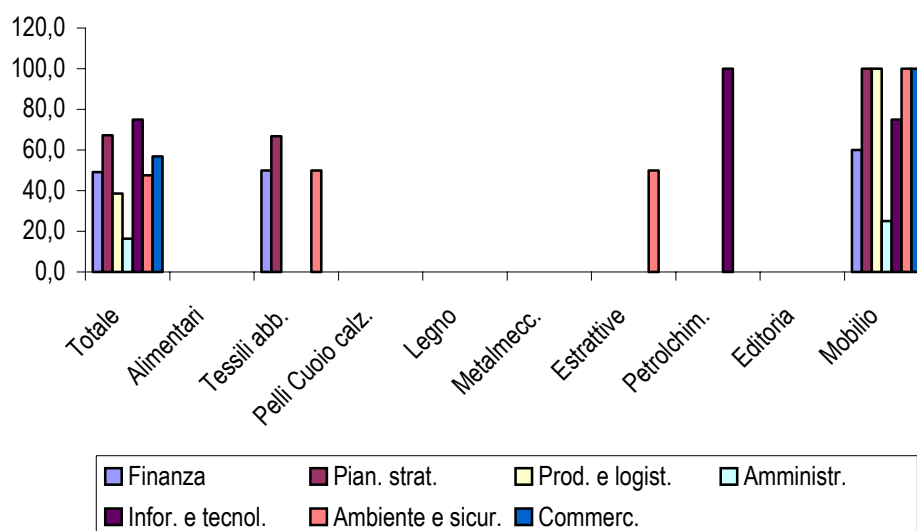
Tab. 9 – Inquadramento del responsabile di funzione che le aziende dell'industria in s.s. regionale prevedono di inserire in organico nel prossimo futuro per classe dimensionale di addetti – valori % al netto dei non rispondenti

	Totale	1 - 50	Oltre 50
Finanza			
Dipendente fisso	29,7	22,2	100,0
Consulente	49,2	54,5	-
Manager interinale	-	-	-
Pianificazione strategica			
Dipendente fisso	8,3	8,3	-
Consulente	67,3	67,3	-
Manager interinale	15,7	15,7	-
Produzione e logistica			
Dipendente fisso	35,0	35,0	-
Consulente	38,6	38,6	-
Manager interinale	-	-	-
Amministrazione			
Dipendente fisso	83,6	80,4	100,0
Consulente	16,4	19,6	-
Manager interinale	-	-	-
Informatica e tecnologia			
Dipendente fisso	38,6	48,6	-
Consulente	75,0	68,6	100,0
Manager interinale	-	-	-
Ambiente e sicurezza			
Dipendente fisso	68,9	69,4	67,3
Consulente	47,6	30,6	100,0
Manager interinale	-	-	-
Commerciale			
Dipendente fisso	43,2	53,2	-
Consulente	56,8	46,8	100,0
Manager interinale	-	-	-



Detta innovazione, per quanto di limitato impatto, sarà trainata soprattutto dal settore del mobile imbottito, che prevede di ricorrere intensivamente ai consulenti in quasi tutte le aree operative e di staff del tessile abbigliamento, limitatamente a informatica e tecnologia, ambiente e sicurezza e finanza, nonché la chimica di base per quello che attiene all'area tecnologica ed informatica. Gli altri settori produttivi, di fatto, rimarranno ancorati ad una strategia più "tradizionale", basata sull'organigramma interno. Evidentemente, quindi, è soprattutto il distretto del mobile imbottito a voler provare strade innovative per assimilare conoscenze e competenze non presenti in azienda e quindi favorirne il rilancio, mentre gli altri settori rimangono ancora piuttosto chiusi e ripiegati sulle competenze consolidate già presenti in azienda.

Grafico 5 - Inquadramento del responsabile di funzione che le aziende dell'industria in s.s. regionale prevedono di inserire in organico nel prossimo futuro per settore produttivo – valori % al netto dei non rispondenti





NOTA METODOLOGICA

L'attività di monitoraggio dell'Osservatorio si basa su quattro rilevazioni parallele ma distinte riferite: una al comparto dell'**Industria in senso stretto**, una a quello dell'**ICT**, una a quello delle **Costruzioni** e una al comparto del **Turismo**.

L'impostazione metodologica delle quattro indagini è ancora quella tradizionale delle volte precedenti, con i questionari di rilevazione "personalizzati" per i quattro comparti.

La presente indagine è l'unica prevista per la Basilicata per il 2005, così come per le altre regioni oggetto del presente monitoraggio. Tali rilevazioni, come di consueto, sono strutturate secondo i criteri di indagini "**omnibus**" in grado cioè di ospitare di volta in volta – oltre agli argomenti fissi - pacchetti di domande riferite a temi di approfondimento su argomenti specifici di particolare interesse al momento della rilevazione.

Al principio dell'attività di monitoraggio del 2005 l'Osservatorio Regionale Banche – Imprese di Economia e Finanza ha provveduto ad armonizzare universi e relativi campioni dei quattro settori al Censimento Industria e Servizi 2001, reso disponibile dall'ISTAT nel corso del 2004, per garantire sempre la massima affidabilità dei dati e delle stime inserite nei Rapporti.

Per quanto riguarda in generale la struttura del disegno campionario relativo ai collettivi sotto osservazione, trova conferma la natura di **indagini multiscopo** che porta a classificare le ricerche in questione come **panel longitudinali** formati dalle stesse unità per più tornate, rappresentativi dei rispettivi comparti per provincia e settori di attività economica. Questa scelta implica che la rappresentatività va intesa nel senso che, per quegli aspetti considerati importanti ai fini degli obiettivi da conseguire (ma non automaticamente per gli altri), si può ottenere dal campione una immagine abbastanza fedele dell'insieme degli argomenti. Si ricorda a questo proposito che gli obiettivi principali della rilevazione riguardano prevalentemente la conoscenza di parametri tipici - di natura congiunturale - dei comparti esaminati per i quali sia possibile stimare soprattutto il "**verso**" e la "**diffusione**" delle modifiche nel tempo e non tanto l'intensità delle stesse.

Per quanto sopra detto inoltre nella fase di allocazione delle unità campionarie nei diversi strati, non disponendo di attendibili stime a priori delle frequenze/probabilità (e quindi della variabilità della variabile di risposta) si è ritenuto più opportuno considerare una soluzione euristica intermedia tra l'allocazione "ottimale" e quella "proporzionale".

In particolare i passaggi essenziali del percorso metodologico possono essere così riassunti:

- il campo di osservazione interessa i settori dell'Industria in senso stretto, dell'ICT, delle Costruzioni e del Turismo presi nel loro insieme;
- la ripartizione territoriale eletta a "strato" è ancora la provincia, così come i soggetti di indagine sono, le imprese con almeno sei addetti per manifatturiero e costruzioni, tre addetti per ICT e turismo;



- la stratificazione degli universi regionali secondo i parametri territoriali (province) è stata fatta ricorrendo, come precedentemente ricordato, ai risultati del Censimento Industrie e Servizi pubblicato dall'ISTAT e relativo alla situazione del 2001;
- la numerosità campionaria per l'Industria in senso stretto è pari a 394 unità, per l'ICT 151, per le Costruzioni 388 e per il Turismo 106;
- Tali numerosità garantiscono risultati con un errore di circa +/- 3,5% (per p=q=50% e probabilità del 95%);
- la allocazione delle imprese - campione negli strati è stata effettuata ricorrendo alla ipotesi "intermedia" tra il metodo "ottimale" di Neyman ed il proporzionale, nel rispetto della legge di potenza pari a $K = \frac{1}{2} (n_u = \sqrt{N_u})$ in base alla quale, si ricorda, l'assegnazione delle unità del campione totale nelle "celle" formate dall'incrocio macrosettori/province, è dato dalla formula: $n_u = n \cdot \frac{\sqrt{N_u}}{\sum_u \sqrt{N_u}}$. Tale allocazione non riguarda le imprese maggiori (oltre 250 addetti) che vengono censite;
- il riporto all'universo di riferimento è stato effettuato attribuendo a ciascuna unità inclusa nel campione effettivo un "peso" pari al prodotto tra il reciproco del tasso di risposta (rapporto tra campione effettivo e campione teorico $\frac{n_u}{n_u^*}$) emerso per la "cella" elementare di appartenenza ed il corrispondente valore $\frac{N_u}{n_u^*}$.



Manifatturiero industria. Universo di riferimento (unità locali con più di 5 addetti)

SETTORE	Potenza	Matera	BASILICATA
Alimentari Tabacco	90	49	139
Tessili, Vestiario	74	32	106
Pelli,Cuoio,Calzature	1	3	4
Legno, Prodotti in legno	22	17	39
Metalmeccaniche (incluso mezzi di trasporto)	184	63	247
Estrattive, Mat. costr	89	36	125
Petrolchimiche	23	36	59
Editoria, Carta	18	14	32
Altre manifatturiere (compreso mobilio)	15	46	61
Totale manifatturiero	516	296	812

Fonte: ISTAT, C.I.S. 2001

Costruzioni industria. Universo di riferimento (unità locali con più di 5 addetti)

SETTORE	Potenza	Matera	BASILICATA
Costruzioni	514	251	765

Fonte: ISTAT, C.I.S. 2001

ICT e Turismo. Universo di riferimento (unità locali con più di 2 addetti)

SETTORE	Potenza	Matera	BASILICATA
ICT	114	71	185
Turismo	89	32	121

Fonte: ISTAT, C.I.S. 2001



Manifatturiero industria. Campione assegnato

SETTORE	Potenza	Matera	BASILICATA
Alimentari Tabacco	35	26	61
Tessili, Vestiario	32	21	52
Pelli, Cuoio, Calzature	1	3	4
Legno, Prodotti in legno	17	15	32
Metalmeccaniche (incluso mezzi di trasporto)	50	29	79
Estrattive, Mat. costr	35	22	57
Petrochimiche	18	22	40
Editoria, Carta	16	14	29
Altre manifatturiere (compreso mobilio)	14	25	39
Totale manifatturiero	217	177	394

Costruzioni industria. Campione assegnato

SETTORE	Potenza	Matera	BASILICATA
Costruzioni	228	160	388

ICT e Turismo. Campione assegnato

SETTORE	Potenza	Matera	BASILICATA
ICT	84	67	151
Turismo	66	40	106



QUESTIONARIO INDAGINE STRUTTURALE 2005

Standard

N° prog. Azienda: |_|_|_|_|_| Regione |_|_|_|_|_| Provincia |_|_|_|_|_|

Criterio di eleggibilità: L'intervistato deve essere il titolare o il direttore amministrativo della impresa.

Presentazione:

Buongiorno, sono una intervistatrice/ore della società A.F.G. Ricerche S.r.l., l'Istituto di ricerche dell'Osservatorio Regionale Banche - Imprese di Economia e Finanza. Stiamo conducendo un'indagine congiunturale nella Regione, potrei parlare con il Dr./Sig.....(oppure in caso di primo contatto) con il direttore amministrativo/titolare dell'azienda?

D.0 Qual è il numero complessivo degli occupati fissi e con contratti atipici e/o stagionali (compresi il Titolare e quelli in cassa integrazione ed esclusa la rete commerciale)?
(sollecitare una risposta)

Fissi	Atipici
N°	N°
Di cui donne	Di cui donne

D.1 In quale categoria economica è possibile classificare la vostra attività prevalente?
(una sola risposta)

- Alimentari, Tabacco 1
- Tessili, Vestiario, Abbigliamento 2
- Pelli, Cuoio, Calzature 3
- Legno e prodotti in legno (escluso mobilio) 4
- Metallurgiche 5
- Meccaniche 6
- Mezzi di trasporto 7
- Estrattive, materiali da costruzione 8
- Petrochimiche 9
- Cellulosa e fibre chimiche 10
- Carta e cartotecnica 11
- Poligrafiche ed editoriali 12
- Mobilio ed arredamento in legno 13
- Imbottito (poltrone, divani, ecc) 14
- Altre manifatturiere 15



SEZIONE PRIMA : LA DINAMICA CONGIUNTURALE

D.2 Nei periodi considerati la Produzione della Sua Azienda è risultata o risulterà:

	2004 su 2003		I° sem. 2005 su II° sem. 2004	
In aumento	<input type="checkbox"/> 1	del	<input type="checkbox"/> 1	del
In diminuzione	<input type="checkbox"/> 2		<input type="checkbox"/> 2	
Invariata	<input type="checkbox"/> 3		<input type="checkbox"/> 3	
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4		<input type="checkbox"/> 4	

D.3 Nei periodi considerati l'Azienda ha svolto o svolgerà attività di esportazione:

	2004		I° sem. 2005	
Si	<input type="checkbox"/> 1		<input type="checkbox"/> 1	
No	<input type="checkbox"/> 2		<input type="checkbox"/> 2	a D.5
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 3		<input type="checkbox"/> 3	

(solo cod. 1 di D.3)

D.4 Nei periodi considerati qual è stata o quale sarà la quota percentuale di fatturato relativo all'esportazione rispetto al fatturato complessivo della Sua Azienda dello stesso periodo?

2004	I° sem. 2005
.....%%

D.5 Nei periodi considerati il portafoglio ordini Totale acquisito dalla Sua Azienda è risultato o risulterà:

	2004 su 2003		I° sem. 2005 su II° sem. 2004	
In aumento	<input type="checkbox"/> 1	del	<input type="checkbox"/> 1	del
In diminuzione	<input type="checkbox"/> 2		<input type="checkbox"/> 2	
Invariato	<input type="checkbox"/> 3		<input type="checkbox"/> 3	
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4		<input type="checkbox"/> 4	

D.6 Nei periodi considerati il portafoglio ordini dall'Interno acquisito dalla Sua Azienda è risultato o risulterà:

	2004 su 2003		I° sem. 2005 su II° sem. 2004	
In aumento	<input type="checkbox"/> 1	del	<input type="checkbox"/> 1	del
In diminuzione	<input type="checkbox"/> 2		<input type="checkbox"/> 2	
Invariato	<input type="checkbox"/> 3		<input type="checkbox"/> 3	
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4		<input type="checkbox"/> 4	



(solo cod.1 a D.3)

D.7 Nei periodi considerati il portafoglio ordini dall'Estero acquisito dalla Sua Azienda è risultato o risulterà:

	2004 su 2003		I° sem. 2005 su II° sem. 2004	
In aumento	<input type="checkbox"/> 1	del%	<input type="checkbox"/> 1	del%
In diminuzione	<input type="checkbox"/> 2		<input type="checkbox"/> 2	
Invariato	<input type="checkbox"/> 3		<input type="checkbox"/> 3	
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4		<input type="checkbox"/> 4	

D.8 Alla fine del 2004, la consistenza degli ordini acquisiti dall'Azienda e ancora non evasi, garantisce una attività di produzione (in condizioni normali) pari a:

.....mesi

D.9 Nei periodi considerati il fatturato complessivo realizzato dalla Sua Azienda è risultato o risulterà:

	2004 su 2003		I° sem. 2005 su II° sem. 2004	
In aumento	<input type="checkbox"/> 1	del%	<input type="checkbox"/> 1	del%
In diminuzione	<input type="checkbox"/> 2		<input type="checkbox"/> 2	
Invariato	<input type="checkbox"/> 3		<input type="checkbox"/> 3	
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4		<input type="checkbox"/> 4	

(solo cod. 1 di D.3)

D.10 Nei periodi considerati il fatturato relativo all'esportazione è risultato o risulterà:

	2004 su 2003		I° sem. 2005 su II° sem. 2004	
In aumento	<input type="checkbox"/> 1	del%	<input type="checkbox"/> 1	del%
In diminuzione	<input type="checkbox"/> 2		<input type="checkbox"/> 2	
Invariato	<input type="checkbox"/> 3		<input type="checkbox"/> 3	
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4		<input type="checkbox"/> 4	

D.11 Nei periodi considerati il numero complessivo degli occupati FISSI della Sua Azienda è risultato o risulterà:

2004 su 2003	I° sem. 2005 su II° sem. 2004
--------------	----------------------------------



In aumento	<input type="checkbox"/> 1		<input type="checkbox"/> 1	
		diunità		diunità
In diminuzione	<input type="checkbox"/> 2	di cui donne	<input type="checkbox"/> 2	di cui donne
Invariato	<input type="checkbox"/> 3		<input type="checkbox"/> 3	
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4		<input type="checkbox"/> 4	

D.12 Nei periodi considerati il numero complessivo degli occupati ATIPICI della Sua Azienda è risultato o risulterà:

	2004 su 2003		I° sem. 2005 su II° sem. 2004	
In aumento	<input type="checkbox"/> 1		<input type="checkbox"/> 1	
		diunità		diunità
In diminuzione	<input type="checkbox"/> 2	di cui donne.....	<input type="checkbox"/> 2	di cui donne.....
Invariato	<input type="checkbox"/> 3		<input type="checkbox"/> 3	
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4		<input type="checkbox"/> 4	

D.13 Nei periodi considerati l'utilizzo degli impianti è risultato o risulterà:

	2004 su 2003		I° sem. 2005 su II° sem. 2004	
In aumento	<input type="checkbox"/> 1		<input type="checkbox"/> 1	
		del%		del%
In diminuzione	<input type="checkbox"/> 2		<input type="checkbox"/> 2	
Invariato	<input type="checkbox"/> 3		<input type="checkbox"/> 3	
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4		<input type="checkbox"/> 4	

D.14 Mi può indicare il grado medio di utilizzo degli impianti, in percentuale dell'utilizzo massimo, nel 2004 e quello previsto per il I° sem. 2005?

2004	I° sem. 2005
.....%%

D.15 Nel 2004, rispetto al 2003, il livello dei prezzi di vendita dei prodotti dell'Azienda è:

Aumentato	<input type="checkbox"/> 1	
		del%
Diminuito	<input type="checkbox"/> 2	
Invariato	<input type="checkbox"/> 3	
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4	

D.16 Nel 2004, rispetto al 2003, il livello complessivo dei costi di produzione dell'Azienda è:

Aumentato	<input type="checkbox"/> 1	
		del%
Diminuito	<input type="checkbox"/> 2	
Invariato	<input type="checkbox"/> 3	



Ns/Nr 4

D.17 Nel 2004, rispetto al 2003, i costi delle materie prime e dei semilavorati sono:

Materie prime		Semilavorati	
Aumentati	<input type="checkbox"/> 1	Aumentati	<input type="checkbox"/> 1
	del%		del%
Diminuiti	<input type="checkbox"/> 2	Diminuiti	<input type="checkbox"/> 2
Invariati	<input type="checkbox"/> 3	Invariati	<input type="checkbox"/> 3
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4	Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4

D.18 Nel 2004, rispetto al 2003 il livello dei costi del personale dell'Azienda è :

Aumentato 1
del%

Diminuito 2

Invariato 3

Ns/Nr 4

D.19 Nel 2004, rispetto al 2003 il costo dei finanziamenti è:

Aumentato 1
del%

Diminuito 2

Invariato 3

Ns/Nr 4

D.20 Nel 2004, rispetto al 2003 la posizione concorrenziale della Azienda sul mercato è:

Migliorata 1

Peggiorata 2

Rimasta invariata 3

Ns/Nr 4



D.21 A prescindere dalla situazione della Sua Azienda, quale sarà nel primo semestre 2005 la tendenza generale dell'economia dell'Italia ed in particolare della Sua Regione?

	Italia	Regione
Favorevole	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 1
Sfavorevole	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 2
Stazionaria	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 3
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 4

SEZIONE SECONDA : LIQUIDITA' - SITUAZIONE FINANZIARIA - INVESTIMENTI

D.22 Nel 2004, rispetto al 2003 la situazione della liquidità dell'Azienda è risultata :

Migliorata	<input type="checkbox"/> 1
Peggiorata	<input type="checkbox"/> 2
Rimasta invariata	<input type="checkbox"/> 3
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4

D.23 Nel 2004 come è comunque risultata la liquidità aziendale rispetto alle esigenze operative?

Ottima	<input type="checkbox"/> 1
Buona	<input type="checkbox"/> 2
In equilibrio	<input type="checkbox"/> 3
Mediocre	<input type="checkbox"/> 4
Cattiva	<input type="checkbox"/> 5

D.24 Nel 2004, rispetto al 2003 l'incidenza degli oneri finanziari (interessi passivi) sul fatturato dell'Azienda è :

Aumentata	<input type="checkbox"/> 1
Diminuita	<input type="checkbox"/> 2
Rimasta invariata	<input type="checkbox"/> 3
Ns/Nr	<input type="checkbox"/> 4

D.25 Nel 2004, rispetto al 2003 l'incidenza dell'indebitamento bancario sul fatturato è :

Aumentata	<input type="checkbox"/> 1
Diminuita	<input type="checkbox"/> 2
Rimasta invariata	<input type="checkbox"/> 3
oppure Non ha indebitamento	<input type="checkbox"/> 4 a D.27

(solo cod. 1,2,3 a D.25)

D.26 A quanto ammonta il tasso di interessi passivo mediamente praticato nei confronti della Sua azienda nel 2004?

Tasso a breve termine
_____ %

Tasso a medio-lungo termine
_____ %



D.27 Nel 2004, rispetto al 2003, il costo dei servizi bancari al netto degli interessi passivi è:

- Aumentato 1
del%
Diminuito 2
Invariato 3
Ns/Nr 4

D.28 L'Azienda ha effettuato investimenti fissi nel 2004 e li ha previsti per il 2005?

- | | 2004 | 2005 | |
|-------|----------------------------|----------------------------|--------|
| Si | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 1 | |
| No | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 2 | a D.32 |
| Ns/Nr | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 3 | a D.32 |

D.29 Se si, in almeno un anno, per quale ammontare complessivo?

- | 2004 | 2005 |
|-------------------------|-------------------------|
|Euro (in migliaia) |Euro (in migliaia) |

D.30 Gli investimenti fissi effettuati nel 2004 e programmati per il 2005 sono destinati per:

- | | 2004 | 2005 |
|---|----------------------------|----------------------------|
| Innovazione tecnologica di processo | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 1 |
| Sostituzione impianti obsoleti | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 2 |
| Ampliamento della capacità produttiva | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 3 |
| Ampliamento e/o diversificazione della gamma produttiva | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 4 |
| Ampliamento rete commerciale | <input type="checkbox"/> 5 | <input type="checkbox"/> 5 |
| Hardware e software per disegni e progettazione | <input type="checkbox"/> 6 | <input type="checkbox"/> 6 |
| Cataloghi e vendite telematiche | <input type="checkbox"/> 7 | <input type="checkbox"/> 7 |
| Servizi ICT/ Reti e Nodi | <input type="checkbox"/> 8 | <input type="checkbox"/> 8 |
| Altro (specificare)_____ | <input type="checkbox"/> 9 | <input type="checkbox"/> 9 |

D.31 A quali interventi finanziari l'Azienda intende fare ricorso per realizzare gli investimenti indicati? (possibili più risposte)

- Autofinanziamento 1
Agevolazioni nazionali/regionali (Legge 488, etc.) 2
Interventi previsti dalle misure dei POR 3
Capitale di rischio 4
Quote di ingresso di nuovi soci 5
Finanziamenti da società di intermediazione finanziaria 6
Finanziamenti bancari ordinari a breve termine 7



- | | |
|--|-----------------------------|
| Finanziamenti bancari ordinari a medio-lungo termine | <input type="checkbox"/> 8 |
| Aumento del capitale sociale | <input type="checkbox"/> 9 |
| Operazioni di <i>merchant banking</i> ¹⁷ , operazioni di <i>venture capital</i> ¹⁸ | <input type="checkbox"/> 10 |
| Altro (specificare) _____ | <input type="checkbox"/> 11 |
| Non sa – Non risponde | <input type="checkbox"/> 12 |

D.32 Fatturato realizzato nel 2004 e previsto nel 2005

2004

2005

.....Euro (in migliaia) Euro (in migliaia)

D.33 In generale, a quali dei seguenti fattori sono attribuibili le previsioni da Lei formulate per il 2005 riguardo agli aspetti dell'attività aziendale considerati?(possibili più risposte)

- | | |
|---|----------------------------|
| Andamento del ciclo economico nazionale ed internazionale | <input type="checkbox"/> 1 |
| Andamento del ciclo economico regionale | <input type="checkbox"/> 2 |
| Fattori strutturali inerenti la competitività aziendale | <input type="checkbox"/> 3 |
| Orientamento delle politiche economiche di supporto al sistema produttivo | <input type="checkbox"/> 4 |
| Altro | <input type="checkbox"/> 5 |

¹⁷ Si tratta di **funzioni finanziarie svolte da una banca d'affari** o banca della finanza e **riguardano** tre aspetti: **operazioni di carattere bancario, consulenza manageriale** agli investimenti e **operazioni di finanza di impresa** (es. investimenti in capitale di rischio).

¹⁸ E' un investimento con il quale una **società finanziaria mediante apporto di nuovo capitale acquisisce partecipazioni di minoranza in aziende** già costituite (o da crearsi) che, in relazione al loro contenuto innovativo, presentano potenzialmente elevata possibilità di sviluppo. L'investimento è di medio-lungo periodo (5-10 anni) e viene smobilizzato quando l'impresa ha raggiunto un sufficiente grado di sviluppo e la partecipazione acquisita può essere alienata dall'intermediario realizzando un guadagno sul capitale investito.



SEZIONE TERZA: COMPETITIVITA' - STRATEGIE DI SVILUPPO

A) L'AZIENDA ED IL MERCATO

D.34 Quali tra le strategie indicate l'Azienda ha adottato o intende adottare nel prossimo futuro per affrontare e superare le attuali difficoltà legate alle nuove esigenze imposte dal mercato (globalizzazione, concorrenza Paesi emergenti, ecc)? (una sola risposta per riga)

	Adottato	Da Adottare	Non adottato né previsto
Aumentare la dimensione aziendale attraverso fusioni/acquisizioni di altre aziende	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Adottare/ampliare forme di cooperazione/aggregazione con altre imprese	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Tentare di inserirsi in nuove fasce/aree di mercato più promettenti	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Specializzarsi su segmenti di "nicchia" specializzati	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Trasferire all'estero le attività a basso valore aggiunto (approvvigionamento, logistica)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Affidare ad imprese specializzate le attività meno remunerative	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Delocalizzare tutta o parte dell'attività produttiva	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Riorganizzazione della rete commerciale	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Innovazione di processo, prodotto, e/o organizzativa	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Altro	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

(se cod. 1,2 per almeno 1°, 2° item a D.34)

D.35 In caso di aggregazioni già in essere o programmate, quali ritiene siano gli aspetti della conduzione aziendale che registrano o potrebbero registrare i maggiori benefici da questo tipo di strategia di sviluppo? (possibili più risposte)

Assetto proprietario (beni e capitali aziendali)	<input type="checkbox"/> 1
Gestione amministrativa (produzione e vendita)	<input type="checkbox"/> 2
Gestione finanziaria	<input type="checkbox"/> 3
Gestione del personale	<input type="checkbox"/> 4
Strategie generali (obiettivi, investimenti ecc.)	<input type="checkbox"/> 5
Programmazione aziendale (decisioni di budget)	<input type="checkbox"/> 6
Altro	<input type="checkbox"/> 7

D.36 In generale, indipendentemente dalle strategie di crescita reali o programmate, su quali fattori la sua azienda punta attualmente per essere più competitiva superando eventuali limiti legati alla dimensione aziendale? (indicare i tre più importanti)

Prezzi e condizioni di pagamento più competitivi	<input type="checkbox"/> 1
Competitività del prodotto (qualità, gamma, design)	<input type="checkbox"/> 2
Notorietà e immagine del marchio	<input type="checkbox"/> 3



- Capacità innovativa in termini di contenuto tecnologico del prodotto 4
Servizi connessi alla vendita (assistenza, trasporto, tempi di consegna) 5
Accordi commerciali/acquisto reti di vendita 6
Qualità del capitale umano a disposizione dell'impresa 7
Altro (specificare) 8
Oppure
Nessuno in particolare 9

D.37 In particolare, l'andamento dei costi complessivi di marketing e commercializzazione, in seguito alle strategie adottate o programmate è risultato o risulterà:

- In aumento 1
In diminuzione 2
Stazionario 3
Ns/Nr 4

D.38 Secondo la Sua esperienza, quali tra le seguenti caratteristiche del sistema produttivo italiano condizionano negativamente l'evoluzione del contesto economico locale e, di conseguenza, le dinamiche espansive della Sua Azienda? (indicare le tre più importanti)

- Inadeguata diffusione delle attività di ricerca e sviluppo 1
Scarsità di investimenti pubblici mirati alle infrastrutture 2
Inadeguatezza del sistema di incentivazione 3
Carenza di una incisiva politica industriale a livello Centrale 4
Carenza di una incisiva politica industriale a livello Locale 5
Generalizzato sottodimensionamento e sottocapitalizzazione delle imprese italiane 6
Assenza di un adeguato supporto burocratico istituzionale (soprattutto riguardo alle nuove iniziative) 7
Assenza di grandi imprese che fungano da traino dell'economia locale 8
Eccessivo peso economico e sociale del costo del lavoro 9
Altro 10

D.39 Nel contesto dell'attuale panorama economico italiano caratterizzato dalla riduzione del numero dei grandi gruppi industriali, e dal persistente eccessivo peso delle micro/piccole aziende, quali tra i seguenti orientamenti gestionali ritiene più idonei per sostenere adeguatamente lo sviluppo del sistema produttivo (possibili più risposte)

- Accrescere la dimensione aziendale 1
Affidare la gestione a manager specializzati, pur conservando la proprietà d'impresa originaria 2
Orientarsi su prodotti/servizi innovativi o ad alto contenuto tecnologico 3
Orientarsi su mercati di nicchia piuttosto che su prodotti/servizi standardizzati 4
Orientarsi verso nuovi mercati 5



- Orientarsi su strategie di gruppo pur conservando la dimensione originaria 6
Ricorrere a forme di associazionismo imprenditoriale (consorzi, ATI, ecc.) 7
Attuare la ricapitalizzazione dell'impresa 8
Quotarsi in Borsa 9
Altro 10

B) RISORSE UMANE E MANAGEMENT GESTIONALE

D.40 Quali tra le figure appartenenti ai seguenti livelli gerarchici formali sono presenti nell'organico aziendale (esclusi Titolari e Soci)?

- Dirigenti 1
Quadri 2
Impiegati 3
Intermedi 4
Operai 5
Apprendisti 6
Consulenti 7

D.41 Qual è il livello di turnover (rapporto tra il numero di neoassunti all'anno e organico medio degli ultimi 5 anni) per ciascuna categoria di addetti aziendali? (una sola risposta per riga)

Funzione aziendale	Elevato	Normale	Trascurabile
Dirigenti	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Quadri	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Impiegati	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Intermedi	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Operai	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Apprendisti	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Consulenti	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

D.42 Da quali figure professionali viene di solito espletata l'attività di pianificazione aziendale (a medio-lungo periodo)? (una sola risposta)

- Solo dall'imprenditore/amministratore e talvolta comunicata al gruppo di direzione 1
Solo dall'imprenditore/amministratore e sempre comunicata al gruppo di direzione 2
Dall'imprenditore con la partecipazione diretta del gruppo di direzione (management) 3
Dall'imprenditore insieme ai collaboratori e comunicata sempre ai vari settori 4
Viene affidata all'esterno ad aziende specializzate 5
Oppure
Non si ricorre ad attività programmate di pianificazione 6



D.43 Ritiene che la Sua Azienda sia in procinto di attuare nell'immediato futuro (entro il prossimo anno) un ampliamento del proprio organico aziendale?

- Si 1
No 2 a D.45
Ns/Nr 3 a D.46

(solo cod.1 a D.43)

D.44 Se Sì, quali e quante sono le figure professionali, di cui l'Azienda necessita in relazione agli obiettivi economici previsti nel breve-medio periodo?

- Dirigenti 1 n. _____
Quadri 2 n. _____
Impiegati 3 n. _____
Intermedi 4 n. _____
Operai 5 n. _____
Apprendisti 6 n. _____
Consulenti 7 n. _____

(solo cod.2 a D.43)

D.45 Se No, per quali motivi l'Azienda ritiene di non prevedere per l'immediato futuro la necessità di un ampliamento di organico?

- L'azienda non versa in condizioni economiche adeguate 1
Nell'ultimo anno si è provveduto a riequilibrare l'organico aziendale attraverso il ricorso al CIG e/o alla mobilità 2
In genere in Azienda si preferisce riorganizzare l'attuale organico piuttosto che procedere ad assunzioni 3
Altro 4

D.46 In azienda si ricorre o si prevede di ricorrere (nel prossimo futuro) a responsabili di funzione (manager) per ciascuna delle specifiche aree funzionali ed in che numero sono presenti o previsti?(possibile doppia risposta per riga per cod.1,2)

	Già presenti	Previsti in futuro	Assenti/non previsti
Area finanziaria (credito, finanza)	<input type="checkbox"/> 1 N°.....	<input type="checkbox"/> 2 N°.....	<input type="checkbox"/> 3
Area strategica (marketing, investimenti)	<input type="checkbox"/> 1 N°.....	<input type="checkbox"/> 2 N°.....	<input type="checkbox"/> 3
Area produzione e logistica	<input type="checkbox"/> 1 N°.....	<input type="checkbox"/> 2 N°.....	<input type="checkbox"/> 3
Area amministrativa e controllo gestione	<input type="checkbox"/> 1 N°.....	<input type="checkbox"/> 2 N°.....	<input type="checkbox"/> 3
Area informatica e tecnologia	<input type="checkbox"/> 1 N°.....	<input type="checkbox"/> 2 N°.....	<input type="checkbox"/> 3
Area ambiente e sicurezza (certificazioni)	<input type="checkbox"/> 1 N°.....	<input type="checkbox"/> 2 N°.....	<input type="checkbox"/> 3
Area commerciale (clienti, fornitori)	<input type="checkbox"/> 1 N°.....	<input type="checkbox"/> 2 N°.....	<input type="checkbox"/> 3



(solo se "presenti" per almeno un'area funzionale a D.46)

D.47 In che modo vengono inquadrati i responsabili di funzione attualmente presenti nelle singole aree funzionali aziendali?(possibili più risposte per riga)

	Dipendente fisso	Consulente	Manager interinale
Area finanziaria (credito, finanza)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Area strategica (marketing, investimenti)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Area produzione e logistica	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Area amministrativa (contratti, personale)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Area informatica e tecnologia	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Area ambiente e sicurezza (certificazioni)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Area commerciale (clienti, fornitori)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

(solo se "previsti" per almeno un'area funzionale a D.47)

D.48 In che modo saranno inquadrati i responsabili di funzione che l'azienda prevede di inserire nelle singole aree funzionali?(possibili più risposte per riga)

	Dipendente fisso	Consulente	Manager interinale
Area finanziaria (credito, finanza)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Area strategica (marketing, investimenti)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Area produzione e logistica	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Area amministrativa (contratti, personale)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Area informatica e tecnologia	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Area ambiente e sicurezza (certificazioni)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
Area commerciale (clienti, fornitori)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3

D.49 L'impresa appartiene alla categoria degli artigiani?

- Si 1
No 2

L'intervista è conclusa, la ringrazio per la collaborazione

Informativa ai sensi della D.Lgs 196/2003



Finalità del questionario: indagine statistica campionaria. Il rifiuto di fornire i dati non comporta alcuna conseguenza.

Modalità di trattamento: automatizzato. Risposte utilizzate solo a livello aggregato per fini statistici.

Le ricordo che, come previsto dalla D.Lgs 196/2003 sul trattamento dei dati personali, per il breve periodo in cui le Sue risposte resteranno legate al Suo nome, per il controllo dell'intervista, Lei potrà in qualsiasi momento chiederci di consultare le risposte che ci ha dato, modificarle o opporsi al loro trattamento scrivendo a:

A.F.G. Ricerche S.R.L. – Via S. Martino ai Monti, 50 – 00186 ROMA

Titolari e responsabili del trattamento dei dati

OSSERVATORIO REGIONALE BANCHE-IMPRESE DI ECONOMIA E FINANZA – Via
Tridente,22 70125 Bari – Tel. 080/5482805 – www.bancheimprese.it - e-mail:
osservatorio@bancheimprese.it

A.F.G. Ricerche S.r.l. – Via San Martino ai Monti, 50 – 00184 Roma – Tel. 06/4740050 – E-mail:

afgricerche@afgricerche.it



ALLEGATI STATISTICI

Allegato 1 : L'Industria in senso stretto

Allegato 2 : Le Costruzioni

Allegato 3 : Il Terziario avanzato

Allegato 4 : Il Turismo