



PRATOFUTURA ASSOCIAZIONE CULTURALE

GLI IMPRENDITORI PRATESI UNDER 40

lo start-up, gli aspetti valoriali e la crisi economica

Daniela Toccafondi
Matteo Corsetti

Prato, 3 Maggio 2010



Camera di Commercio
Prato

Con il contributo della Camera di Commercio di Prato

Premessa:

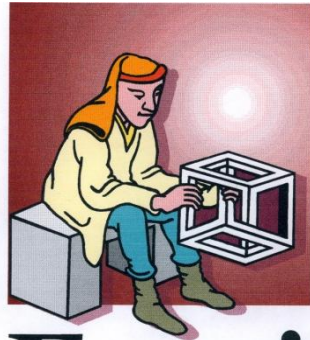
Il presente documento rappresenta il report finale di sintesi di 2 distinte indagini, condotte in parallelo, sull'universo dei giovani (under 40) imprenditori pratesi: una esplorazione di tipo qualitativo (interviste cliniche o in profondità) ed una rilevazione semi-estensiva di tipo quantitativo presso un campione di giovani imprenditori estratti casualmente dagli elenchi della Camera di Commercio di Prato.

Mentre la rilevazione di tipo semiestensivo mette a disposizione dati numerici sull'universo in esame, la fase qualitativa evidenzia motivazioni, attese ed intenzioni della nuova generazione imprenditoriale pratese.

Precisiamo che, per semplicità di espressione e comodità di lettura, nel corso del report verranno identificati come “cinesi” i giovani imprenditori di famiglia cinese (sebbene alcuni di loro, essendo nati nel nostro paese, siano cittadini italiani a tutti gli effetti), e come “italiani” quelli di origine italiana.

INTERVISTE QUALITATIVE a cura di Pratofutura.

INDAGINE QUANTITATIVA a cura di Freni Ricerche di Marketing e sociali.



Freni

Ricerche Sociali e di Marketing

Gli imprenditori pratesi under 40

lo start-up, gli aspetti valoriali e la crisi economica

*Celebrating 27 Years
Quality ad hoc research*



Freni Ricerche Sociali e di Marketing - Via della Villa Demidoff 27 -I-50127 Firenze Italia
tel. +39 055350773 fax +39 055351534 e-mail: frenimkt@frenimkt.com site: www.frenimkt.com Skype: frenimkt

Gli imprenditori pratesi under 40
lo start-up, gli aspetti valoriali e la crisi economica

Il seguente **Documento Informativo Completo** è in ottemperanza al regolamento dell'Autorità per le Garanzie in materia di pubblicazione e diffusione dei sondaggi sui mezzi di comunicazione di massa:
Delibera 153/02/CSP. Allegato A, art.3 pubblicato su G.U. 185 del 8/8/2002



Soggetto che ha realizzato il sondaggio: Freni Ricerche di Marketing

Committente e acquirente: Pratofutura

Universo di riferimento - estensione territoriale del sondaggio: Prato

Responsabile della ricerca: Vincenzo Freni

Responsabile Field: Rosaria Agnoletti

Periodo di rilevazione: Gennaio 2010

Rilevatori: Emanuela Starnotti, Enrica Pecchioli, Lucrezia Piccardi, Angela Coli, Barbara Vidili

Metodo di raccolta delle informazioni: Indagine di tipo estensivo realizzata tramite interviste telefoniche (204 soggetti italiani) e personali (53 soggetti madrelingua cinese). Questionari cartacei (sistema tradizionale), trascrizione verbatim delle risposte aperte

Criteri seguiti per la formazione del campione: estrazione casuale per quote effettuata su liste di imprenditori under 40 fornite dalla Camera di Commercio

Consistenza numerica del campione: 257 interviste validate disaggregate per i seguenti codici: italiano – cinese

Totale contatti effettuati: 652 interviste telefoniche effettuate, 204 validate (31% sul totale contatti); rifiuti e/o sostituzioni: 448 (69% su totale contatti)

Lo Standard di rappresentatività: la ricerca è rappresentativa degli imprenditori pratesi under 40 impiegando un campione casuale. Con un campione di questa dimensione, l'errore statistico, la variabilità che accettiamo per avere delle informazioni da un campione piuttosto che dall'intera popolazione è compreso nell'intervallo $\pm 6.1\%$ al livello di confidenza del 95%.

Modulo d'intervista utilizzato: Il testo integrale di tutte le domande rivolte ai rispondenti figura in Appendice

La percentuale delle persone che hanno risposto a ciascuna domanda e **la percentuale dei non rispondenti** figurano nelle tabelle allegate.

Il "documento" completo del sondaggio, come richiesto dall'Authority in caso di pubblicazione sui mezzi di comunicazione di massa, è disponibile, all'indirizzo dell'Istituto Freni www.frenimkt.com e, in forma sintetica per gli aspetti metodologici, privo dei risultati come richiesto dalla Delibera n. 237/03/CSP (Modifiche e integrazioni al regolamento in materia di pubblicazione e diffusione dei sondaggi sui mezzi di comunicazione di massa), all'indirizzo dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni <http://www2.agcom.it/sondaggi/sondaggi.htm>.

La presente ricerca è conforme alle norme del codice della **MRS** (The Market Research Society) e dell'**A.M.A** (American Marketing Association) per le Ricerche di Marketing e Sociali, di cui l'Istituto Freni è rispettivamente *full e professional member*, e, in quanto socio, del codice **ESOMAR** (European Society for Opinion and Marketing Research)

Privacy. Le informazioni ed i dati raccolti nel corso delle interviste sono tutelati nel rispetto della legge 675 del 18.11.1996, utilizzati solo per gli scopi per i quali sono stati raccolti, e trattati e resi noti solo sotto forma di elaborati statistici rispettando l'anonimato dei singoli intervistati.

I dati contenuti nel presente rapporto sono di esclusiva proprietà di Pratofutura. I dati ed il rapporto contenuti nel presente documento possono venire riprodotti citando la fonte: ©Freni Ricerche Sociali e di Marketing

I dati sono stati elaborati con il package statistico proprietario di Freni Ricerche di Marketing **SMART** (Statistics for **MARK**eting **Test**), le elaborazioni di tipo multivariato sono interfacciate con **Cluto**.

IL NOSTRO CODICE ETICO

FRENI RICERCHE DI MARKETING SI IMPEGNA CON UN CODICE DI CONDOTTA CHE, OLTRE A RECEPIRE I CODICI DELLE ASSOCIAZIONI A CUI APPARTIENE (ESOMAR, MRS E AMA), INTENDE GARANTIRE ULTERIORE RESPONSABILITÀ SOCIALE AI SUOI CLIENTI, FORNITORI E COLLABORATORI.

FATTI NON PAROLE

100% RICERCA AD HOC MADE IN ITALY (*)

- ✓ Rispetto dei collaboratori: Freni Ricerche di Marketing compensa, al più elevato livello di quotazione di mercato, tutti i collaboratori esterni (intervistatori, reclutatori, supervisor, location e facilities), sempre contestualmente alla fine dell'incarico, max entro 30 gg dal suo svolgimento.
- ✓ Field di qualità: Freni Ricerche di Marketing per le interviste face to face e telefoniche gestisce direttamente una rete di intervistatori selezionati, senza subappalti a società esterne e non ricorre a call center, né offshore, né stranieri e nemmeno italiani.
- ✓ Field non anonimo: Nel report dell'indagine, vengono menzionati tutti coloro che hanno collaborato al lavoro di ricerca sul campo compresi i supervisor e i rilevatori.
- ✓ Riservatezza, sicurezza e qualità del dato: Tutti i dati vengono totalmente trattati e conservati internamente all'Istituto, senza trasferirli a strutture di elaborazioni dati esterne, in modo da garantire la massima riservatezza e qualità. I dati statistici vengono trattati con software proprietario sviluppato internamente, in formato protetto.
- ✓ Indipendenza e autonomia: Freni Ricerche di Marketing è un Istituto indipendente che esegue solo ricerche *ad hoc*, professionalmente e finanziariamente, autonomo da gruppi economici e politici.
- ✓ Freni non dispone di una rete di vendita dei propri servizi. La gran parte del nostro business proviene dal passaparola tra i clienti serviti; sono i nostri clienti a raccomandare i nostri servizi ad altre aziende e ad elogiare la qualità del nostro impegno.
- ✓ Al servizio della Cultura della Ricerca. All'interno dell'istituto si trova una delle più ampie collezioni di materiale informativo sulle teorie e sull'applicazione della ricerca di marketing: una biblio-emeroteca che vanta migliaia di testi che ripercorrono la storia della ricerca di marketing dalla nascita ad oggi, disponibili gratuitamente, su richiesta, ai cultori della materia e ai tesisti.
- ✓ Solidità e Expertise: L'azienda, fondata nel 1983, è uno dei più anziani istituti impegnati nella ricerca sociale e di marketing d'Italia: il 66% delle aziende del settore sono state costituite più recentemente (fonte ESOMAR 2009).
- ✓ Una bottega rinascimentale fiorentina. Eseguiamo solo *ricerche ad hoc (non ci occupiamo di panel e omnibus)*. Appliciamo alla ricerca un modello efficiente di lavoro che proviene dai mestieri in uso nella bottega rinascimentale, nel pieno rispetto dell'etica del lavoro e sempre alla ricerca del fare meglio.

Tutte le ricerche di pubblico dominio realizzate da *Freni Ricerche Sociali e di Marketing* sono presenti sul sito del Garante per le Comunicazioni <http://www2.agcom.it/sondaggi/sondaggi.htm> così come lo sono, in ottemperanza alla delibera Delibera 153/02/CSP, allegato A, art.3 pubblicato su G.U. 185 del 8/8/2002, quelle realizzate da tutti gli altri istituti che operano in Italia. Una vetrina che consente di valutare e confrontare oggettivamente l'impegno e lo standard qualitativo della produzione delle aziende che operano in questo settore.



Motto

Crediamo nell'importanza della ricerca scientifica e ne promoviamo i valori anche in ambito accademico perché riteniamo che la conoscenza sia un bene comune. A questo fine Sul sito www.frenimkt.com (attualmente in fase di rifacimento) nella sezione educational mettiamo a disposizione di studenti, tesisti e studiosi materiale didattico specialistico continuamente aggiornato.

(*) La stampa specializzata riporta che il 90% delle interviste telefoniche realizzate dagli istituti di ricerca italiani oggi vengono eseguite in Albania, Romania, Tunisia

Indice

Prefazione	7
Introduzione	9
1. Il ruolo della famiglia: impulso, tradizione	15
2. La formazione: percorsi scolastici ed esperienze precedenti	24
3. Il difficile mestiere dell'imprenditore	33
4. L'impresa e le prospettive economiche	48
5. La localizzazione a Prato	63
Conclusioni	72
Appendice	74
Questionario	75
Tabelle Riassuntive	82

Prefazione

La costituzione di nuove imprese rappresenta un indice di vitalità in un distretto industriale a patto che riesca ad assicurare ricambio nei mercati specializzati di fase e capacità innovativa diffusa. Rappresenta, in ogni caso, un ottimo segnale di vitalità per l'area anche se il sistema economico necessita di qualche cambiamento nel modello organizzativo.

Un ulteriore, significativo, indicatore di vitalità consiste nella presenza su un determinato territorio, di una comunità di persone in giovane età desiderosa di immettersi nel tessuto produttivo, e nella complementare capacità del sistema produttivo di mostrarsi "aperto" ai giovani, ai flussi di immigrazione, alle nuove scommesse imprenditoriali.

Seguendo questo ragionamento, l'area di Prato ha mostrato grande fermento negli ultimi anni. È sufficiente ad indurci nell'ipotesi che il sistema produttivo sia in fase di accelerazione?

A dir la verità, i dati sull'immigrazione non sono sufficienti a modificare l'opinione di un sistema economico in difficoltà con complessità inesplorate e non ancora del tutto evidenti alla maggior parte degli studiosi.

Si tratta, quanto meno, di un sistema a due velocità, dove le medie aritmetiche mal si addicono a due sub-sistemi con poche aree di intersezione.

Sin dai primi anni in cui è iniziata la forte ondata di immigrazione che ha investito il territorio della provincia di Prato, accanto all'industria tipica, quella tessile per la produzione di semilavorati secondo la programmazione dei calendari della moda, si è andata sviluppando una consistente industria dell'abbigliamento nel segmento del pronto moda, che è stato organizzato ed è prevalentemente gestito da imprenditori cinesi. Per l'industria tipica si parla di ridimensionamento e erosione di molte fasi a monte, contrazione del numero di addetti; per l'industria dell'abbigliamento si parla di crescita continua e sostenuta. Le proiezioni per il futuro non sembrano evidenziare un cambiamento di rotta.

L'analisi di questi due microcosmi si preannunciava interessantissima e molte domande stanno aspettando risposte adeguate: l'industria tipica può arrestare la fase di contrazione operando una riorganizzazione, parziale e totale, dei processi produttivi? Quanto si possono considerare ancorate al territorio le imprese di abbigliamento e che valore hanno le reti di relazioni dei new comers? E soprattutto, quali sono gli stili di lavoro e i valori delle due comunità?

Con questa ricerca abbiamo cercato di fare luce su alcuni di questi aspetti, comparando, là dove era possibile, le risposte avute dai giovani operatori economici under 40. Nei giovani è riposta la speranza del futuro. Consapevoli di questo, abbiamo approfondito le opinioni degli operatori locali under 40 con una indagine qualitativa costituita da 10 interviste personali in profondità

Ne sono emersi analogie e dissomiglianze, differenze spiccate sul modo di intendere l'impresa tra i giovani toscani, che spesso portano sulle spalle il peso della tradizione perché si occupano di imprese consolidate di proprietà della famiglia, e i giovani provenienti da famiglie cinesi, che fanno leva su una rete internazionale di rapporti e che presentano una spiccata propensione al rischio di impresa nella prospettiva di migliorare posizione sociale e reddito personale.

In tutte e due i casi, il ruolo della famiglia nell'incoraggiamento alla professione imprenditoriale è forte e continuo. Elevati sono i percorsi di studio e significative le esperienze di lavoro pregresse.

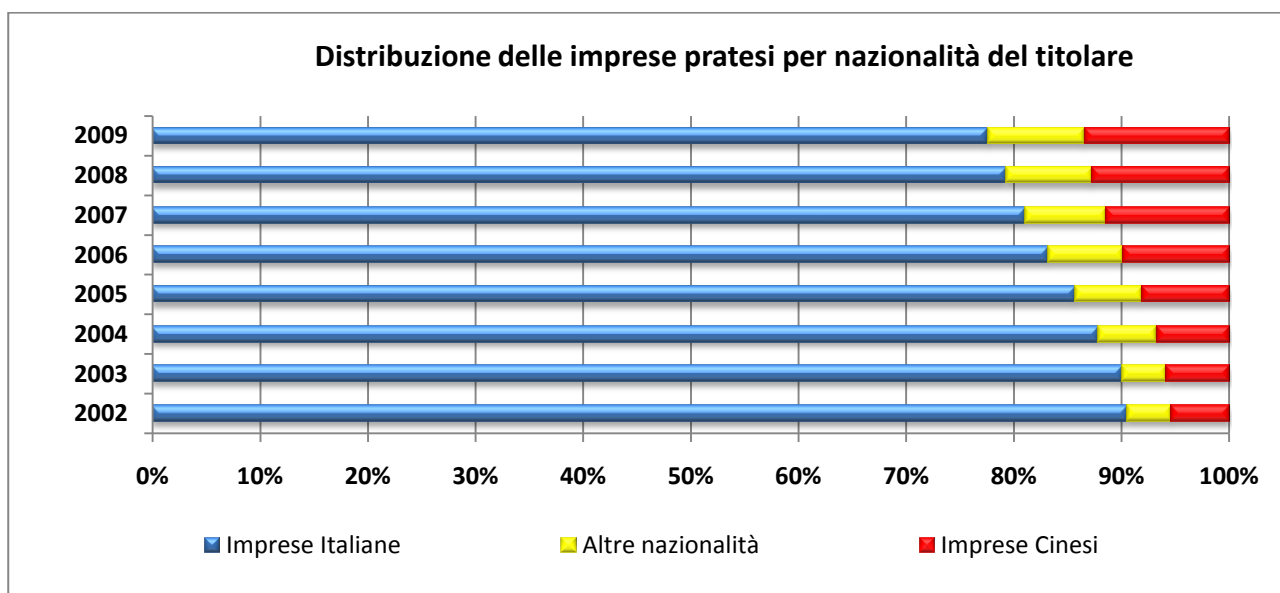
Per comprendere meglio le opinioni dei giovani pratesi under 40 sul sistema locale, indipendentemente dalla loro famiglia di origine, occorrerebbe approfondire l'analisi del loro senso di appartenenza, del loro sentirsi parte della comunità. In questo modo si potranno conoscere gli ostacoli che si frappongono ad una reale interazione fra le numerose filiere di operatori economici che animano il territorio dell'area pratese.

Introduzione

L'industria italiana sta attualmente attraversando il più lungo periodo recessivo dalla fine della seconda guerra mondiale dal momento che, anche prima della grave crisi economico-finanziaria i cui effetti non sono ancora del tutto quantificabili, il prodotto interno lordo è cresciuto mediamente dello 0,3% annuo [ISTAT].

Il distretto pratese, caratterizzato da un sistema di piccole e medie imprese specializzate nella produzione e nella lavorazione di prodotti tessili, è ha subito duramente gli effetti di questa avversa congiuntura economica, mettendo in luce l'inadeguatezza di un sistema industriale troppo sbilanciato verso le produzioni "tradizionali" a basso contenuto di capitale.

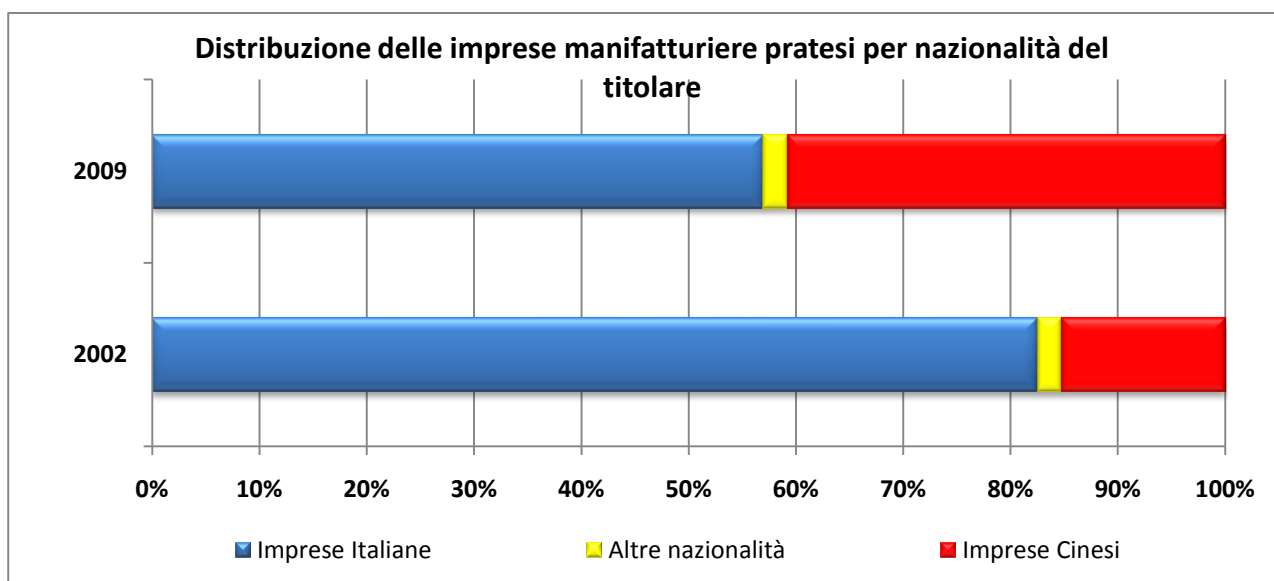
In effetti, nel corso degli ultimi sette anni, il numero di imprese tessili attive operanti nella Provincia di Prato è diminuito del 35%¹; a garantire la stabilità del settore manifatturiero sono dunque state le imprese di confezioni (+82%)² condotte prevalentemente da cittadini di nazionalità cinese (90%).



Fonte: elaborazione su dati CCIAA.

¹ Secondo i dati della CCIAA di Prato, nel 2009 risultano attive solamente 2959 imprese tessili, contro le 4554 attive nel 2002; nel corso degli ultimi 12 mesi il calo è stato invece del 5,2%

² Anche nel corso degli ultimi 12 mesi il numero di imprese attive nelle confezioni ha fatto registrare un notevole incremento (+10,6%), attestandosi sulle 3476 unità.



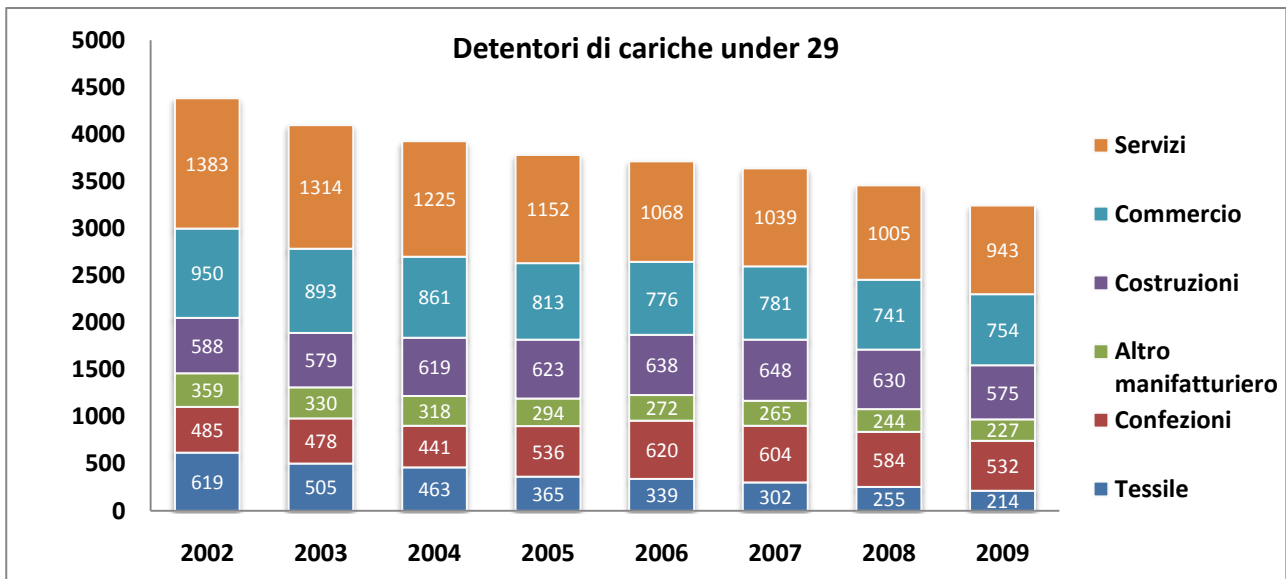
Fonte: elaborazione su dati CCIAA.

L'inarrestabile crescita dell'imprenditoria straniera, in particolare cinese³, all'interno del territorio pratese, è stata al centro di numerosi studi volti ad individuare i punti di criticità dell'attuale modello di sviluppo pratese, mettendone in luce le debolezze e promuovendo possibili soluzioni ed *exit strategy*.

Il presente documento vuole invece porre l'attenzione sul fenomeno dell'imprenditoria giovanile nella città di Prato, anche alla luce dei profondi processi di trasformazione in atto nella struttura distrettuale. Come sappiamo il distretto non è un mero un semplice aggregato di imprese, ma un sistema formato da una comunità di imprese e di persone: ecco perché è necessario, per la riproduzione dei distretti, che siano mantenuti quei rapporti fiduciari tra i vari attori in gioco.

Affinché ciò avvenga è necessario che le nuove generazioni siano in grado di riprodurre quel senso di imprenditorialità diffusa che per decenni ha costituito uno dei principali fattori competitivi del distretto pratese.

³ Dal 2002 ad oggi il numero di imprese gestite da cittadini stranieri è aumentato del 133% (quelle cinesi del 186%), mentre le imprese italiane sono diminuite del 7%.



Fonte: elaborazione su dati CCIAA.

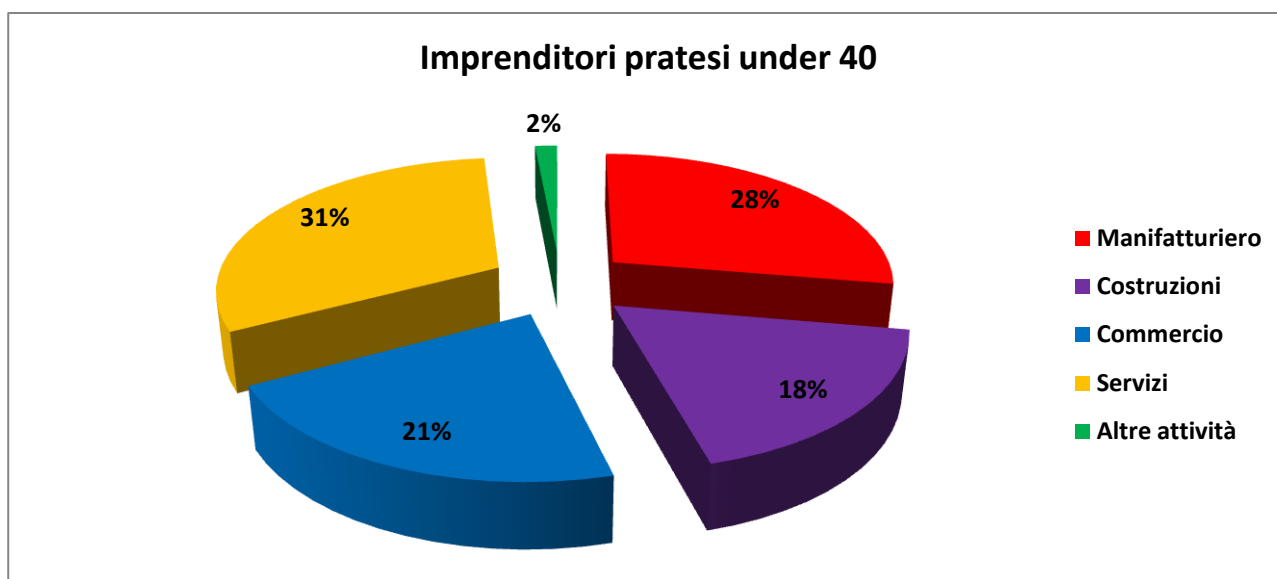
Proprio come la struttura industriale, anche la composizione dell'imprenditoria giovanile dell'area pratese ha risentito in maniera significativa delle recenti difficoltà del settore tessile oltre che dei flussi migratori provenienti dalle regioni asiatiche.

Come possiamo osservare dai dati della CCIAA di Prato, il mancato ricambio generazionale ha prodotto una graduale riduzione del numero di giovani imprenditori, anche nei settori solitamente ritenuti più ricettivi per le nuove generazioni come i servizi ed il commercio.

Il turnover più negativo viene registrato nel settore tessile, in cui la presenza di imprenditori under 29 è calata, in soli 7 anni, di oltre il 65%.

Ancora una volta l'unico settore in controtendenza è quello delle confezioni (+9%), forte dell'apporto di nuove forze imprenditoriali di cittadinanza cinese.

Partendo da questi dati numerici, ci siamo prefissi di osservare le motivazioni che spingono alcuni giovani ad intraprendere l'attività imprenditoriale, indagando sulle loro esperienze, sulle loro percezioni e, non ultimo, sulle ovvie diversità esistenti tra imprenditori italiani e stranieri.



Fonte: elaborazione su dati CCIAA e INFOCAMERE (2009).

La nostra attenzione si è rivolta in particolare verso gli imprenditori pratesi con meno di 40 anni, età che abbiamo arbitrariamente utilizzato come barriera della giovane età. Secondo i dati appositamente elaborati dalla Camera di Commercio di Prato nel Maggio del 2009, i detentori di cariche con meno di 40 anni, residenti nella Provincia di Prato, sono oltre 13mila.

La preferenza dei giovani imprenditori sembra orientarsi verso i servizi, in particolare verso i settori legati alle attività immobiliari.

Il manifatturiero continua a catturare il 27,7% dei giovani imprenditori, per lo più extracomunitari nel settore delle confezioni; al contrario il tessile sembra perdere, anno dopo anno, parte della sua forza attrattiva, dal momento che il numero di giovani imprenditori pratesi operanti in questi settore è sceso sotto le mille unità.

È interessante notare come la maggior parte di questi giovani imprenditori (quasi 12mila) operi nelle 9813 imprese a conduzione esclusiva, forte o maggioritaria⁴ da parte dei detentori di carica con meno di 40 anni.

⁴ Sono considerate imprese a conduzione giovanile tutte le aziende in cui la quota di soggetti di soggetti con meno di 40 anni è maggiore o uguale al 50% dei detentori carica; lo stesso criterio è stato successivamente utilizzato anche per le altre distinzioni proposte.

	Numero imprese	Dipendenti
Imprese a prevalenza <i>under 40</i>	9813	11833
Imprese a prevalenza italiani <i>under 40</i>	6514	8361
Imprese a prevalenza extracomunitari <i>under 40</i>	3299	3472
Imprese a prevalenza uomini <i>under 40</i>	6497	8470
Imprese a prevalenza donne <i>under 40</i>	3316	3363

Fonte: elaborazione su dati CCIAA ed INFOCAMERE (2009).

Il settore con la più alta quota di imprese a conduzione giovanile risulta essere quello delle telecomunicazioni (63%), seguito dalle confezioni (49,7%, di cui il 91% extracomunitari) e dalle costruzioni (40,2%).

Come si poteva immaginare, i giovani extracomunitari operano prevalentemente nel settore delle confezioni, mentre le donne sembrano prediligere i servizi per la persona ed il commercio al dettaglio.

Sulla base di questi dati, abbiamo dunque elaborato un campione in grado di rappresentare in maniera sufficientemente fedele la reale composizione della giovane imprenditoria pratese.

In particolare abbiamo focalizzato la nostra attenzione sui settori tipici dell'imprenditoria pratese, ovvero su quei comparti da cui si presume possa partire un rilancio dell'economia dell'intero territorio.

Dei 257 imprenditori intervistati, il 50% proviene dal settore del tessile - abbigliamento, il 40% dai servizi ed il restante 10% dagli altri settori economici.

Per quanto concerne i 204 cittadini italiani, le interviste sono state effettuate telefonicamente o mediante invio dell'apposito questionario; con i 53 giovani imprenditori di madre lingua cinese invece, al fine di superare le resistenze e le problematiche legate all'intervista telefonica, si è reso necessario l'utilizzo di intervistatori appartenenti alla medesima etnia.

A corredo di questa indagine "quantitativa", sono state condotte 10 interviste in profondità ad alcuni giovani imprenditori del territorio pratese, grazie ai quali abbiamo potuto approfondire specifiche tematiche di particolare interesse emerse durante la nostra indagine.

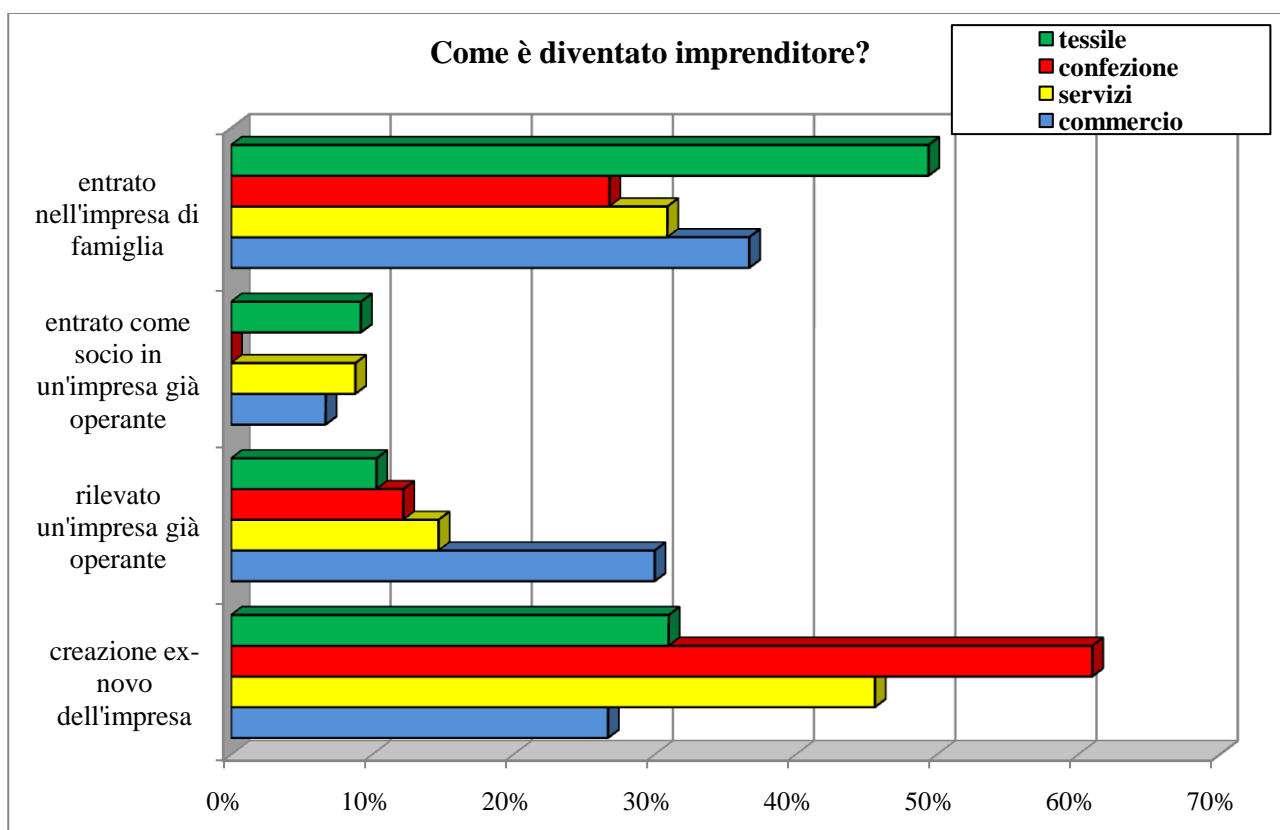
In conclusione, intendiamo ringraziare tutti coloro che hanno collaborato con PratoFutura alla realizzazione della presente ricerca, in particolare il Presidente ed il Consiglio del Gruppo Giovani Imprenditori dell'Unione Industriale Pratese.

Ringraziamo inoltre il dott. Eugenio Ferdinando Martini e la dott.ssa Valentina Chen, mediatrice culturale della Camera di Commercio di Prato.

1. Il ruolo della famiglia: impulso, tradizione

Come si diventa imprenditori

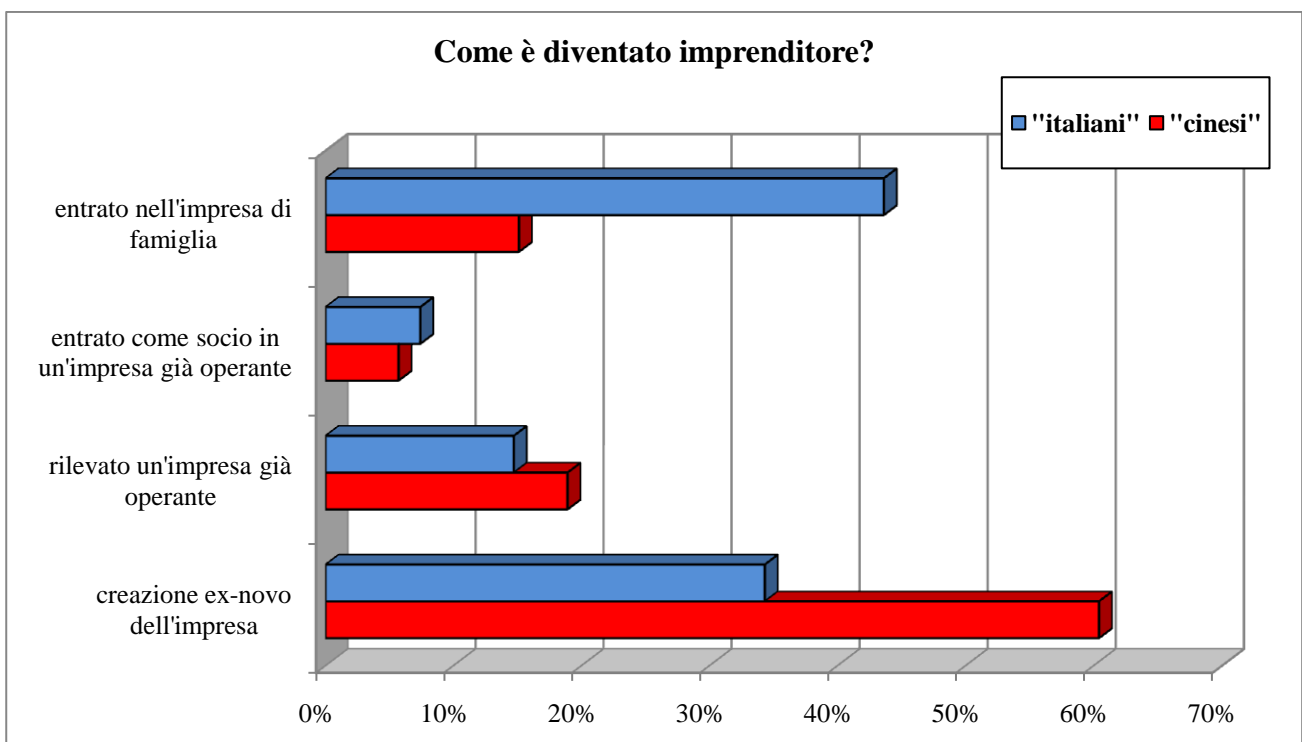
Le prime evidenti difficoltà emergono già dall'analisi per settore di attività; i giovani imprenditori under 40 che operano nel settore tessile sono entrati prevalentemente nell'impresa di famiglia. La situazione è analoga per i commercianti, i quali tendono a rilevare imprese già operanti sul territorio con un semplice passaggio di proprietà. Diverso il caso degli imprenditori nel settore delle confezioni, che si sono fatti carico della creazione ex novo dell'impresa.



Dal momento che, in larga parte, il settore delle confezioni è presidiato dall'imprenditoria "cinese", il percorso seguito per l'avvio dell'impresa pare significativamente diverso tra questi due gruppi: in larga parte gli "italiani" entrano come manager nell'impresa di famiglia (44%) o comunque iniziano la loro carriera di imprenditori entrando a far parte, come soci oppure rilevandola, di un'impresa già

operativa. Soltanto il 34% degli “italiani” ha dato vita ad una nuova attività economica, in contrapposizione al 60% dei “cinesi”. Il 25% dei neo-imprenditori “cinesi” ha rilevato, o è vi entrato come socio, un’impresa già in attività. Solo il 15% si è inserito nell’impresa di famiglia.

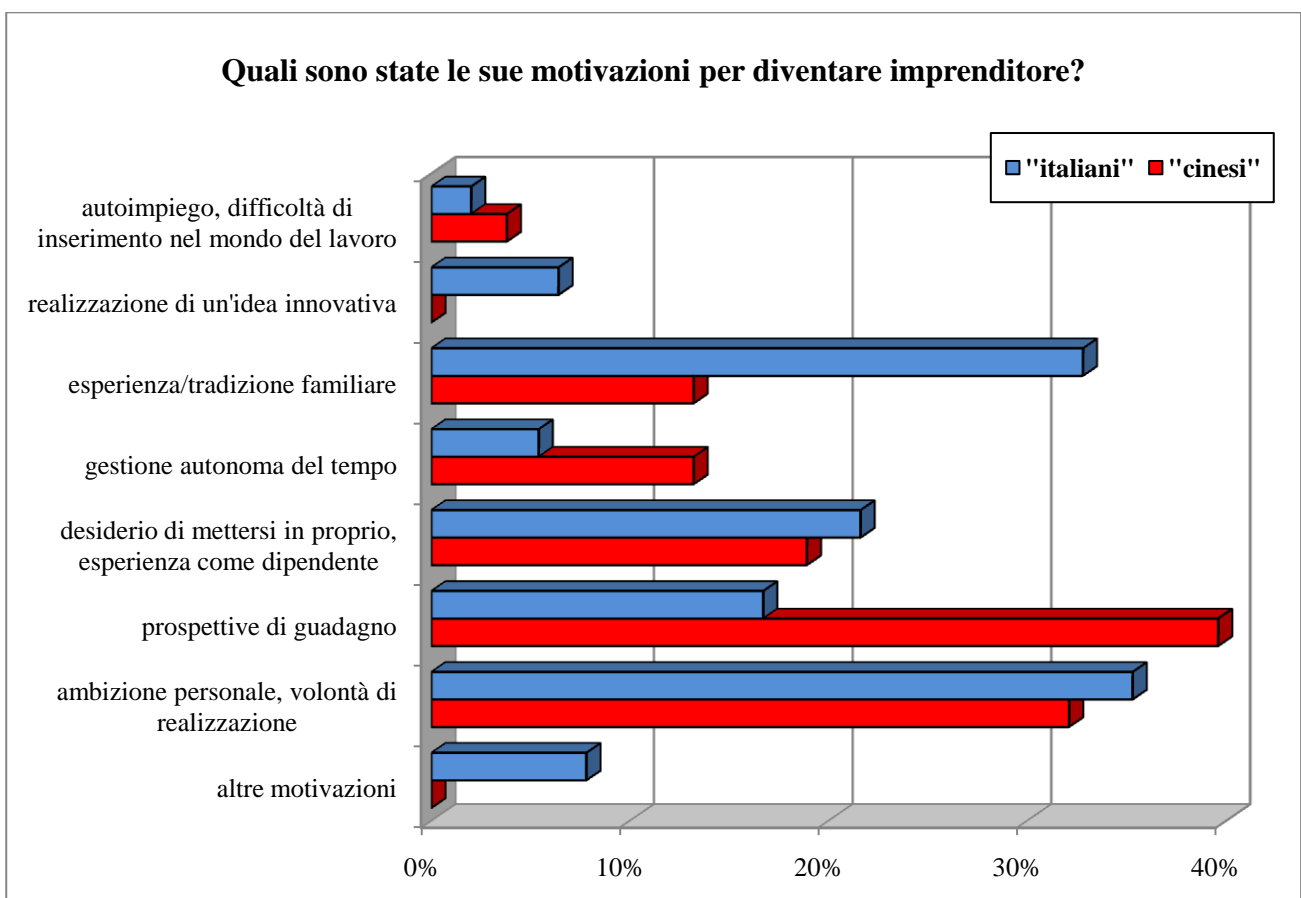
La comunità cinese si assume il rischio di fare impresa partendo da zero, creando imprese in misura decisamente superiore all’imprenditoria di origine locale.



Far impresa è solo talvolta una scelta personale, di carattere economico e/o di stile di vita; più spesso viene coinvolta la solidarietà della famiglia, anche allargata; la rete solidale interviene sul piano del supporto economico (specie nella fascia di età più giovane), delle collaborazioni e del trasferimento delle competenze (specie nelle fasce di età più adulte).

Le motivazioni della scelta imprenditoriale

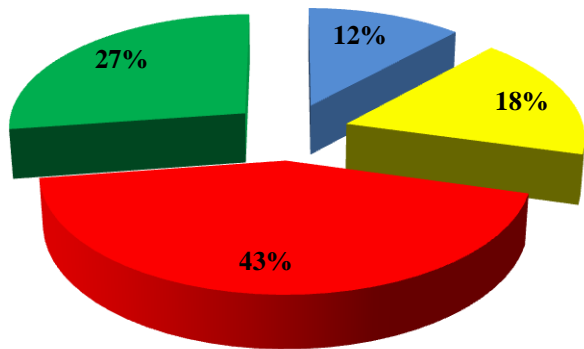
Per gli “italiani” la scelta del lavoro autonomo scaturisce principalmente dalla tradizione familiare, dal know-how costruito dalle precedenti generazioni. Per i giovani (decisamente più giovani) imprenditori “cinesi”, invece, l’affermazione sociale e il successo economico rappresentano la motivazione predominante; “italiani” e “cinesi” condividono l’ambizione di mettersi in proprio, la volontà d’indipendenza, l’essere padroni di sé stessi.



Quanto hanno inciso i seguenti aspetti nella sua scelta di fare l'imprenditore?

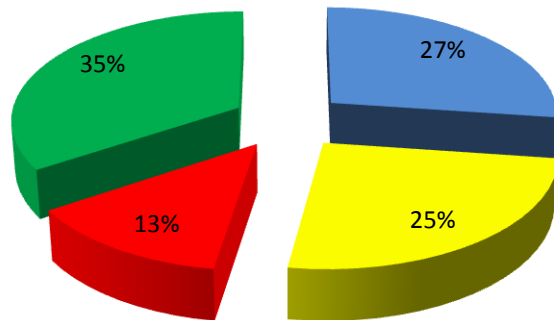
prospettive di guadagno

■ commercio ■ servizi ■ confezione ■ tessile



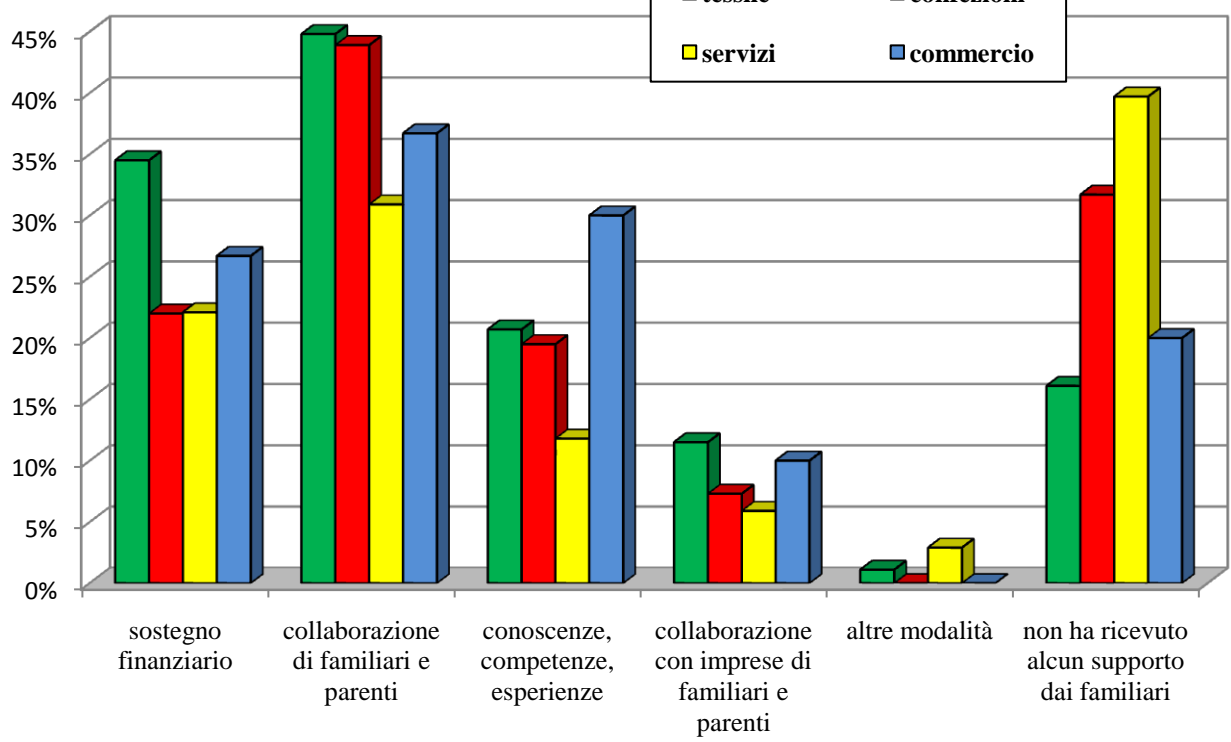
tradizione familiare

■ commercio ■ servizi ■ confezione ■ tessile



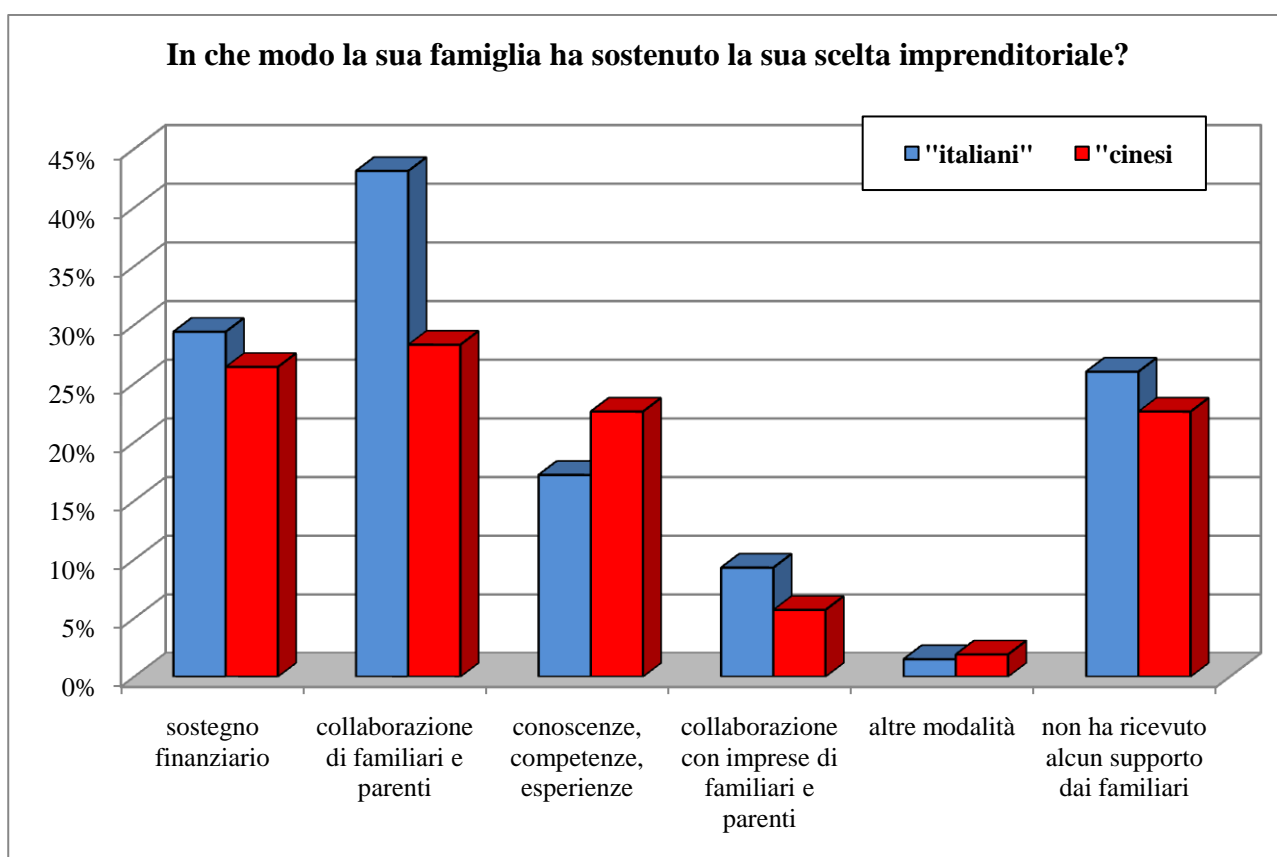
In che modo la sua famiglia ha sostenuto la sua scelta imprenditoriale?

■ tessile ■ confezioni
■ servizi ■ commercio



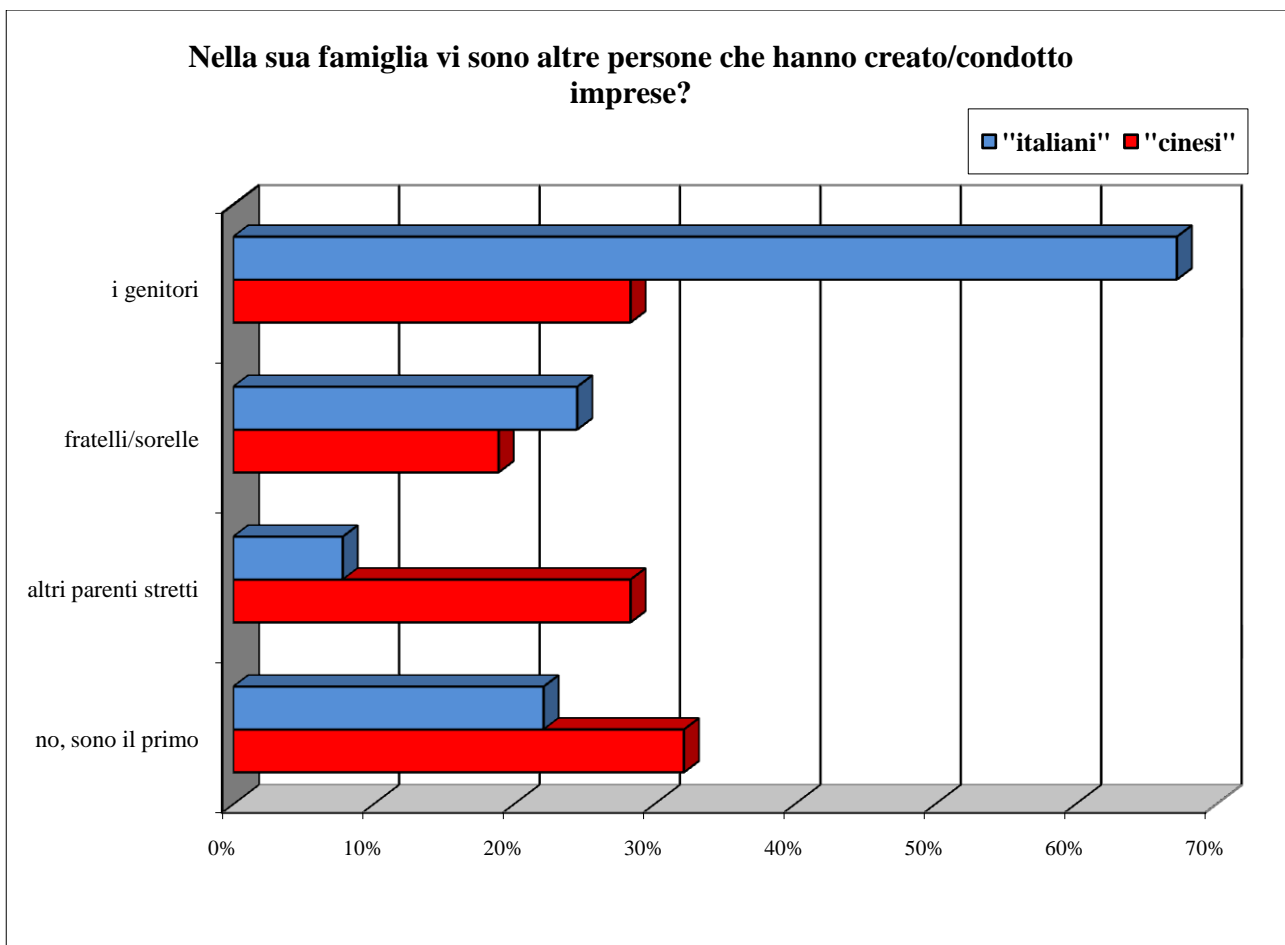
La rete di sostegno sociale ed economica

Gli "italiani" chiedono ai propri familiari la collaborazione nel lavoro di ogni giorno ed il sostegno finanziario alle loro iniziative; gli operatori "cinesi" riconoscono ai propri familiari un "di più" di competenze e di esperienza alle quali attingono per affrontare i vari problemi che gli si presentano.



La tradizione familiare

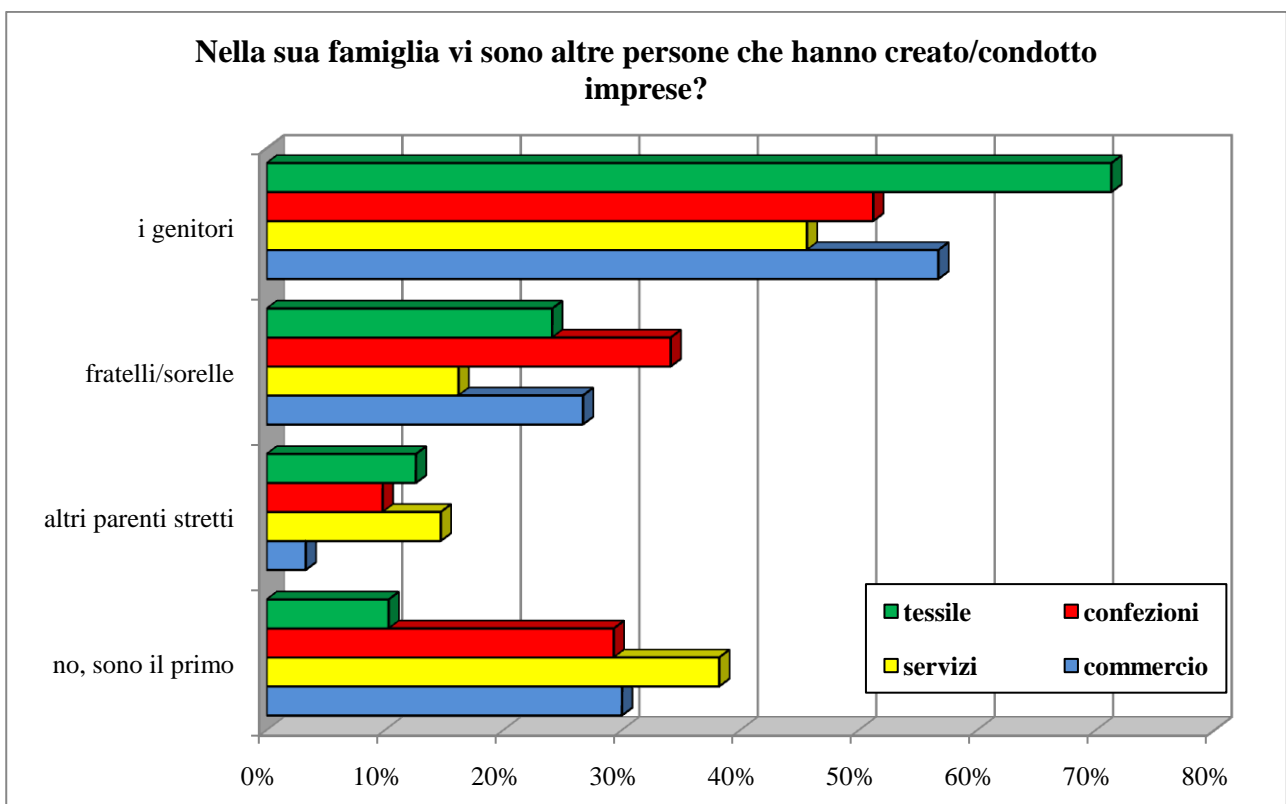
Gli "italiani" di regola (67%) sono stati preceduti nella professione imprenditoriale dai genitori (oltre che, non infrequentemente, da fratelli/sorelle maggiori); la percentuale di coloro che sono diventati imprenditori senza una trasmissione ereditaria della professione è dunque minore. Questa rigidità di rinnovamento e questa scarsa mobilità (sociale, professionale ed economica) non è un fenomeno tutto pratese bensì un aspetto che ormai caratterizza il nostro paese in molti mestieri e professioni. Solo il 22% degli intervistati dichiara di essere il primo imprenditore in famiglia, una quota molto circoscritta se pensiamo alla imprenditorialità diffusa che ha fatto crescere i sistemi industriali nel dopoguerra quando molti giovani, senza alcuna preparazione di management, hanno dimostrato con gli anni di saper guidare con profitto molte piccole imprese del Made in Italy.



Per contro è molto meno frequente (28%) che i genitori degli imprenditori di famiglia cinese siano a loro volta imprenditori, anche se ci sono figure imprenditoriali fra i parenti più stretti, un dato comunque significativo nell’ottica della famiglia allargata e dell’esempio o dell’aiuto che si può ricevere dai componenti di un nucleo familiare allargato. Si deve tenere presente che spesso questi giovani imprenditori hanno sostenuto un viaggio dalla Cina per ricongiungersi con qualche familiare già inserito nel sistema economico locale.

Più spesso rispetto alla media (32%) per un giovane imprenditore “cinese” la professione di imprenditore rappresenta una novità nell’ambito familiare .

Il 71,3 % degli imprenditori del tessile proviene da una famiglia con almeno uno dei genitori che svolge o ha svolto l’attività di imprenditore; questa percentuale scende al 51,2% nel caso dell’industria delle confezioni ed al 45,6% nel caso di imprenditori dei servizi.

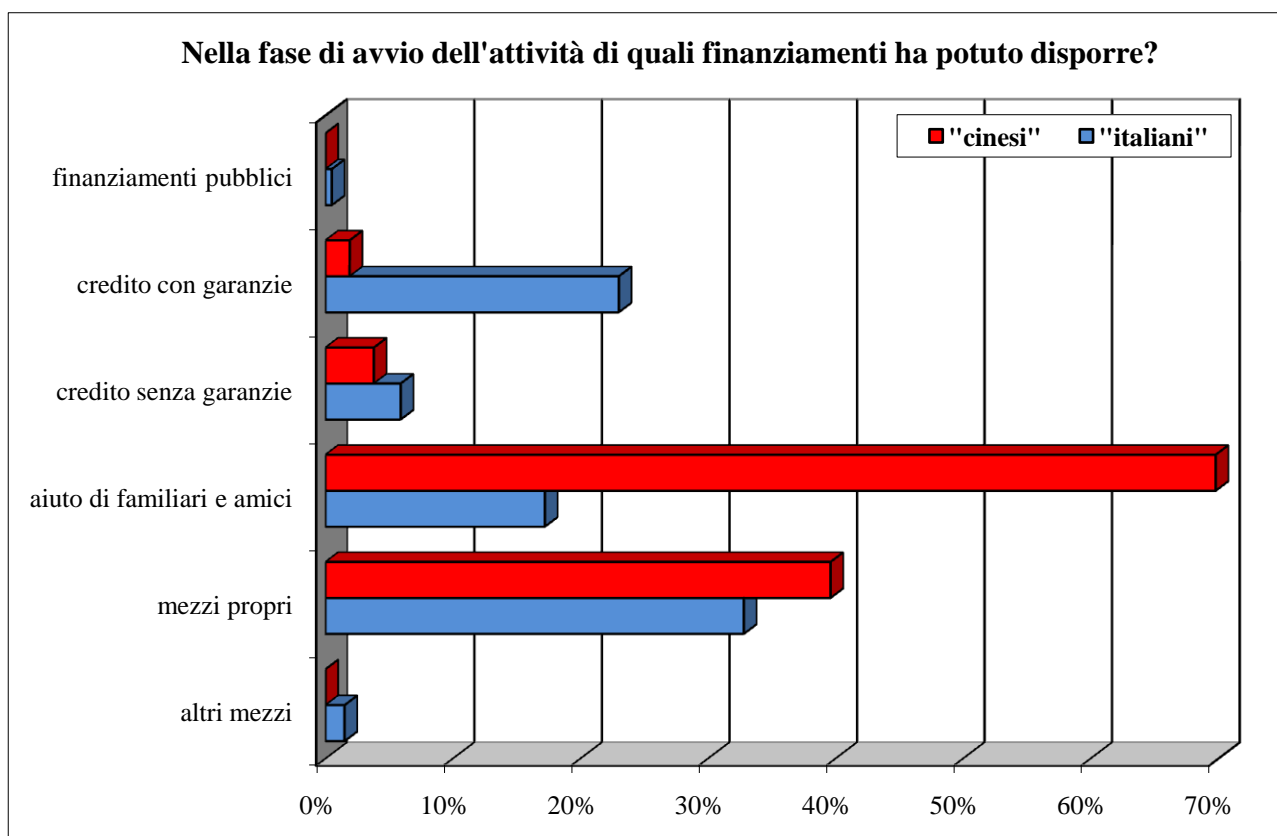


Supporto per la creazione di impresa

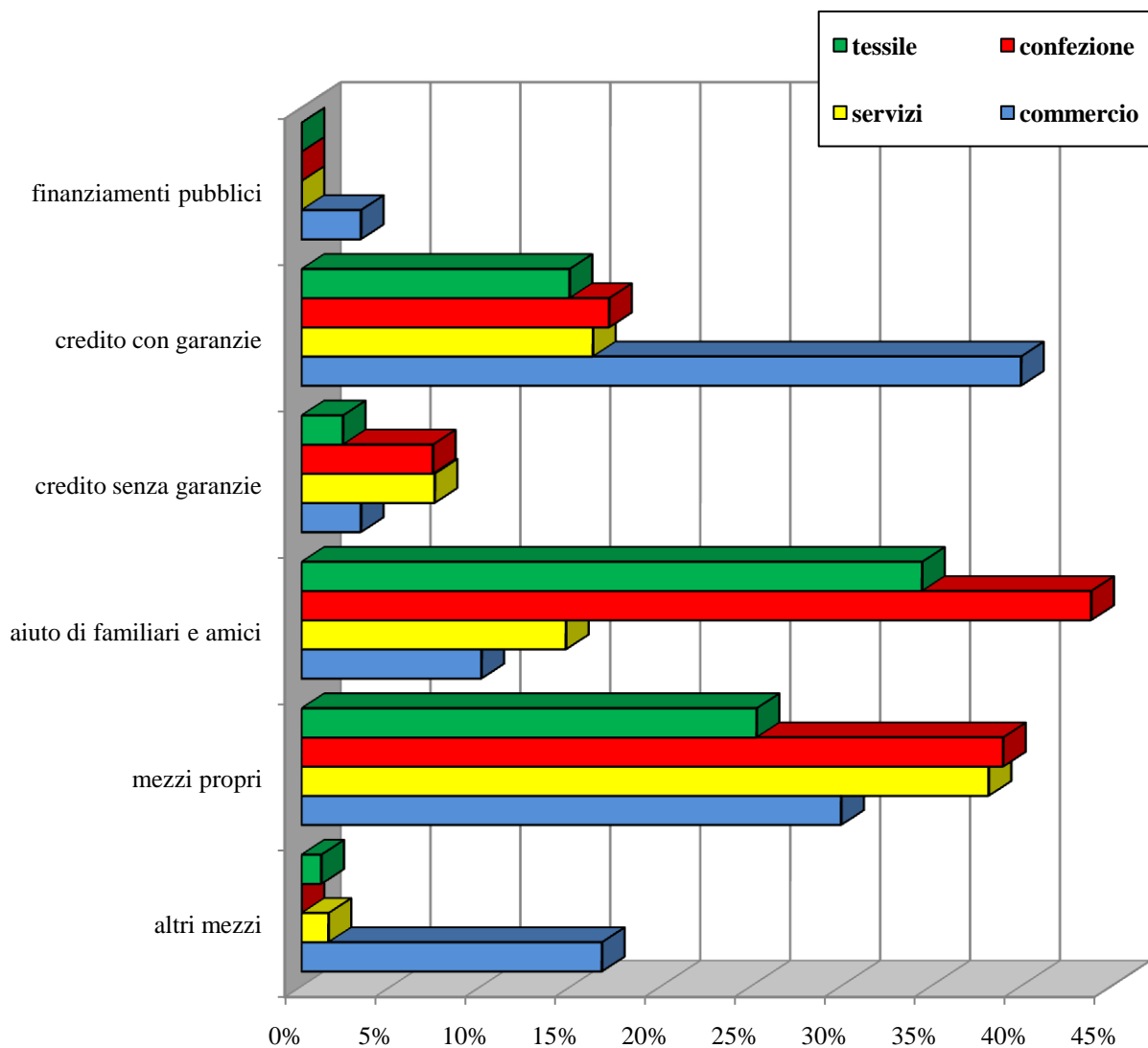
Al momento dell'avvio dell'attività la gran parte dei giovani neo-imprenditori "cinesi" dispone, oltre che della spinta della volontà di affermazione e realizzazione sociale, del capitale costituito da una rete solidale costituita da amici e parenti, più o meno distanti, una comunità di aiuto e sostegno reciproco dentro la più ampia comunità di origine.

Questa rete sociale (fatta di collaborazioni, scambi, relazioni familiari e interfamiliari) rappresenta una fonte alternativa, e non ufficiale, di finanziamento e di credito a sostegno dell'espansione economica della comunità di origine cinese. Più di un "cinese" su 3 dichiara di aver potuto disporre per l'avvio dell'attività di mezzi propri (pur provenendo direttamente dal mondo degli studi).

La situazione degli "italiani" appare molto diversa in quanto, di regola, si inseriscono all'interno dell'impresa di famiglia già esistente, senza quindi particolari oneri. Ha potuto comunque disporre di credito con garanzia il 23% degli "italiani" (vs. il 2% dei colleghi "cinesi"), il 6% ha potuto avere accesso ad un credito senza garanzie.



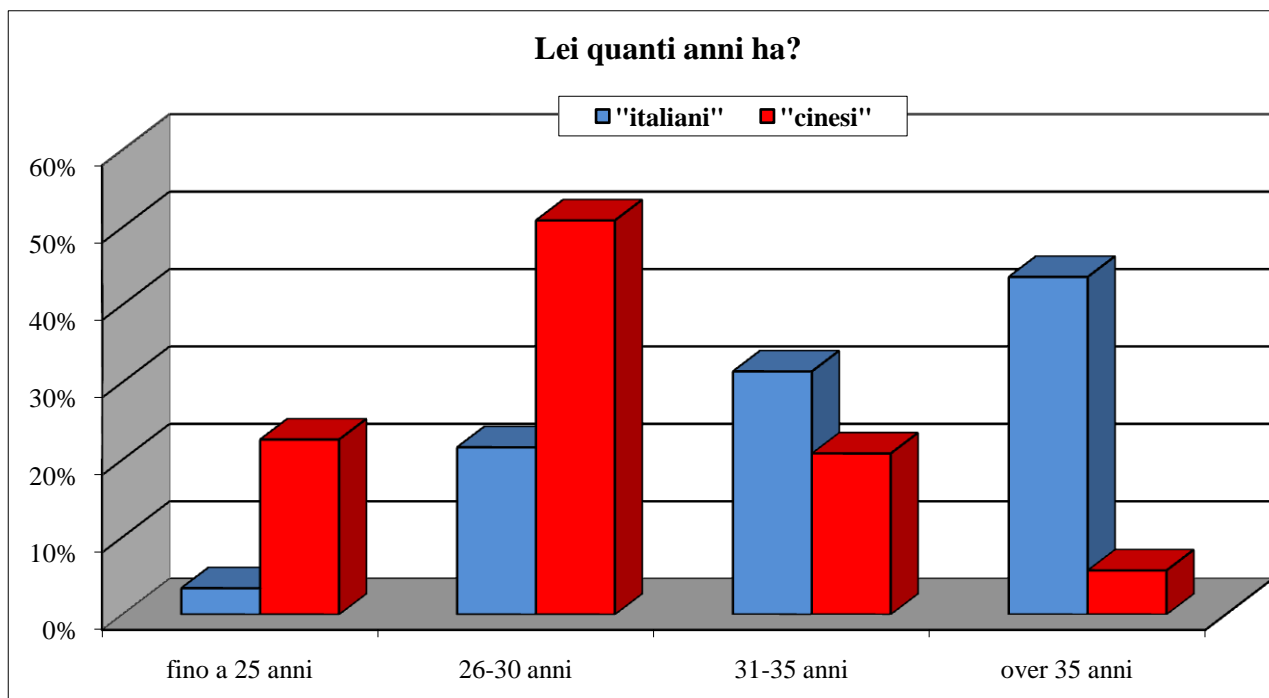
Nella fase di avvio dell'attività di quali finanziamenti ha potuto disporre?



2. La formazione: percorsi scolastici ed esperienze precedenti

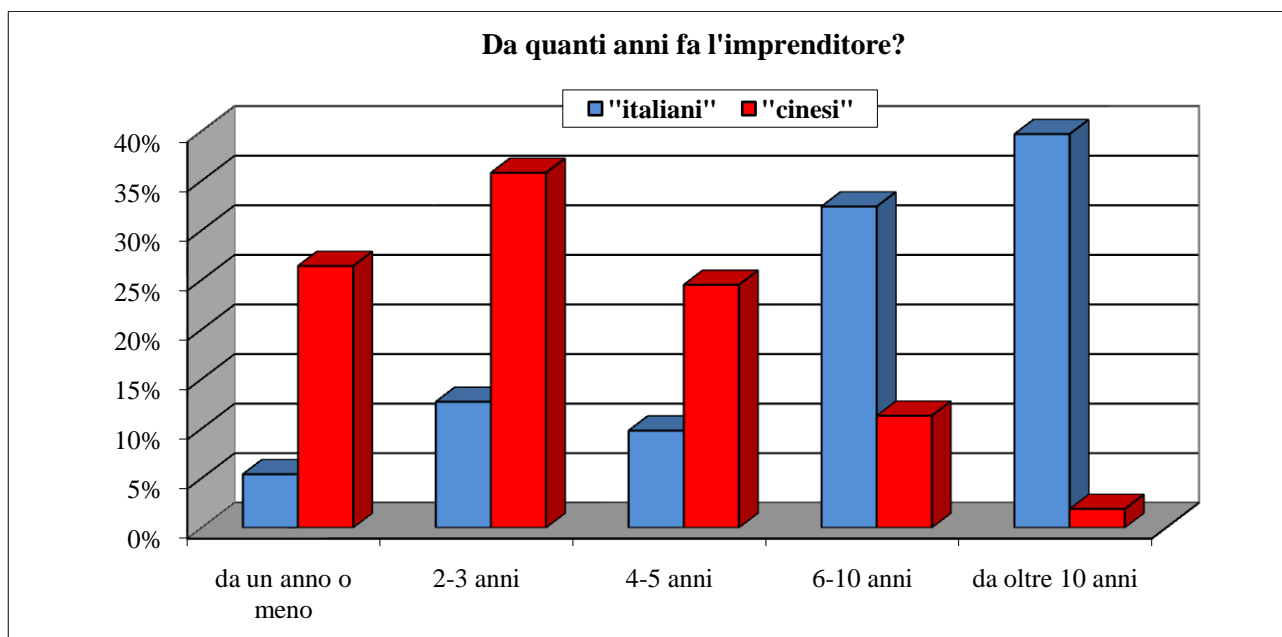
Tra gli imprenditori di famiglia “cinese” il 74% non ha superato la soglia dei 30 anni (ed il 23% non ha superato quella dei 25 anni); in contrapposizione fra gli “italiani” solo il 25% si colloca nella fascia di età fino a 30 anni.

Sappiamo dalle interviste cliniche che spesso i giovani cinesi continuano a coabitare con i genitori pur avendo già costituito una famiglia propria. La famiglia di origine, così, funge da incubatore per l’attività lavorativa e per lo studio ed assume una funzione di “cuscinetto” che facilita le scelte e supporta nel reddito.



Preso atto dell'età degli imprenditori intervistati, risulta opportuno interrogarsi sulla loro reale anzianità di servizio.

Dai dati si evince che gli imprenditori "italiani" svolgono l'attività imprenditoriale da tempi più lunghi e si suppone, quindi, che anche loro abbiano iniziato l'attività in età più giovane. Il fenomeno, semmai, è un altro: la mancata assunzione del rischio imprenditoriale da parte delle nuove generazioni, il mancato ricambio e una certa resistenza alla costituzione di nuove imprese da parte dei giovani.



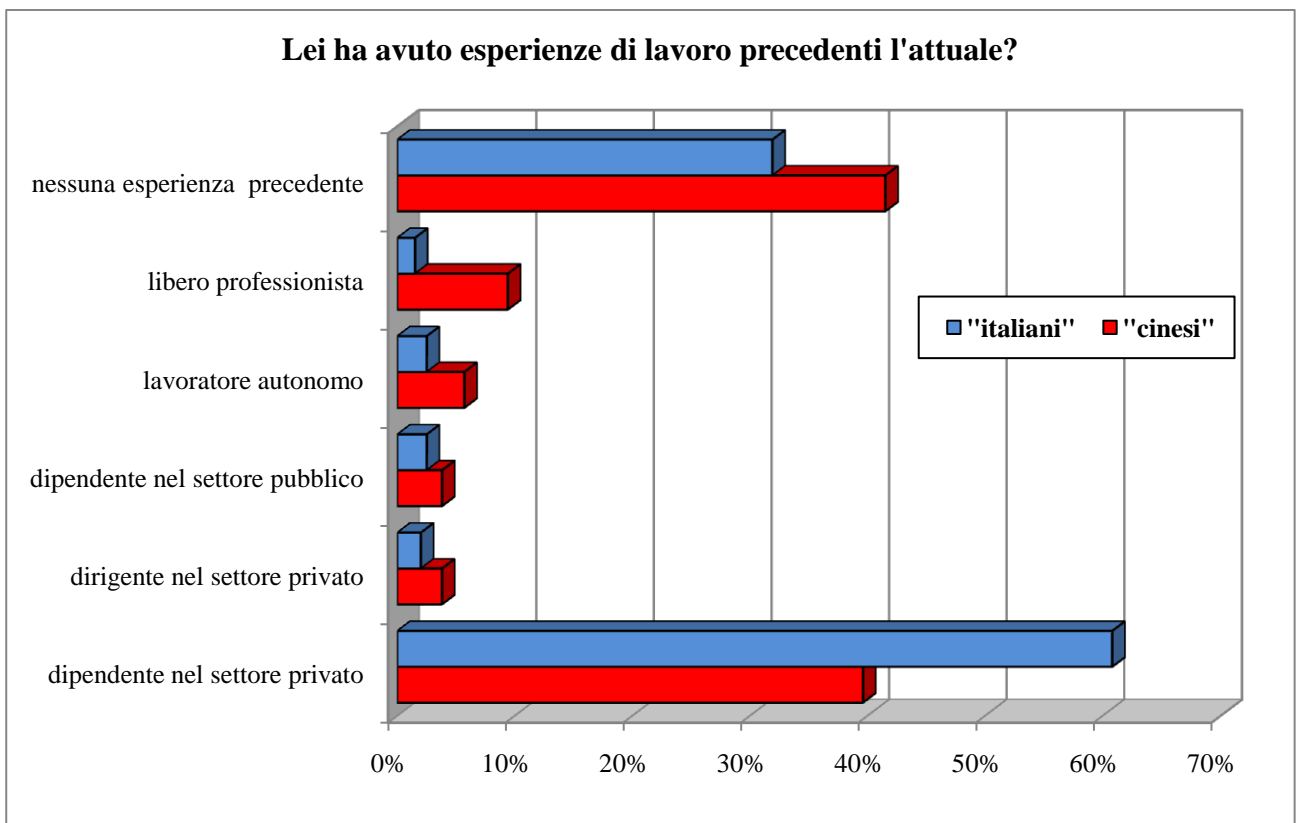
Il grande dinamismo della giovane imprenditoria "cinese" si manifesta anche nell'avvio di nuove attività economiche: ad imprenditori molto giovani corrispondono necessariamente imprese (quasi l'80%) che non hanno più di 5 anni di vita. Molto si è discusso sulla volatilità delle imprese cinesi.

Le aziende cinesi nascono a ritmo impetuoso ma altrettanto rapidamente vengono messe in liquidazione; questo turnover, stimato intorno al 60%, rende difficile fotografare con esattezza le reali dinamiche del mondo imprenditoriale "cinese".

Al contrario, la gran parte delle aziende in cui operano gli "italiani" ha almeno 10 anni di esistenza ed è generalmente stata creata dalla generazione precedente.

Esperienze di lavoro precedenti

In genere gli “italiani” provengono da un’esperienza di lavoro dipendente, volentieri nell’impresa di famiglia, della quale, dopo l’apprendistato, diventeranno manager. Più spesso i nuovi imprenditori “cinesi”, pur decisamente più giovani, si avventurano nel mondo dell’imprenditoria senza avere alle spalle esperienze lavorative precedenti.

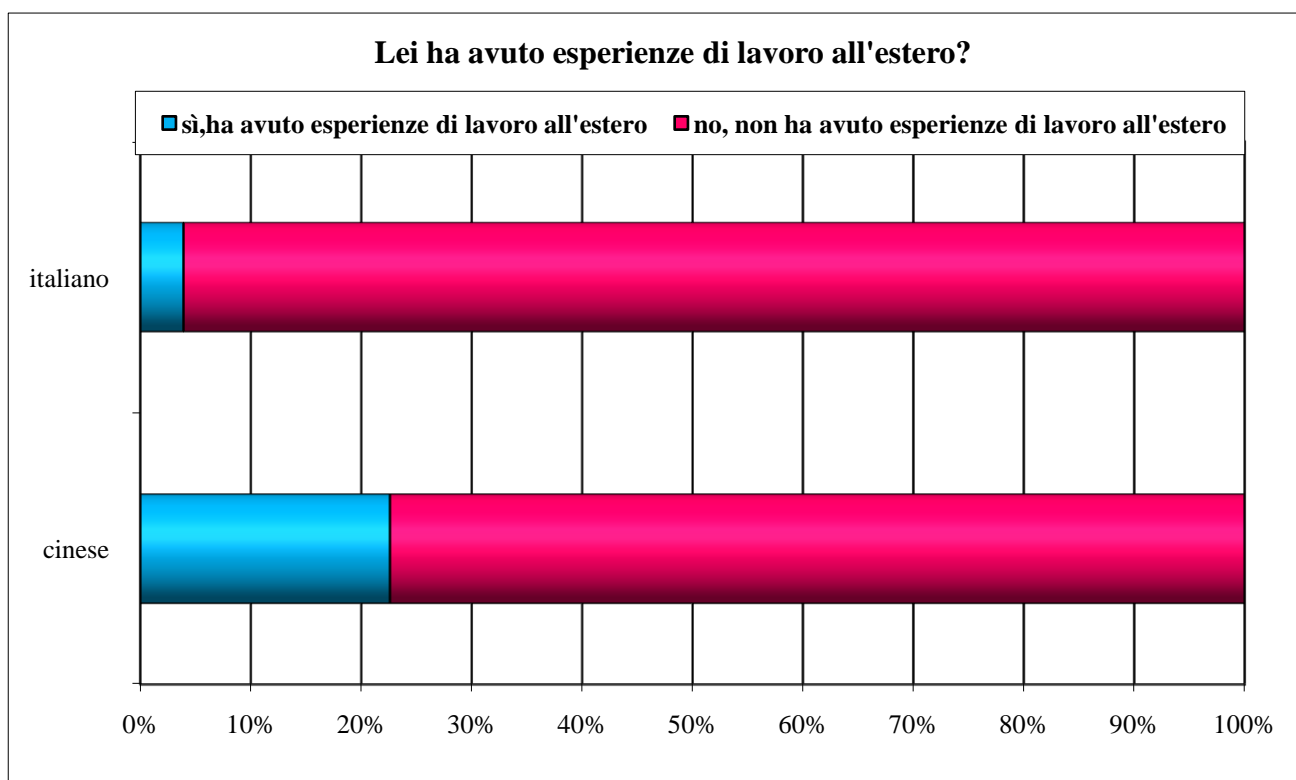


Esperienze lavorative all'estero

Tra quelli che hanno dichiarato di aver già avuto un'esperienza di lavoro, si è voluto approfondire l'analisi di chi ha svolto attività all'estero.

Questa prassi risulta decisamente infrequente per gli "italiani"; in questo gruppo, chi afferma di aver usufruito di un'esperienza di lavoro all'estero, dichiara di averla fatta solitamente in paesi di lingua inglese.

Molto più frequente l'esperienza di lavoro all'estero fra gli imprenditori di famiglia cinese. Quasi la metà di coloro che hanno fatto tale esperienza e, in generale, un giovane imprenditore "cinese" su 4, dichiara di avere già avuto esperienze di lavoro in Cina.



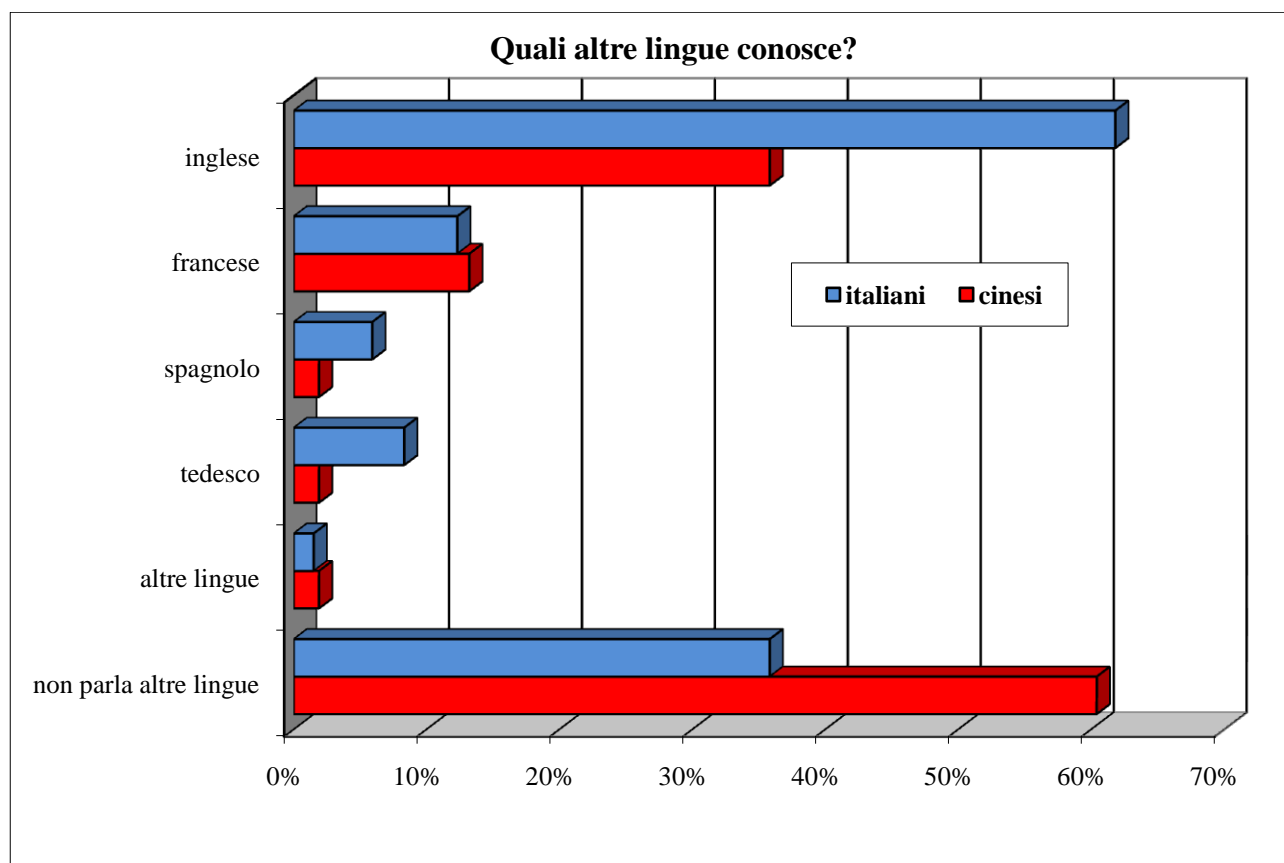
Competenze linguistiche

Per l'imprenditoria pratese la dimensione del mercato tessile e dell'abbigliamento è soprattutto internazionale. La vocazione all'export delle imprese ha indotto ad approfondire la conoscenza di altre lingue oltre la lingua madre.

Infatti, fra i giovani imprenditori "italiani" si conoscono altre lingue anche se uno su tre dichiara ancora di conoscere solo l'italiano (36%). In ampia prevalenza c'è la conoscenza della lingua inglese (62%).

Apparentemente diversa la situazione fra gli imprenditori di famiglia cinese, dove la lingua italiana e quella cinese rappresentano le lingue conosciute per la gran parte del campione; una qualche conoscenza della lingua inglese è ristretta (36%) ad una minoranza.

Indirettamente questo dato ci segnala che, per la comunità economica "cinese" insediata a Prato, la madre patria resta l'interlocutore privilegiato negli affetti e nei rapporti di lavoro; gli spazi di mercato sono essenzialmente in Italia ed in Cina.



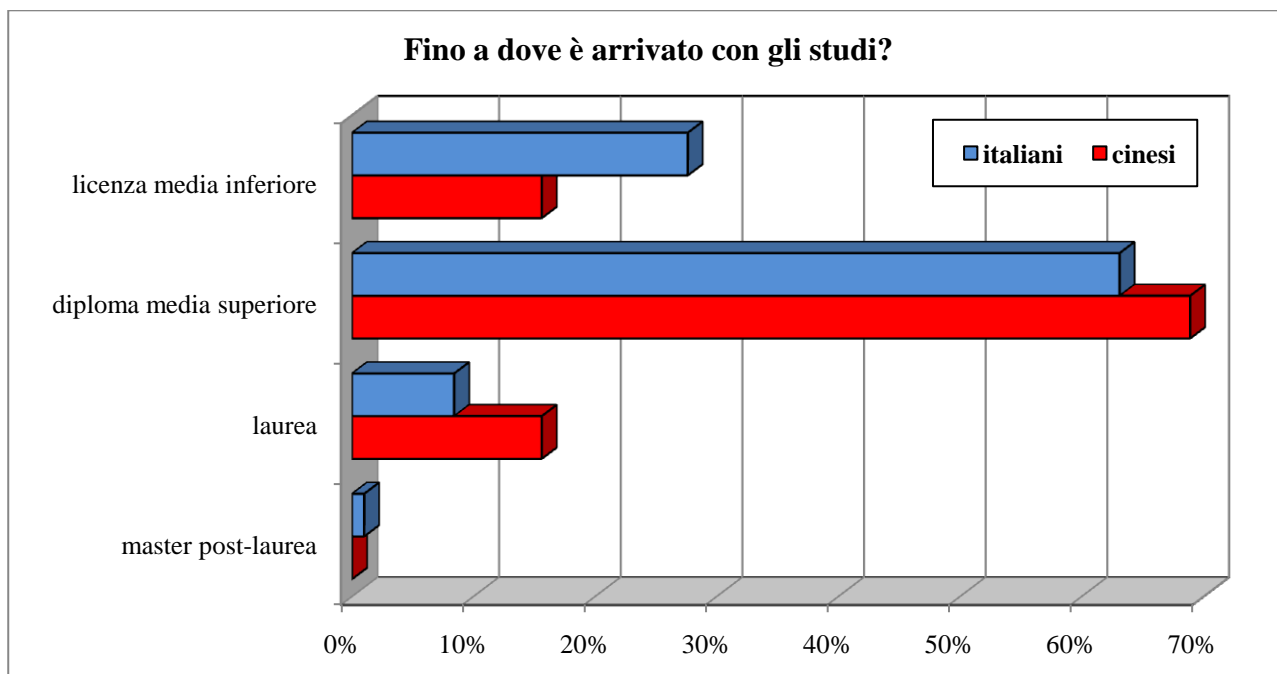
Trascorsi scolastici

In ambito scolastico la preparazione degli imprenditori risulta assai deludente.

In epoche con sfide così difficili da poter essere affrontate con la sola conoscenza contestuale, una quota consistente (28%) di giovani imprenditori “italiani” non è andata oltre la scuola media inferiore; i laureati invece sono meno del 10%, un dato interessante da confrontare con quello relativo ai giovani imprenditori “cinesi” dove, a dispetto della più giovane, età i laureati rappresentano il 16%.

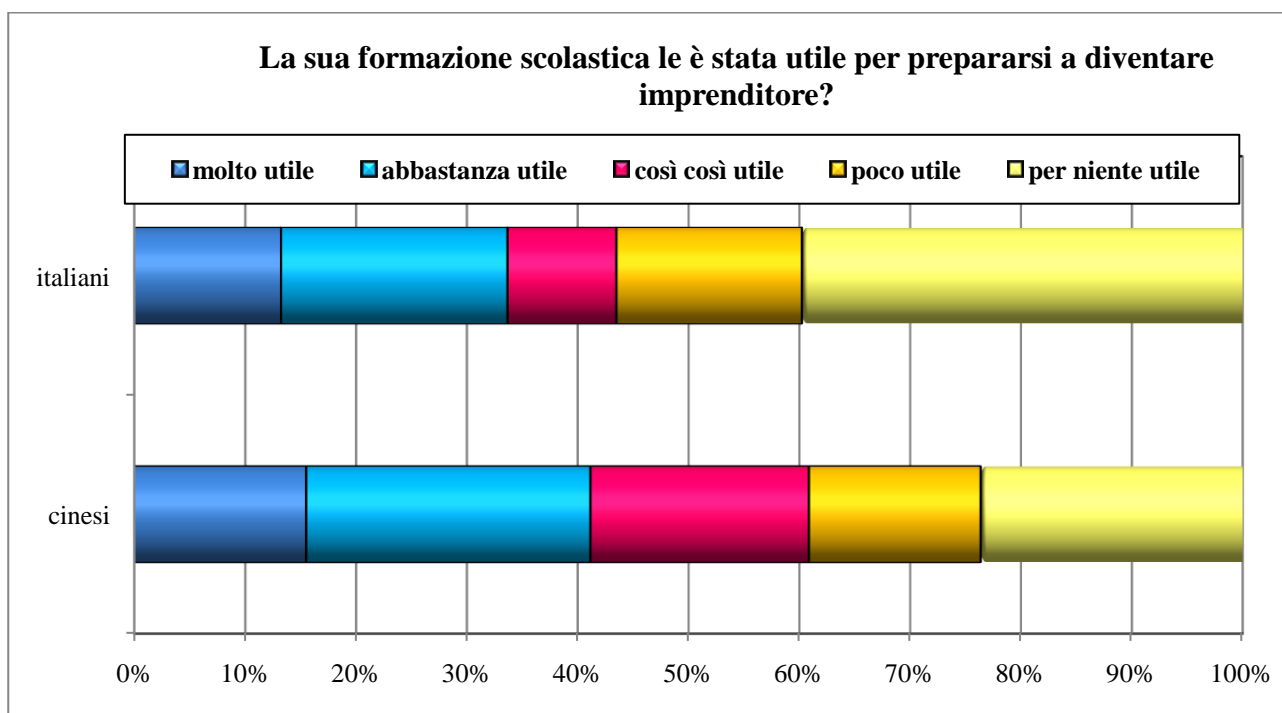
In generale, si evidenzia una formazione scolastica più lunga tra i “cinesi” anche se la comparazione fra i due sistemi è complessa e non rende conto della reale formazione culturale dell’individuo.

Sembra comunque verosimile che l’azienda di famiglia finisca con il demotivare dal proseguimento degli studi, essendo spesso necessario coinvolgere i giovani nella gestione dell’impresa.



Giudizi sulla formazione scolastica

Né i “cinesi” né gli “italiani” conservano delle esperienze di studio un ricordo di segno positivo, almeno sul piano della preparazione all’esperienza professionale; la valutazione di segno critico si accentua comunque presso gli “italiani”.



Dalle interviste qualitative emerge una visione maggiormente positiva sui percorsi di studio effettuati, in particolare riguardo all’università :“Sono laureato in Economia; i contenuti non mi sono serviti molto ma il metodo, l’elasticità mentale che l’università ti dà, quella sì. La cosa più importante che ho fatto all’università è stato l’Erasmus, un’esperienza di confronto internazionale ti forma...”; ed ancora:“l’Università aiuta a cambiare modo di pensare, oltre ad essere un’esperienza importante...”.

Sono emerse anche considerazioni positive sulle esperienze nel mondo del lavoro: “quando avevo 14 anni venivo in ditta o partecipavo alle fiere quindi avevo già maturato le nozioni di base...” e sulla possibilità di approfondire le conoscenze acquisite con il diploma impegnandosi nel lavoro persino nelle mansioni più umili:

“ho appreso tutto sul campo; per i primi 3-4 anni ho imparato, ho studiato, ho fatto corsi, ma soprattutto sono stato moltissimo accanto alle persone in azienda, ho fatto il percorso di formazione a partire dal magazzino, ho cercato di apprendere tutto dell'azienda lavorando a fianco con i collaboratori”.

Qualcuno ha fatto autocritica su percorsi professionali che avrebbero potuto essere più completi: “Sento che mi manca qualcosa; chi ha frequentato economia ha un percorso alle spalle che li aiuta; mi rendo conto di questa differenza anche se a livello pratico sfido chiunque altro perché sono stato sempre impegnato in azienda.” Ma anche nelle interviste cliniche non sono mancate le critiche ai corsi universitari che “così come sono non servono a niente...”

Formazione manageriale

Presso gli “italiani” la trasmissione delle competenze per il ruolo di manager avviene nell’ambito familiare.

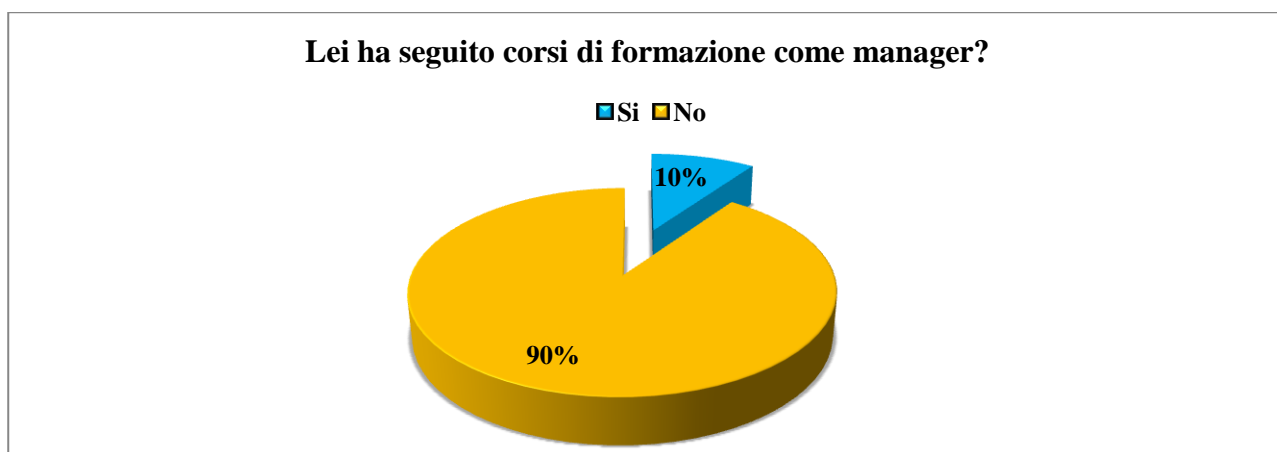
Ne è testimonianza l’affermazione degli intervistati di aver svolto precedenti esperienze come lavoratore dipendente all’interno dell’azienda di famiglia.

Solo raramente - anche se più della media complessiva- (11 %) gli “italiani” hanno ricevuto una qualche preparazione specifica alla professione di imprenditore. In alcuni settori questi percorsi sono difficili da attuare, come nel caso del settore tipico del distretto pratese (nel tessile, infatti, solo il 4% dichiara di aver svolto corsi di formazione manageriale); per altri settori dell’economia la regola è quella di frequentare scuole o corsi professionalizzanti (nei servizi la percentuale si alza al 24%).

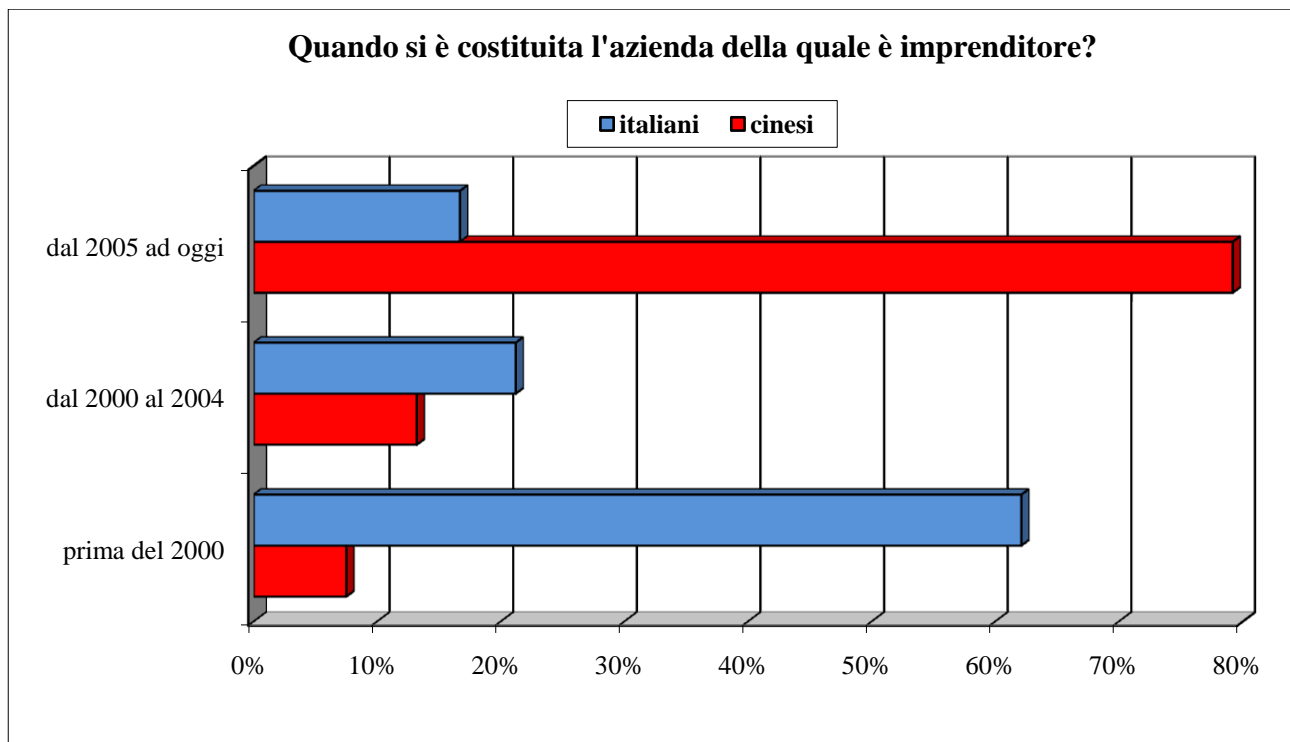
La formazione continua di tipo manageriale corrisponde di solito a corsi di marketing (presso associazioni di categoria) e di comunicazione (del genere: tecniche di vendita).

Il tema della specifica formazione manageriale resta comunque poco avvertito dagli italiani e decisamente assente dall’orizzonte dei giovani “cinesi”.

Tra gli imprenditori cinesi un ristretto 3,8% dice di averli frequentati, una quota che, nelle confezioni, si riduce ulteriormente (2% rispetto ad una media generale del campione di 10%).



3. Il difficile mestiere dell'imprenditore



Il grande dinamismo della giovane imprenditoria “cinese” si manifesta nell’avvio di nuove attività economiche: quasi l’80% delle imprese degli intervistati non ha più di 5 anni di vita.

Gli “italiani” si occupano di imprese con almeno 10 anni di esistenza.

Questa è la premessa necessaria per analizzare con maggior dettaglio le differenze che sono emerse nello stile di lavoro fra le due comunità presenti sul territorio della provincia di Prato.

Le difficoltà dell'avvio

Il quadro si presenta decisamente differenziato tra i 2 gruppi oggetto d'indagine; per una larga maggioranza degli "italiani" l'ingresso nel mondo del lavoro autonomo non ha comportato difficoltà. Questo aspetto può essere la conseguenza, come rilevato in precedenza, di un periodo di *start up* come lavoratore dipendente unito alla possibile entrata in aziende già consolidate, di proprietà della famiglia di origine.

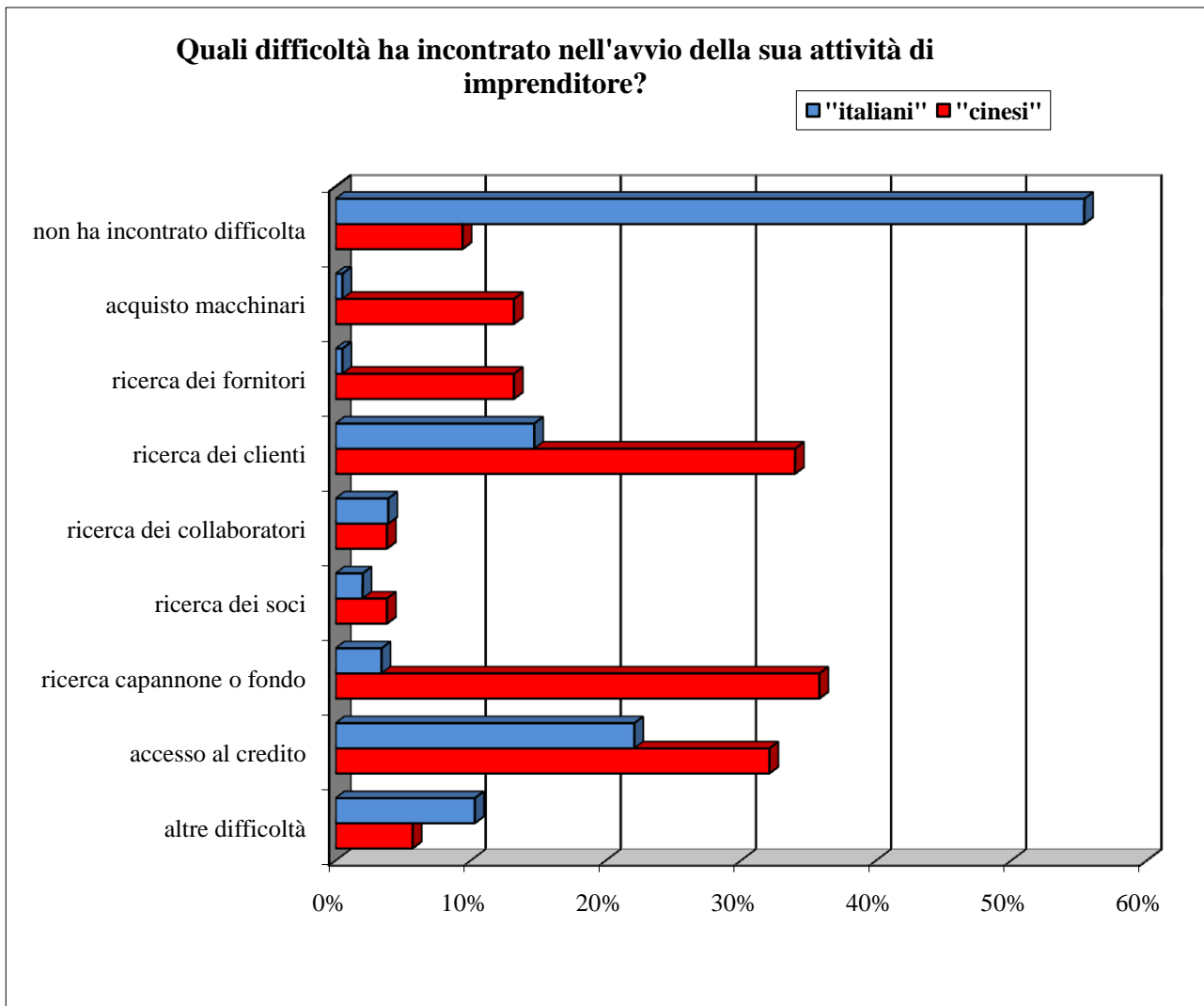
Si conferma questa ipotesi anche dalle interviste qualitative in profondità: "Ho avuto la fortuna di nascere in una famiglia che ha un'azienda, un'azienda che a me piaceva; ho fatto un percorso che mi poneva nell'ottica di entrare in azienda..."

Spesso si tratta di sogni accarezzati nell'adolescenza: "Ho scelto di fare questo lavoro a 15 anni. Prima ho cominciato ad andare in azienda in motorino da Firenze.

Al liceo, ogni estate, su tre mesi di vacanze, ne passavo uno e mezzo a lavorare come magazziniere..."

Altre volte l'impegno nella azienda di famiglia non rappresenta l'ambizione di una vita ma è sopraggiunto in maniera egualmente spontanea: "Il sogno della mia vita, il sogno nel cassetto non realizzato era fare il medico, volevo fare il chirurgo; però sono figlio di imprenditore, in casa si è sempre parlato dell'impresa e del lavoro così ho iniziato a frequentare l'ufficio".

Una specie di fattore genetico, quello di diventare imprenditore, come ci è stato sottolineato da chi dice. "E' un virus che si ha dalla nascita; ci si sente dentro; così, stando accanto a chi ha sempre parlato di intraprendere, per osmosi prendi il virus e lo tieni dentro..."



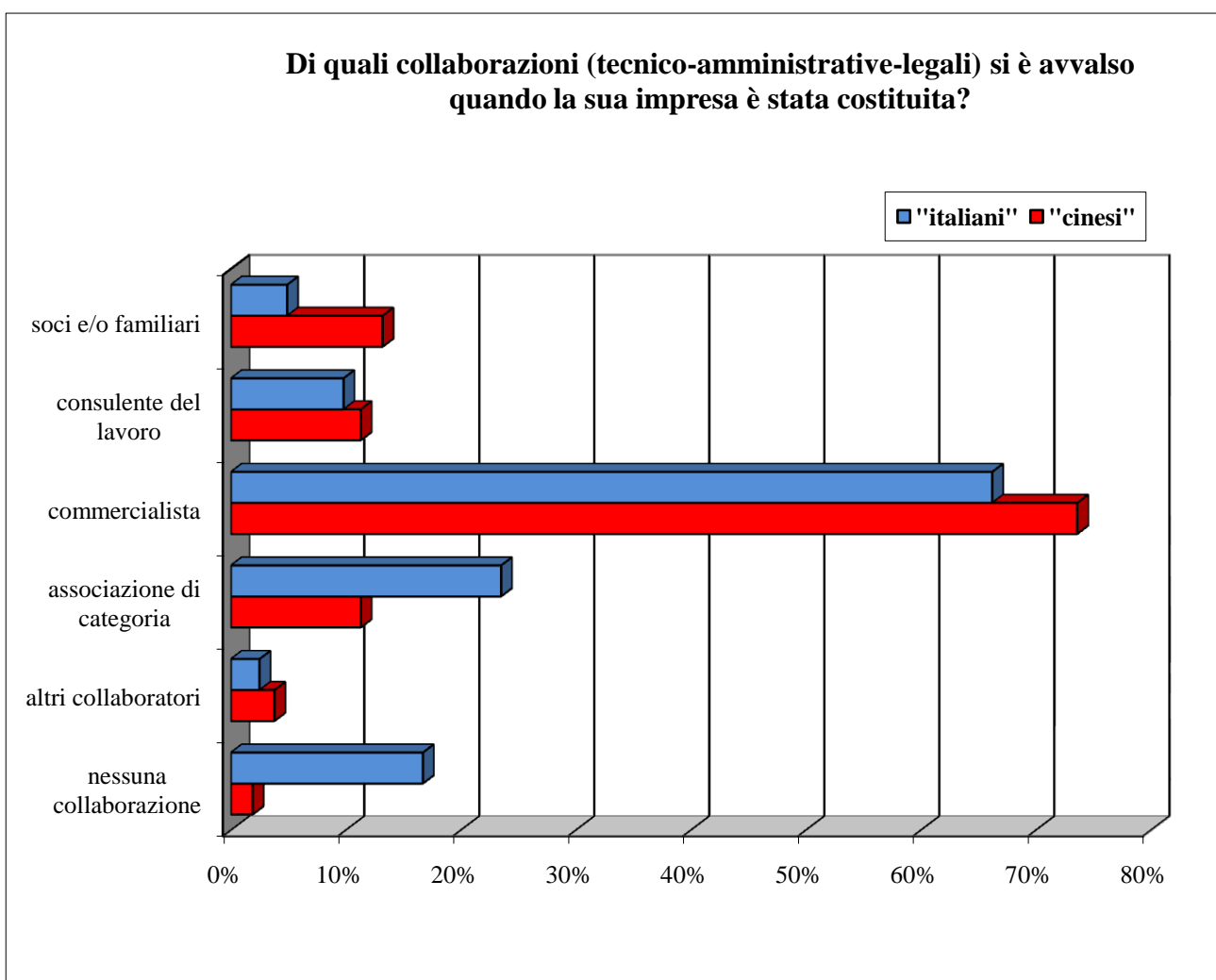
Per il giovane imprenditore “cinese” quella di diventare imprenditore è un’autentica avventura, un percorso che parte dalla ricerca del fondo e dei clienti, oltre che dell’accesso al credito.

Naturalmente, come più avanti sarà evidenziato, il neo-imprenditore non è completamente solo ma usufruisce del sostegno della famiglia, spesso intesa come famiglia allargata; in particolare, di una rete di conoscenze, di appoggi e di solidarietà all’interno della comunità di origine.

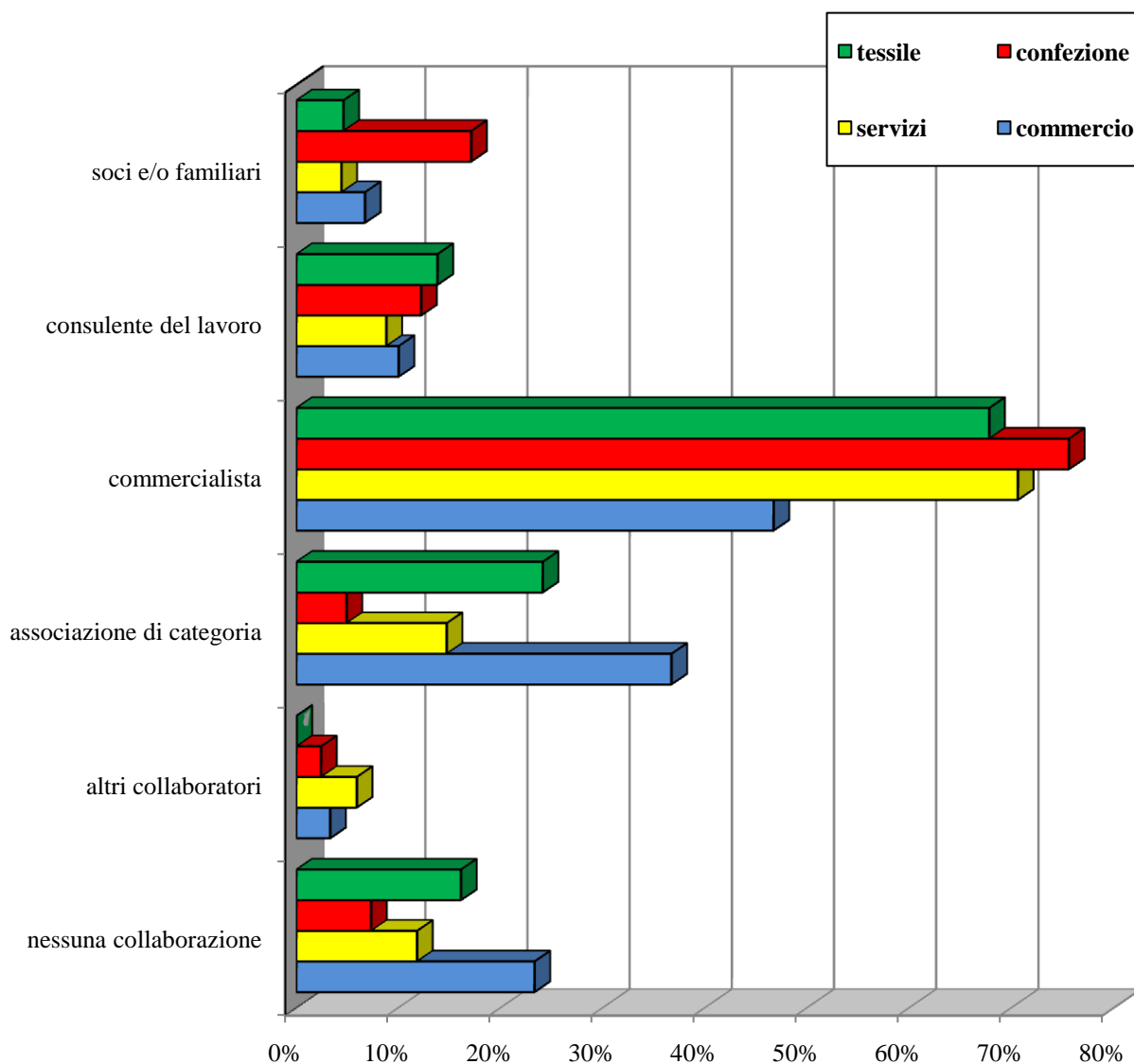
Le collaborazioni per l'avvio dell'impresa

Per diventare imprenditori occorre, in maniera quasi inevitabile, rivolgersi ad un commercialista. Su questo aspetto la divaricazione delle esperienze tra neo-imprenditori "cinesi" e "italiani" non sussiste: il commercialista è il consulente di riferimento per la creazione dell'impresa.

Fra gli "italiani" il 24% si è avvalso della collaborazione di un'associazione di categoria; anche i "cinesi" intervistati affermano di aver fatto ricorso ai servizi di queste associazioni (11%), tuttavia sarebbe interessante comparare questo dato con la reale iscrizione presso le associazioni. Si tenga comunque presente che gli imprenditori cinesi che hanno collaborato con la nostra ricerca appartengono tutti alla categoria delle aziende "emerse".



Di quali collaborazioni (tecnico-amministrative-legali) si è avvalso quando la sua impresa è stata costituita?

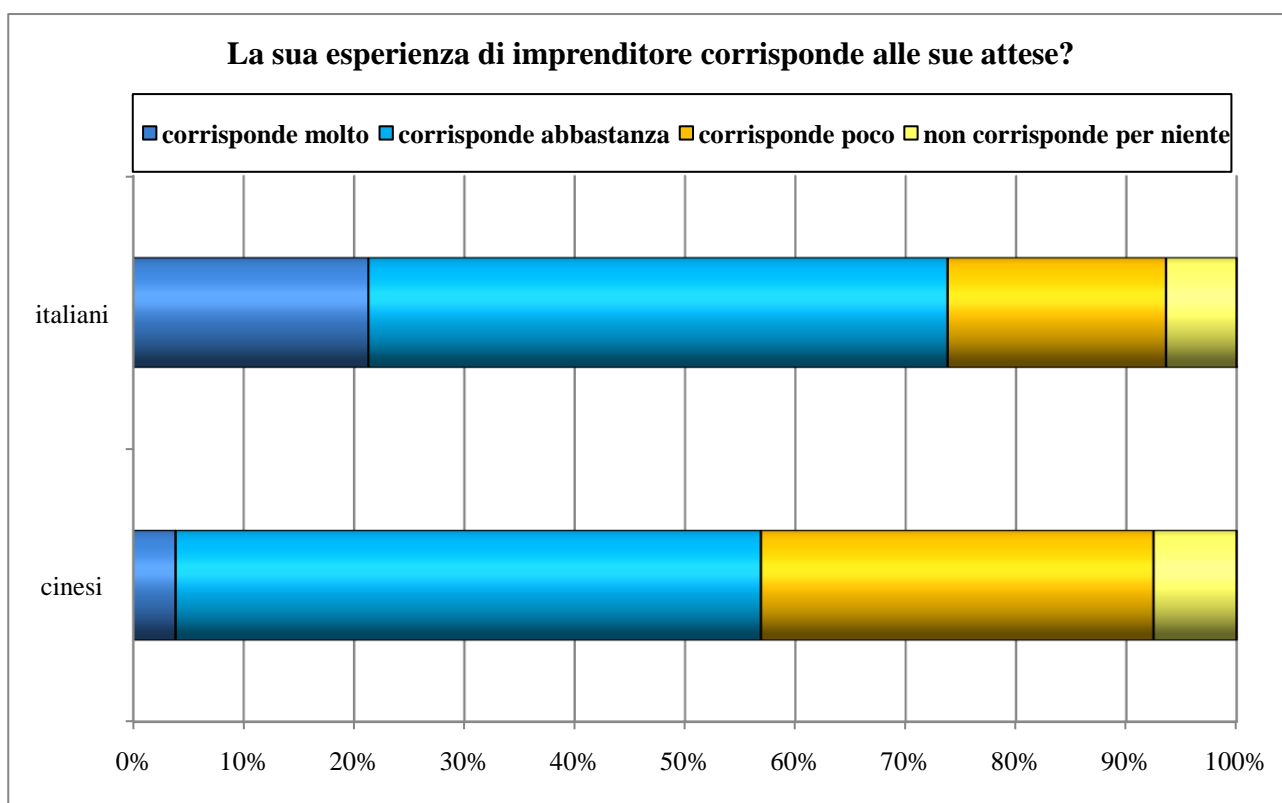


Attese e realtà

In larga prevalenza (più di 2 su 3) gli “italiani” dichiarano di non aver avuto sorprese per quello che riguarda la realtà dell’esperienza imprenditoriale.

L’indagine qualitativa ci mostra le opinioni di chi ne è pianamente soddisfatto: “Io mi diverto molto. ...”, “Mi piace la parte divertente, mi piace viaggiare. Ora c’è tanto da lavorare, però le soddisfazioni ci sono ancora, anche se è un po’ più difficile. La parte divertente resta solo quella di viaggiare; in generale non mi lamento assolutamente...”.

Qualche riflessione riguarda l’inasprimento della competizione sui mercati “Non mi sembra un lavoro più difficile di un altro, semmai adesso si lavora in un contesto più difficile...”



Trattandosi spesso dell'impresa di famiglia nella quale si sono inseriti in qualità di manager dopo l'apprendistato nella posizione di lavoro subordinato, le insoddisfazioni riguardano la poca disponibilità di tempo per se e per la famiglia: “si viaggia molto, si conoscono tante persone, si propongono abiti e tessuti che vanno a finire sui giornali, si parla con stilisti; quando sulla pubblicità riconosci il proprio tessuto è una grande soddisfazione, è una cosa bella, mia moglie però si lamenta che non sono mai a casa...”.

Non mancano voci di scoramento: “dire -chi me lo ha fare?- è all'ordine del giorno ma voglio crederci e continuare a sviluppare ed investire”.

I “cinesi” provengono in larga prevalenza dal mondo degli studi e non hanno avuto quindi un'esperienza diretta e personale della realtà della professione di imprenditore: più di uno su 3 riconosce che la realtà che si trova ad affrontare si discosta dalle proprie aspettative.

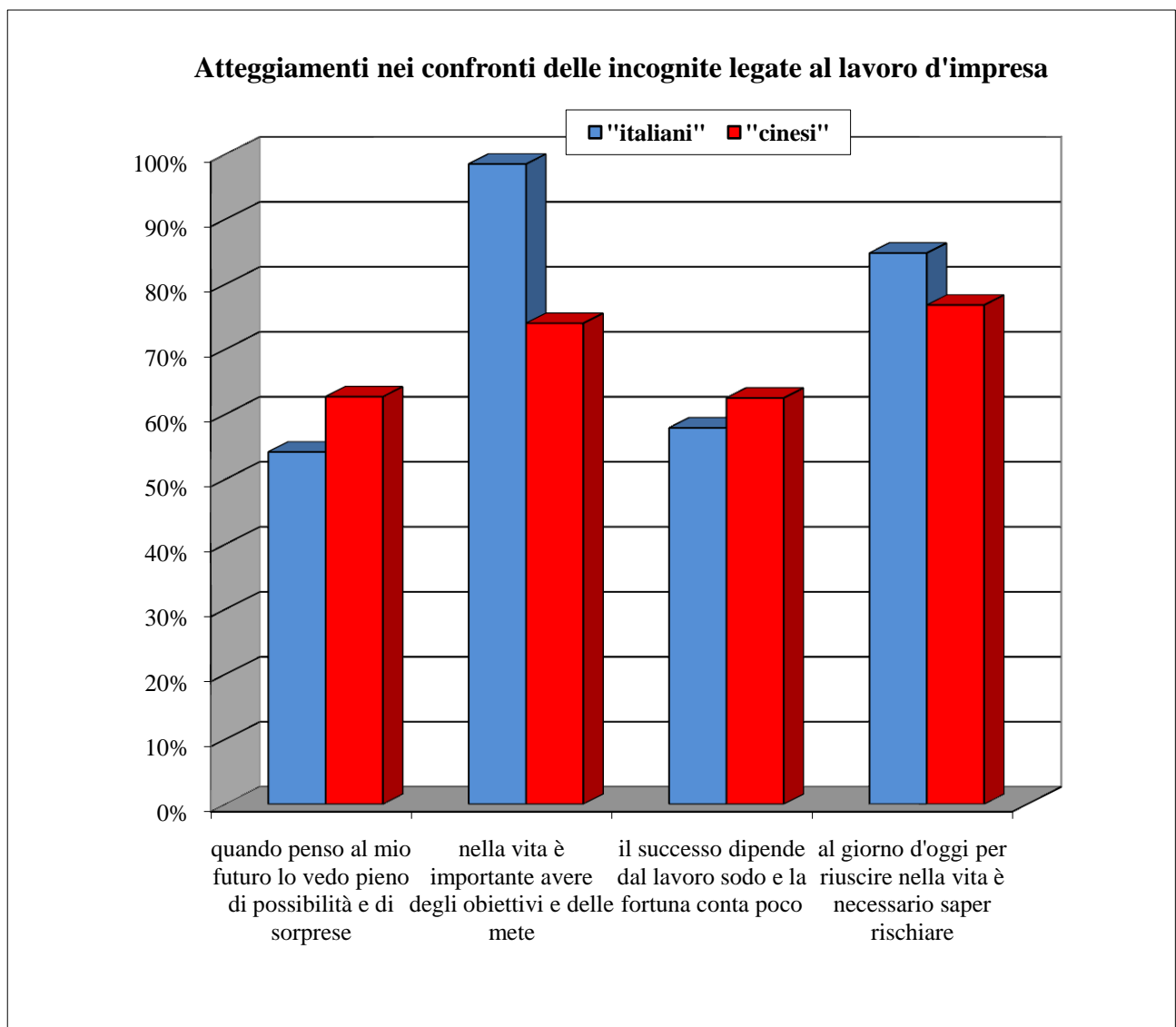
Le incognite del lavoro autonomo

Si riscontra una sostanziale affinità degli atteggiamenti per quello che riguarda gli aspetti immateriali della professione di imprenditore, nonostante le diversità dei percorsi, dei valori e degli ambiti in cui operano le due comunità.

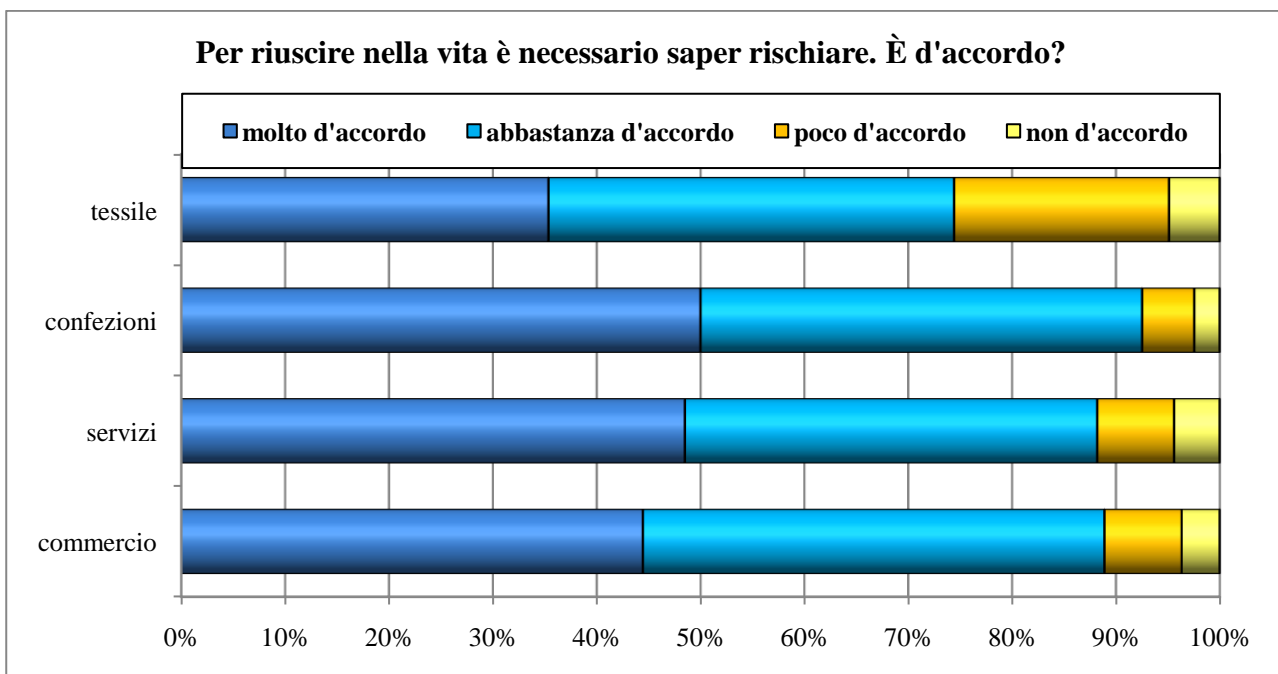
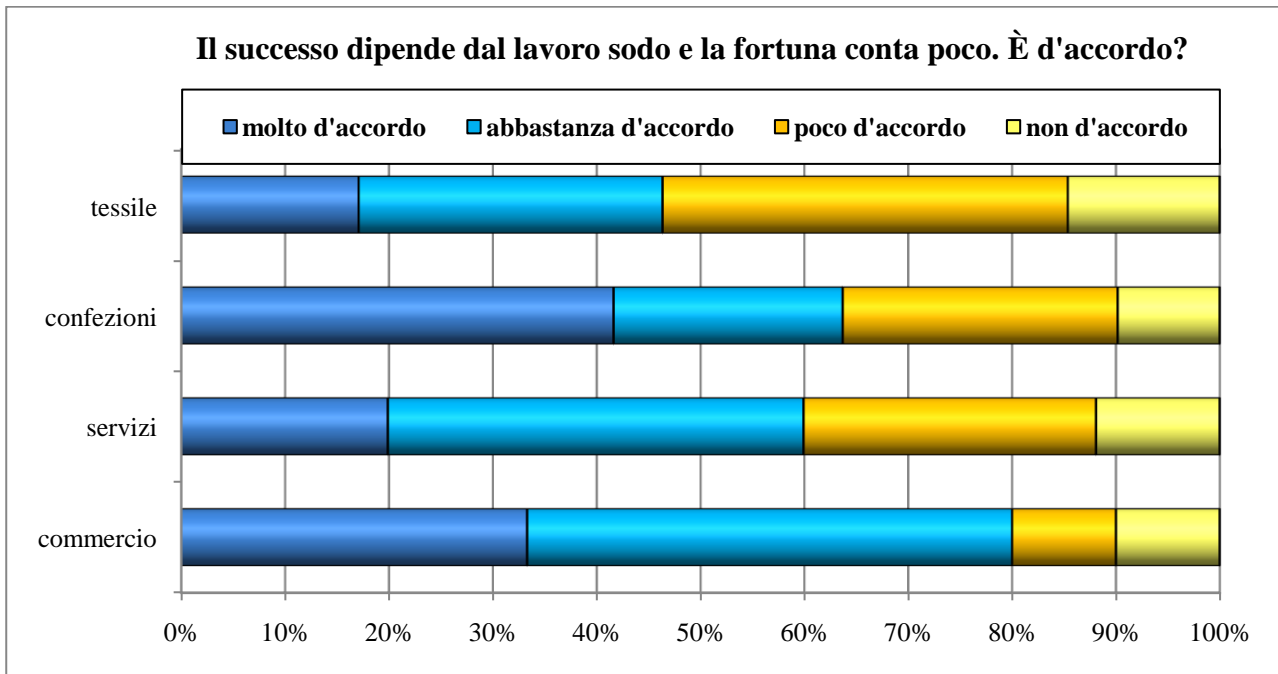
Molto intensa, quasi unanime, tra gli imprenditori "italiani" è l'esigenza di confrontare i risultati conseguiti con gli obiettivi e le mete prefissate (il 98 %).

Sono d'accordo con queste affermazioni anche tre imprenditori cinesi su quattro.

Un'altra affermazione che vede condivisione di idee riguarda la necessità di saper rischiare per avere successo nella vita. Tra gli imprenditori cinesi questa è l'affermazione più condivisa (è d'accordo il 77% degli intervistati) rispetto a tutte le altre, ma anche gli imprenditori italiani ne sono pienamente consapevoli (85%).



Le esplorazioni settoriali confermano una generale identità di vedute ma sottolineano la convinzione tra gli operatori delle confezioni che la fortuna conta meno dell'impegno e del lavoro sodo.



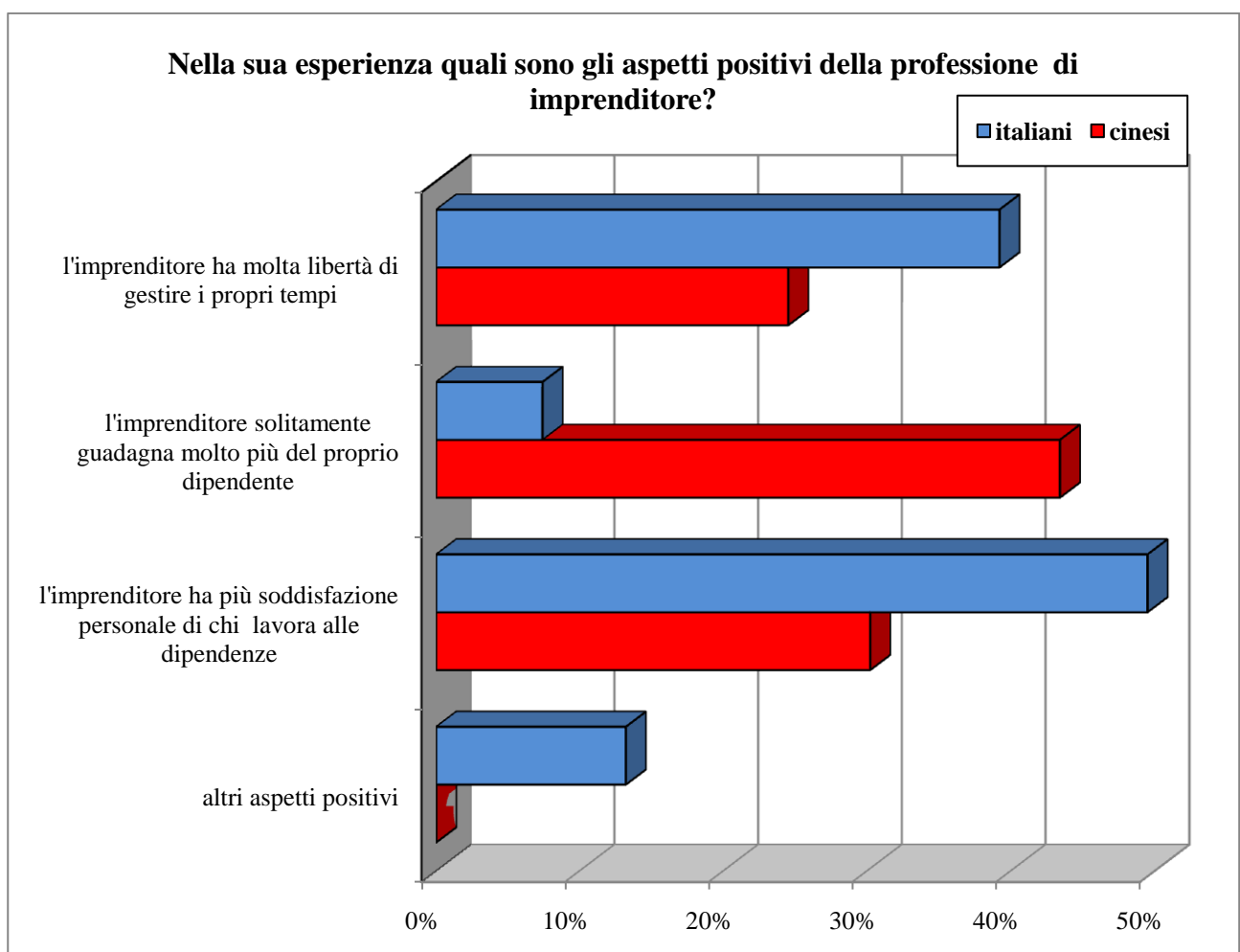
I vantaggi legati alla professione di imprenditore

La divaricazione degli atteggiamenti e delle opinioni sul lavoro dell'imprenditore è profonda e radicale, verosimilmente legata a diversità di cultura e di storia delle due comunità.

Gli imprenditori di famiglia "italiana" segnalano che il vantaggio più evidente del proprio mestiere sia la realizzazione personale, la soddisfazione di poter esprimere se stessi creando lavoro e benessere.

Un altro vantaggio riconosciuto consiste nella possibilità di organizzarsi, di essere artefici della propria vita oltre che di liberarsi dalle costrizioni imposte dal lavoro potendo dare ascolto alle esigenze della vita personale.

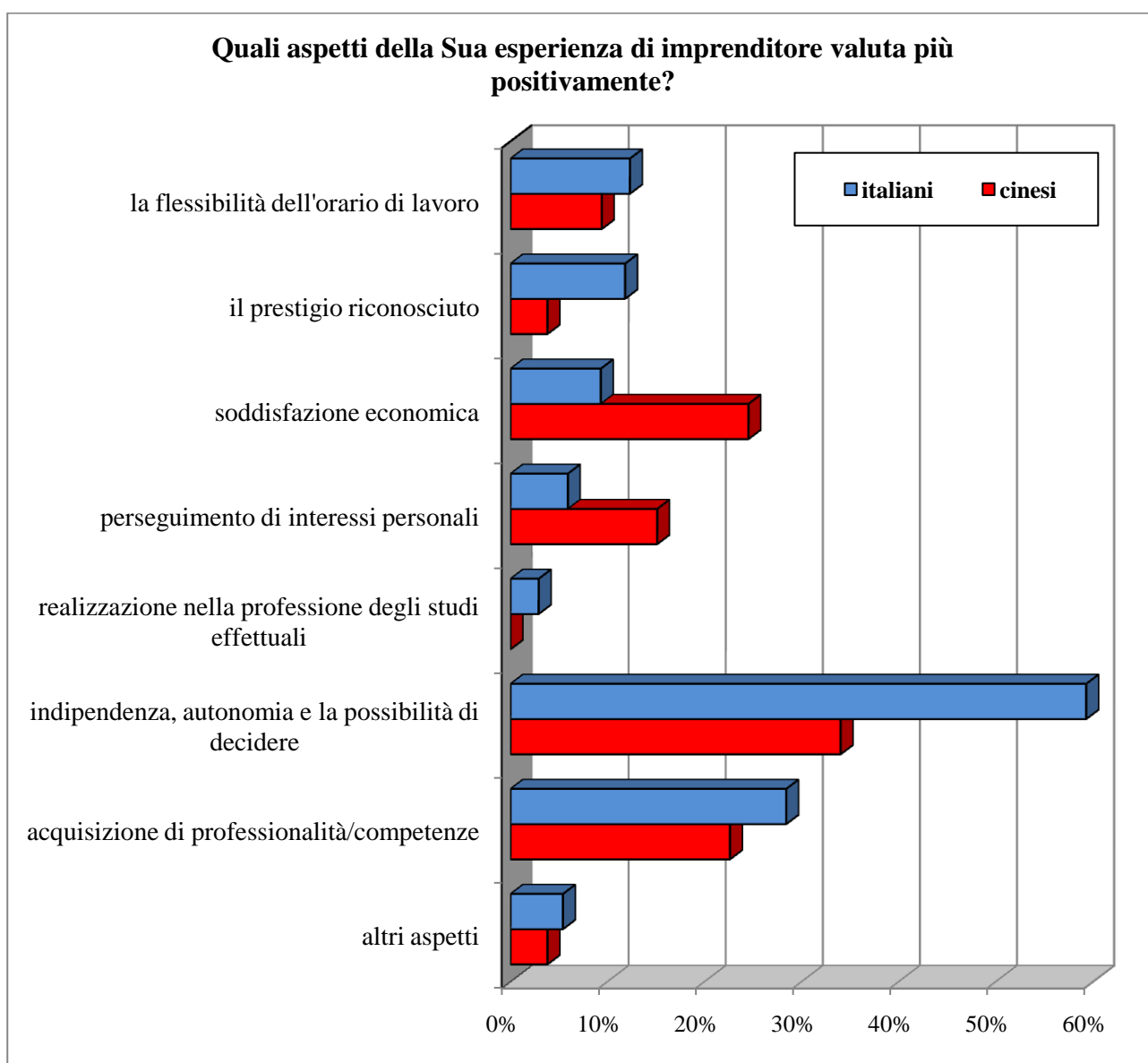
Presso gli imprenditori provenienti da famiglia "cinese" domina la prospettiva pragmatica del profitto, del successo economico, della realizzazione materiale.



Aspetti più attraenti dell'esperienza di imprenditore

Prevale largamente nella percezione dei giovani imprenditori pratesi la valenza di indipendenza, autonomia del ruolo, valutazione che si accentua ampiamente presso gli "italiani" rispetto ai "cinesi" (59% vs. 34%).

Queste percezioni sono confermate dalle interviste qualitative: "Se ci si organizza si riesce ad avere del tempo libero per i propri hobbies...".

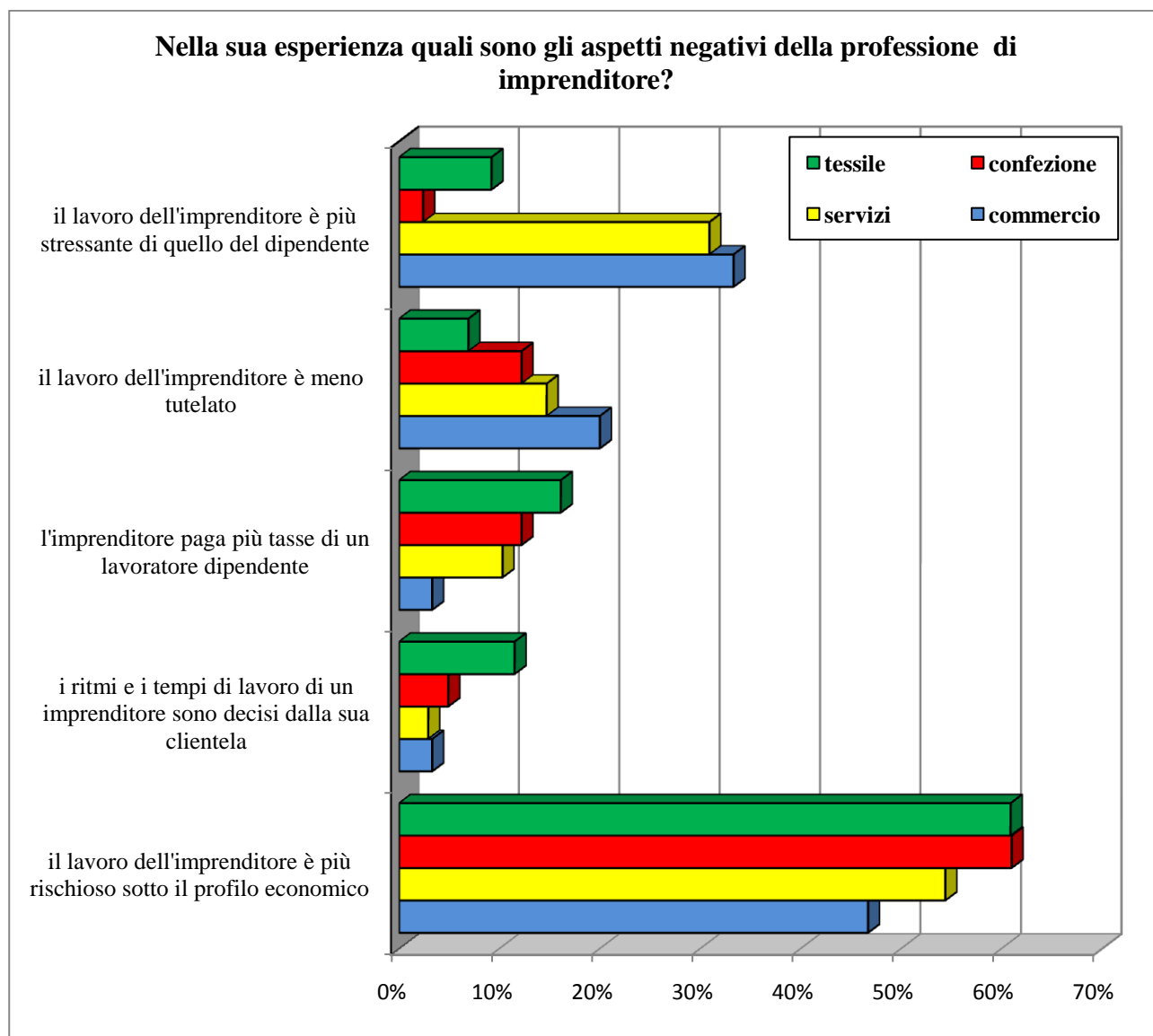


Altro aspetto di soddisfazione è rappresentato dall'acquisizione di professionalità/competenze, con significativa accentuazione fra gli "italiani" rispetto ai "cinesi" (28% vs. 23%).

Simile è l'atteggiamento tra le due comunità rispetto al prestigio conferito dal ruolo, ancora una volta più importante per gli "italiani" (12%) rispetto a quanto rilevato presso i giovani imprenditori cinesi (4%).

Questo sembrerebbe confermare che per i "cinesi" i vantaggi legati alla professione imprenditoriale sono principalmente attribuibili al guadagno ed alla facilità di rendersi autonomi ed indipendenti.

Gli svantaggi legati alla professione di imprenditore

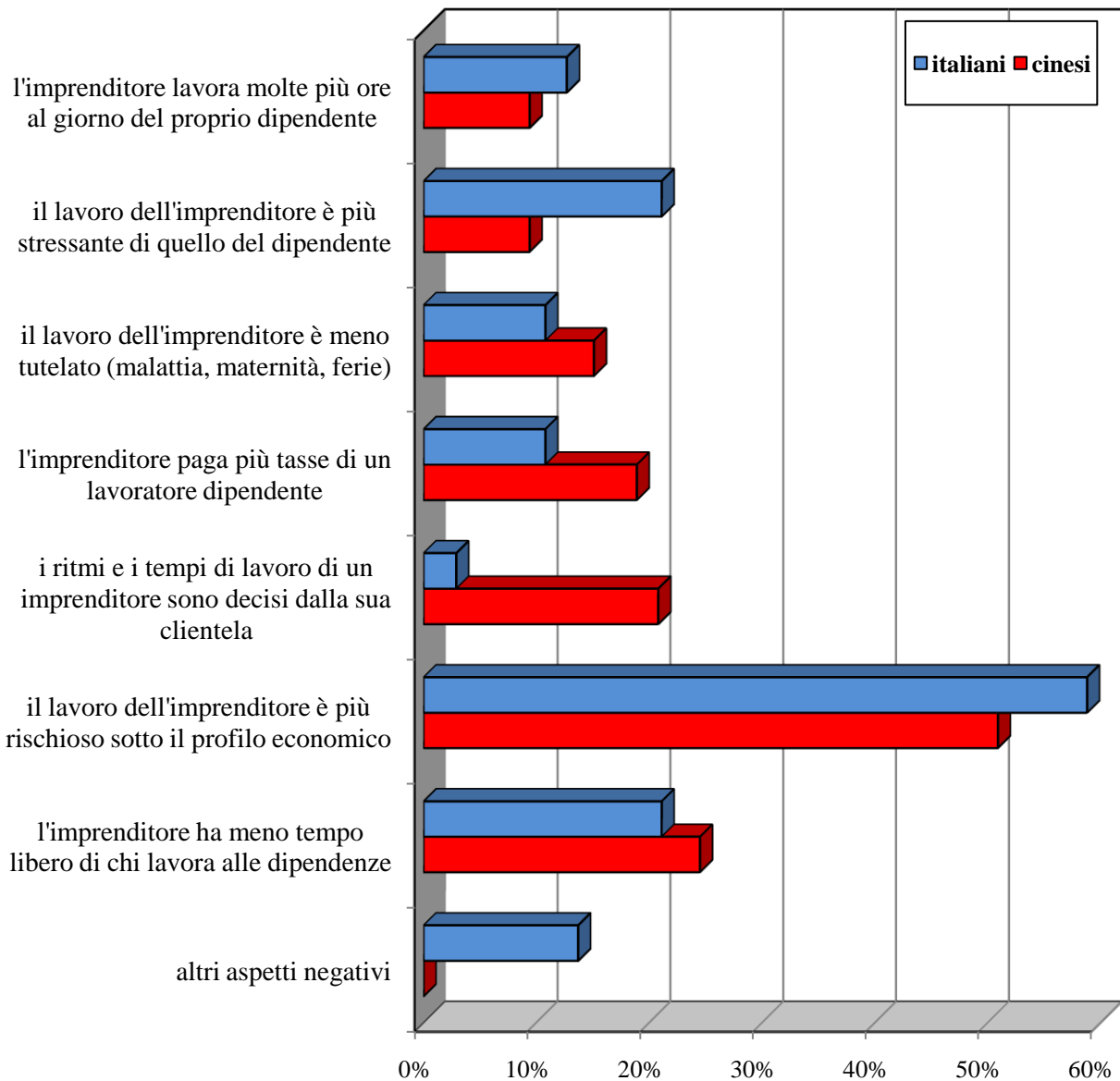


La percezione del rischio economico risulta dominante, in particolar modo presso gli “italiani” (59% vs. 51% dei “cinesi”) e nel settore manifatturiero.

Gli imprenditori “italiani” avvertono più intensamente anche lo stress della responsabilità (21% vs. 9%); questo è valido prevalentemente nei settori dei servizi e del commercio.

La giovane imprenditoria “cinese” mostra invece una maggiore insofferenza per i ritmi di lavoro imposti dai clienti (21% vs. 3%) e per la pressione fiscale (19% vs. 11%).

Nella sua esperienza quali sono gli aspetti negativi della professione di imprenditore?



Fuga dalle responsabilità

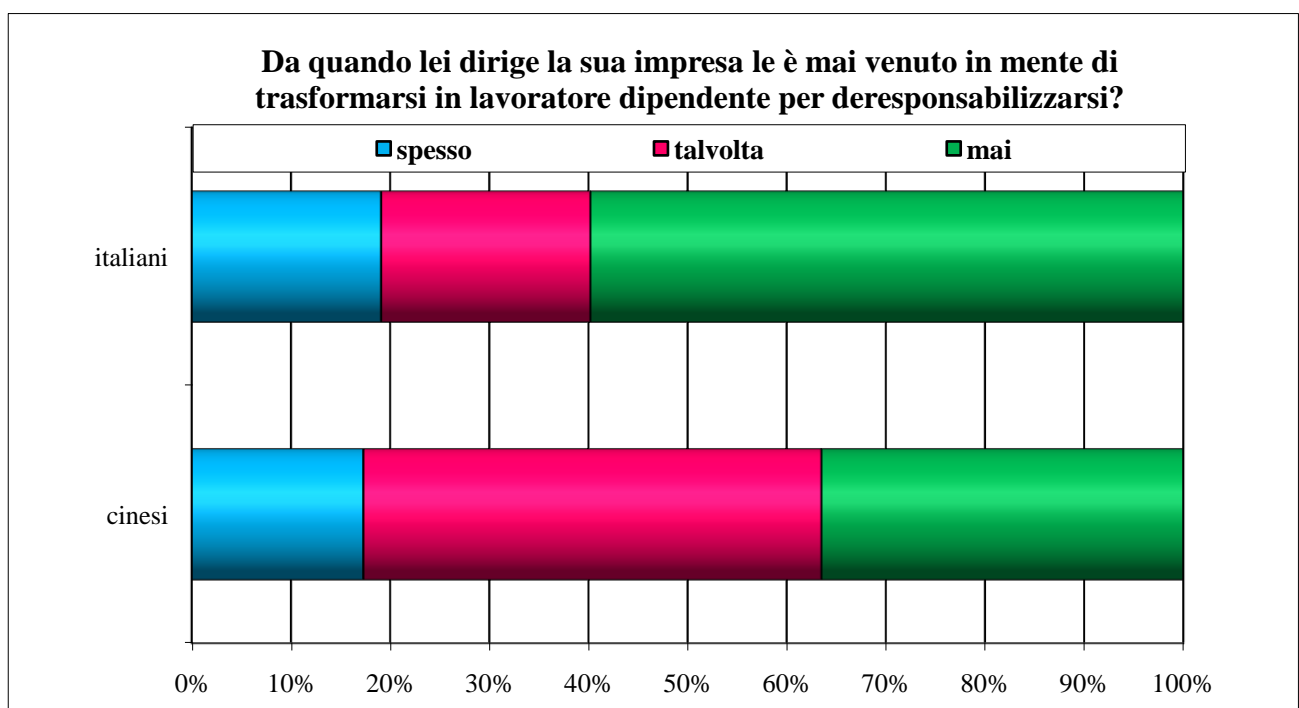
Quella dell'imprenditore è una professione ad alto livello di stress, specialmente nei momenti di difficoltà.

Le interviste qualitative lo evidenziano in modo particolare: "l'unico problema di questo lavoro è che quando vai a letto pensi al lavoro, succede a 30 anni come succede a 60, essere così presi dall'azienda genera molto stress". Oppure "le cose da fare sono talmente tante che il tempo libero non esiste".

Le interviste qualitative mettono anche in luce un paradosso sulla gestione del tempo: "faccio un mestiere che mi potrebbe permettere di programmare una vita piacevole, con molti momenti di tempo libero, ma i ritmi di lavoro sono tali che non mi posso allontanare e finisco solo per lavorare senza concedermi nulla".

Anche queste espressioni confermano il vagheggiamento di posizioni meno responsabilizzate e responsabilizzanti come quella del lavoratore dipendente.

Tra le due comunità, tuttavia, sono i "cinesi" quelli più esposti a questa "tentazione" (63% vs. 40% degli italiani). Questa propensione così frequente assume ancora maggiore significato nel contesto del prestigio e dell'affermazione sociale che riveste l'imprenditore all'interno della comunità.

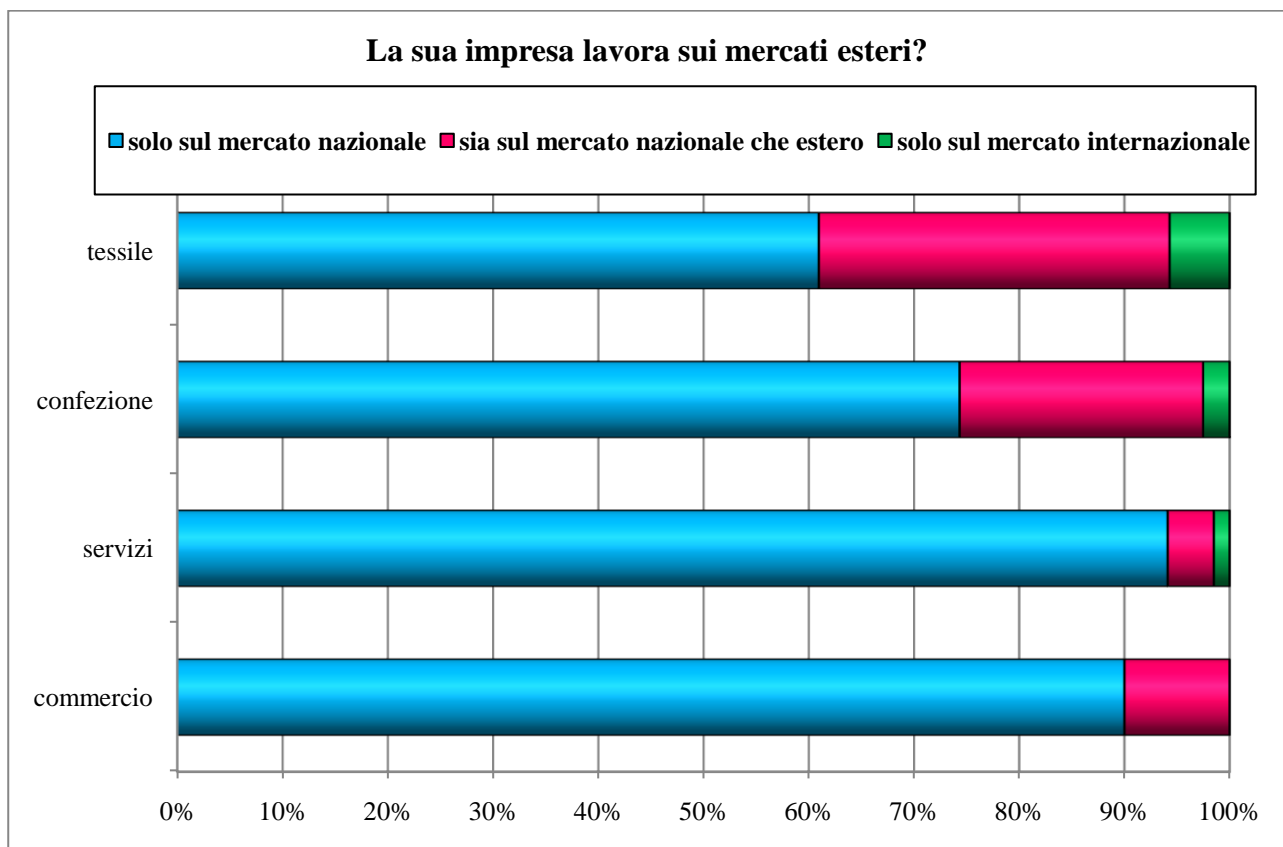


4. L'impresa e le prospettive economiche

Ruolo dei mercati internazionali

Dalle risposte emerge una propensione elevata delle aziende del settore tessile verso i mercati internazionali (39%). Ancora timida risulta invece l'apertura all'estero del settore delle confezioni (24%) e dei servizi (6%).

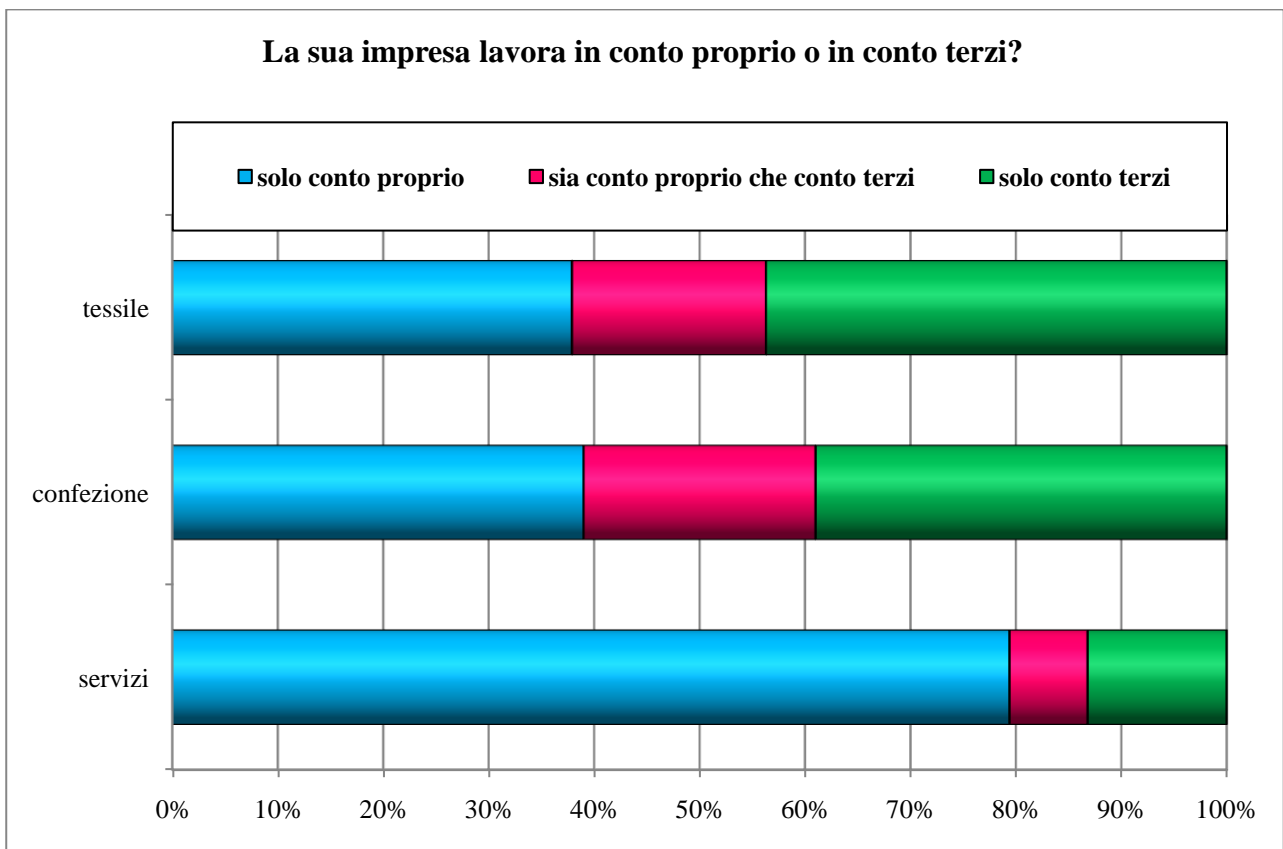
Proprio i servizi risultano essere il settore con la maggiore vocazione nazionale (94%), precedendo di poco il settore commerciale (90%).



Il modello organizzativo

La propensione a specializzarsi per fase di processo e lavorare per conto terzi, prestando un servizio ad una impresa committente che appalta il lavoro all'esterno, non è una prerogativa soltanto riferita all'industria tessile.

Anche le imprese di confezioni replicano lo stesso modello organizzativo, così come quelle di servizio.



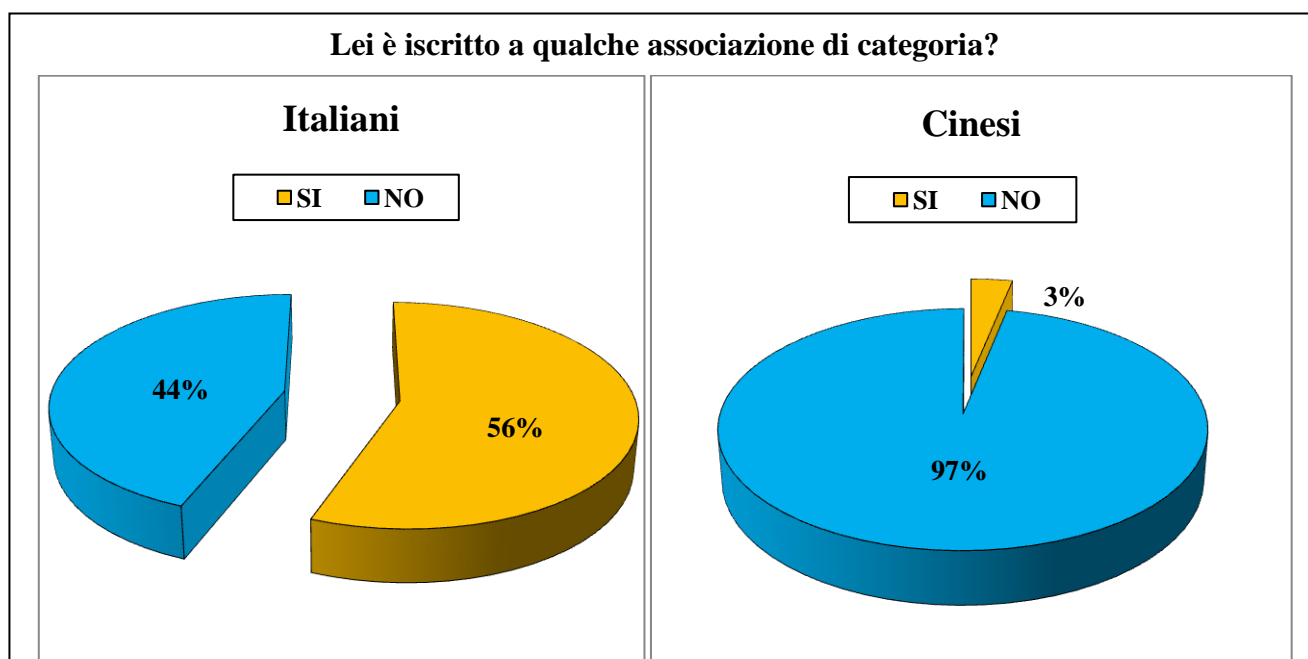
L'associazionismo

La maggioranza delle imprese degli "italiani" risulta associata, soprattutto alle organizzazioni di categoria dell'artigianato (più di un'impresa su 3). C'è inoltre un discreto spazio per le organizzazioni del commercio.

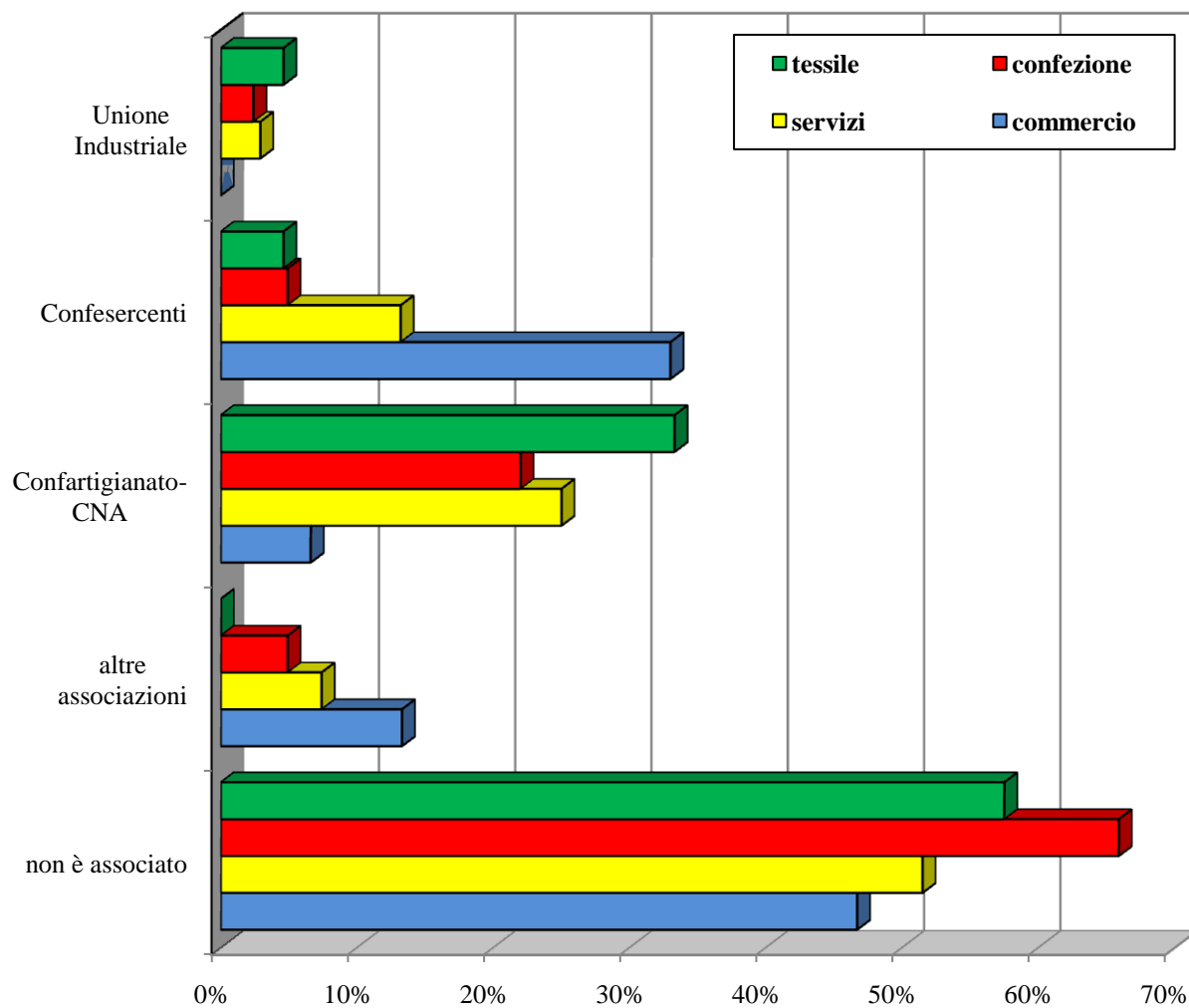
Appare comunque elevata anche la quota delle imprese italiane che non si dicono associate (44%).

Le interviste qualitative ci restituiscono il quadro di un sistema che sta perdendo la cultura dell'associazionismo: "frequento persone che sono nell'azienda fino al collo, che si danno da fare, che ci provano; io stesso non sono uno che frequenta l'establishment pratese perché ho dato più spazio nel cercare la tranquillità all'interno degli affetti familiari in quei pochi momenti liberi che ho".

Certo, si riconosce importanza al confronto e al dibattito con i colleghi: "Quando ti confronti con qualcuno che ha un'altra attività, capisci che effettivamente il mondo è un pochino più grande; i problemi sono molteplici per tutti, per questo confrontarsi sulle realtà di mercato è di grande aiuto ed è utile per fare strategie che altrimenti non faresti" ma a volte si reputa che il tempo speso non aiuta nel raggiungimento degli obiettivi: "Ho frequentato a lungo ma alla fine mi sembrava di andare a fare tanti discorsi e basta, e quindi ho un po' mollato".

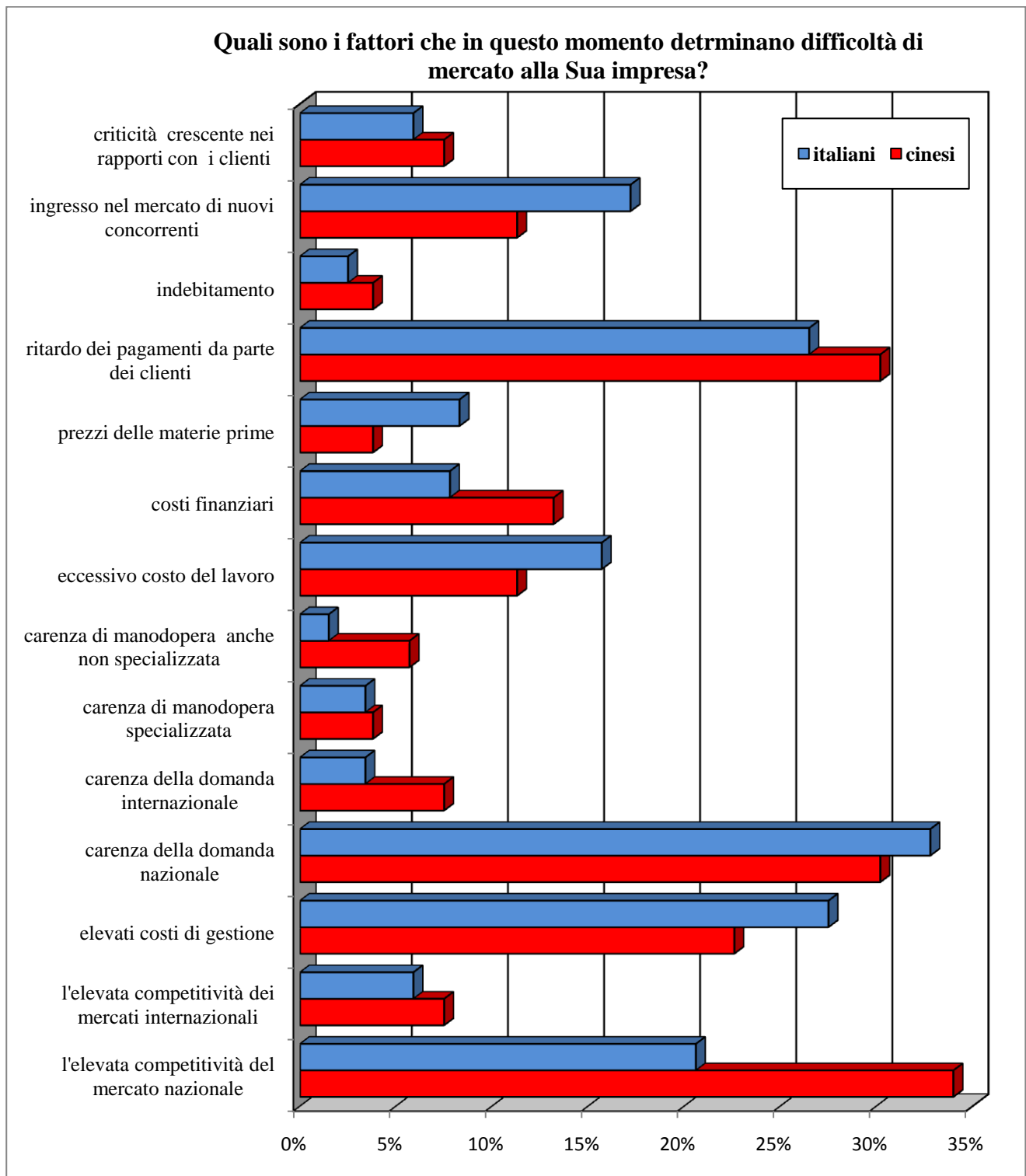


È iscritto a qualche associazione di categoria?



I fattori di difficoltà strutturale

Le indicazioni dei nuovi imprenditori delle 2 comunità convergono sul ruolo della debolezza della domanda interna e sul ritardo dei pagamenti da parte dei clienti (e conseguente criticità di rapporti).



Fra gli imprenditori di famiglia “cinese” risulta pesantemente accentuata la difficoltà legata alla competitività del mercato nazionale e dei costi finanziari.

Le interviste qualitative ci rivelano le possibili strategie adottate dagli imprenditori per ovviare a queste crescenti difficoltà: “per essere concorrenziali, per competere in questo nuovo mondo spesso bisogna guardare oltre le proprie quattro mura, mettersi insieme, fondersi con dei concorrenti, in modo da risparmiare sui costi fissi, creare delle sinergie.”

Ma c’è anche la consapevolezza che “è molto difficile perché se non si riesce neppure a sedersi ad un tavolo e confrontarsi, possibile si possa immaginare di condurre insieme un gruppo di aziende?”

Rapporti con le banche

Il tema dell'accesso al credito e dei rapporti con le banche è molto sentito dai giovani imprenditori pratesi; sono soprattutto gli italiani (25%) e gli operatori dei settori del tessile e del commercio ad avvertire queste difficoltà in maniera più sensibile.

Anche facendo riferimento alle dichiarazioni degli imprenditori intervistati nella fase qualitativa, il rapporto con le banche risulta essere difficile e controverso: “È facile andare in banca quando oramai hai un nome, se te invece sei *Mister X* le banche ti prendono per pazzo; se le banche stanno facendo utili anche in questi momenti di crisi significa che effettivamente dovrebbero sforzarsi maggiormente per stimolare lo sviluppo”.

Questi commenti evocano un sistema che tende a ragionare per medie e non a valutare le prospettive di crescita delle singole imprese: “le banche sono micidiali. Quando si sono trovate in una situazione obiettivamente difficile si sono irrigidite con tutti gli operatori; secondo me invece avrebbero dovuto valutare caso per caso”.

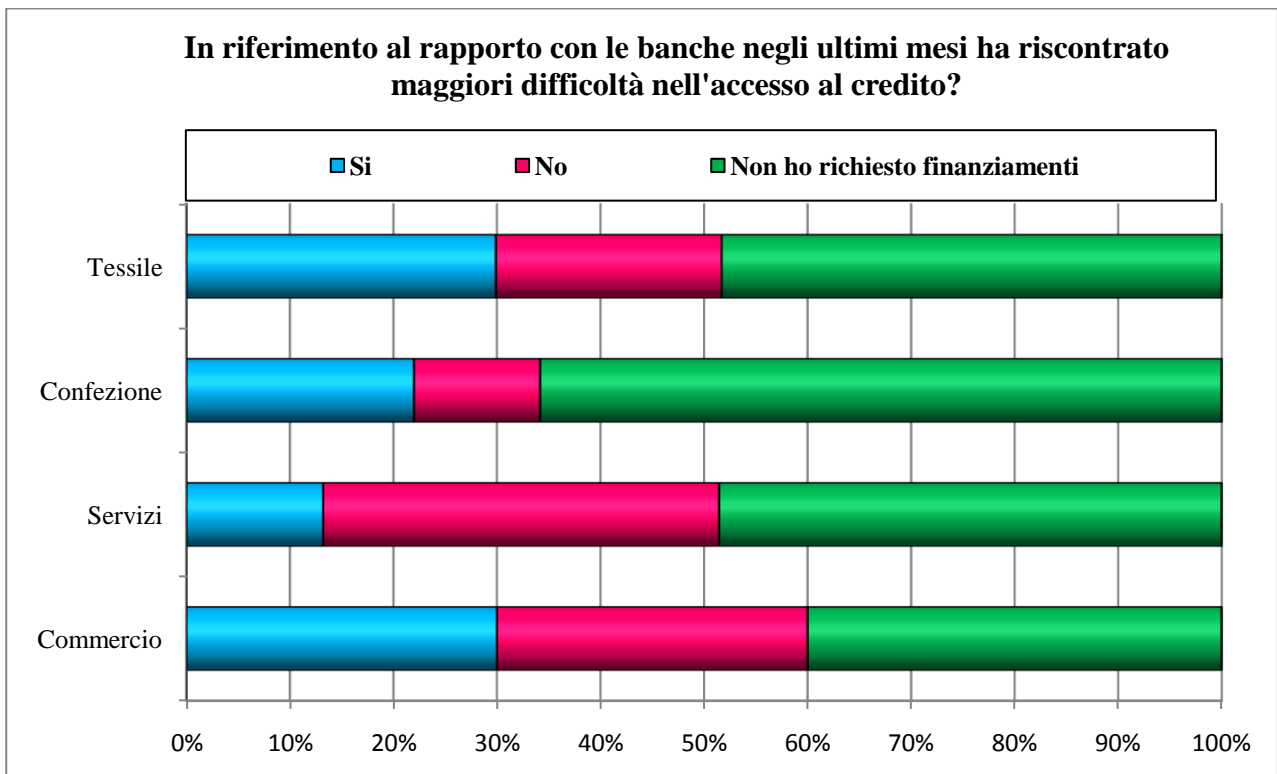
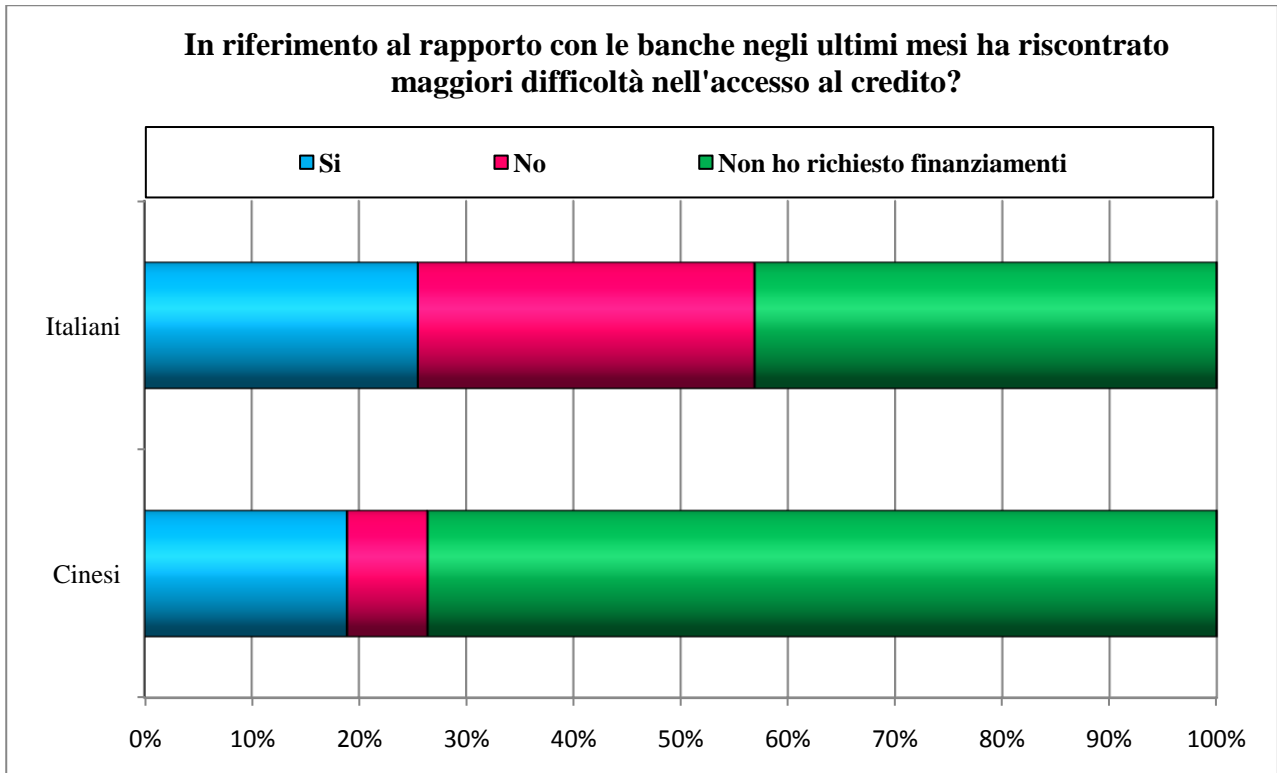
Gli imprenditori, senza difficoltà, ammettono una certa dipendenza delle piccole e medie imprese dell'area dai modi e dai tempi dell'erogazione del credito: “Sono i tanti piccoli imprenditori, piccoli artigiani che oggi sono ostaggio del credito; se gli istituti ti vogliono far chiudere, oggi ti fanno chiudere mentre il sistema Basilea penalizza l'impresa”.

Sebbene qualcuno obietti che “l'impresa dovrebbe essere fatta per andare avanti con i soldi propri”, il problema della liquidità risulta stringente: “Tutti ormai soffriamo di una carenza di liquidità dovuta a mancati pagamenti dei clienti o a ritardi estenuanti.”

Uno dei motivi di maggiore preoccupazione è il fatto che sia “venuto meno quel rapporto personale fra impresa e banca con l'aggiunta che le banche e le assicurazioni crediti stanno prendendo le distanze dal settore tipico della nostra area con un conseguente irrigidimento dei rapporti, ma i crolli di fatturato non dipendono dal settore, sono ormai un fatto generalizzato”.

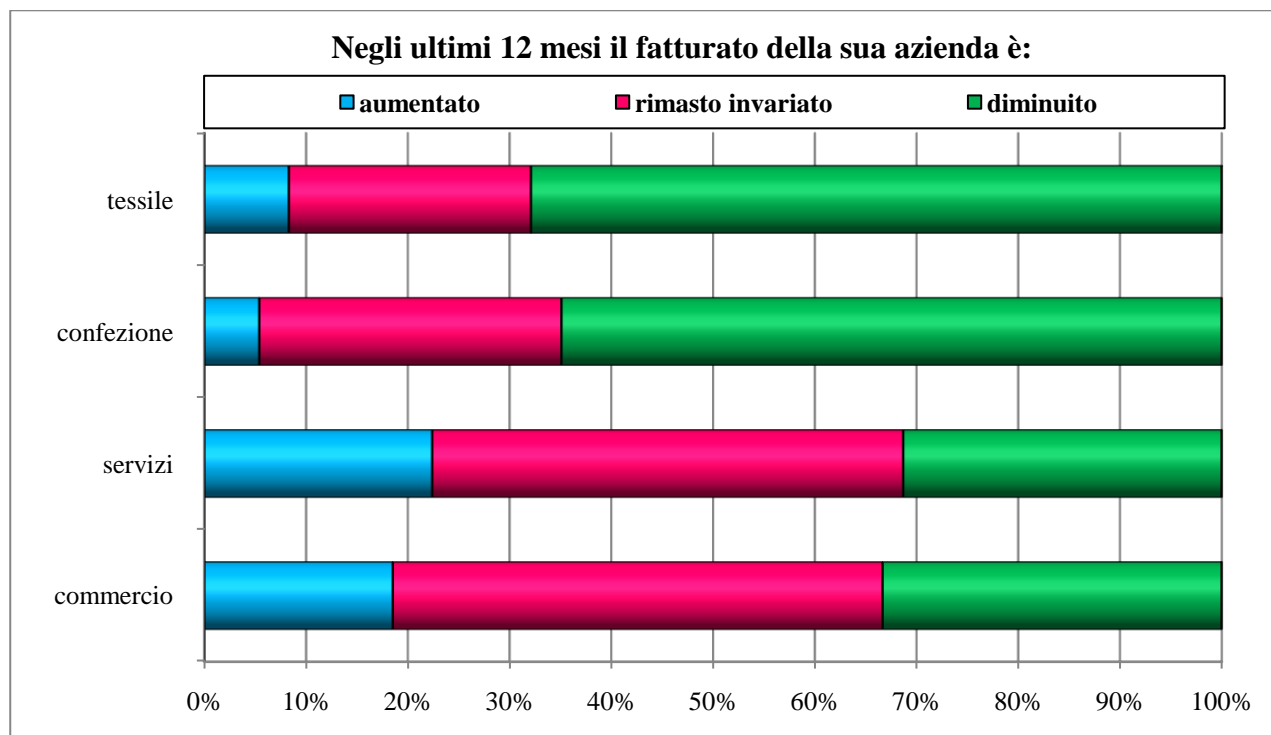
Minori sembrano essere le difficoltà incontrate dagli imprenditori cinesi, principalmente a causa della scarsa propensione a richiedere finanziamenti bancari; il

73% dei “cinesi” infatti dichiara di non aver richiesto alcun tipo di finanziamento negli ultimi mesi, contro il 43% degli “italiani”.



Lo scenario della crisi economica

La crisi economica si è abbattuta con particolare intensità sui comparti della confezione e del tessile.



Secondo le opinioni dei giovani imprenditori pratesi, la perdita di fatturato rispetto all'anno precedente ammonta al 20%.

Stupisce che in queste affermazioni non emergano particolari differenze fra le due comunità. I giudizi negativi si rilevano senza sostanziali diversità tra "italiani" e "cinesi".

Reggono meglio all'impatto della crisi economica i servizi e il commercio mentre gli imprenditori del manifatturiero devono sopportare il peso maggiore della recessione.

Evoluzione del fatturato (2009 vs. 2008)			
	variazione media %	"italiani"	"cinesi"
<i>tessile</i>	-27%	-27%	-24%
<i>confezione</i>	-17%	-12%	-21%
<i>servizi</i>	-7%	-7%	-8%
<i>commercio</i>	-11%	-10%	-20%
Totale	-20%	-19%	-20%

L'occupazione

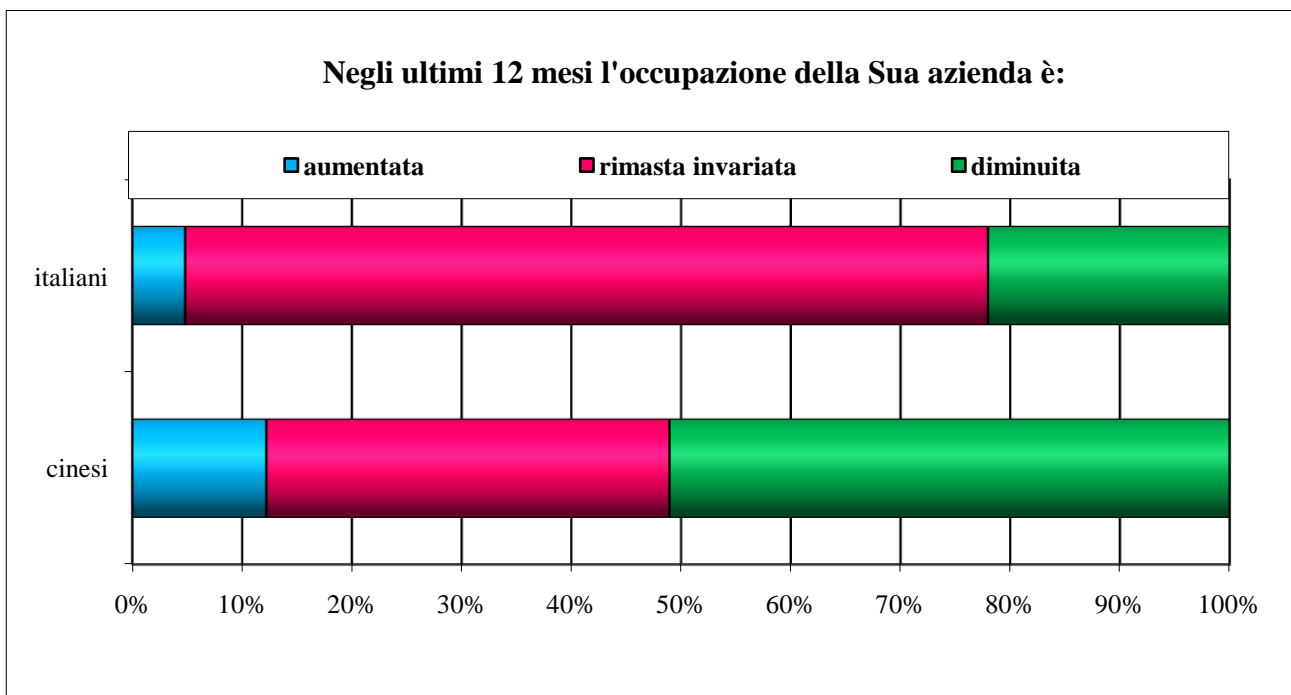
La crisi è evidente e la risposta immediata ha effetti sul mercato del lavoro.

Contrariamente a quanto sembra pensare la pubblica opinione, le imprese gestite da imprenditori “cinesi” presentano le stesse difficoltà di quelle gestite dagli “italiani”.

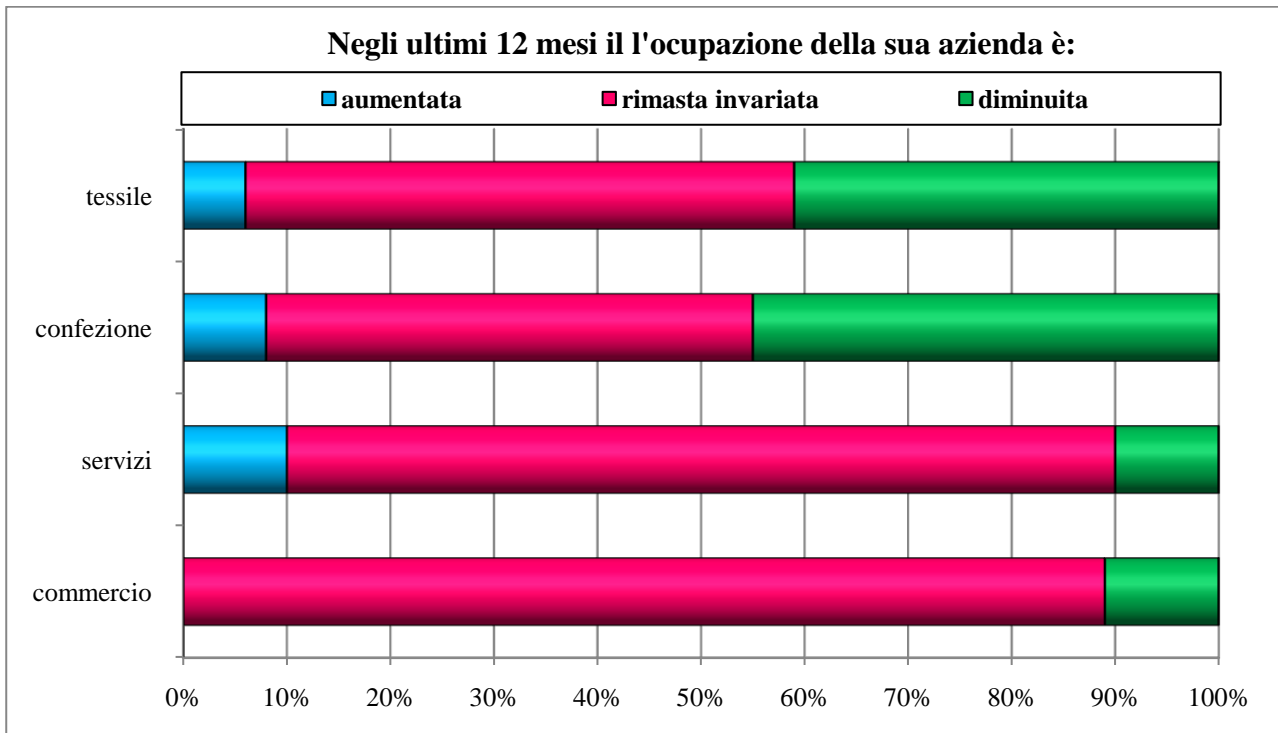
Sembra emergere infatti una rilevante difficoltà nella tenuta dell'occupazione nelle imprese “cinesi”.

Il dato significativo che emerge dalla ricerca è che il taglio dei posti di lavoro ha coinvolto oltre la metà delle imprese dei “cinesi”, mentre per le imprese “italiane” tale percentuale si ferma al 22%.

L'atteggiamento degli “italiani” mostra maggiore cautela nel separarsi dal proprio personale, probabilmente a causa delle maggiori rigidità nel mercato del lavoro e delle maggiori garanzie poste a tutela dei lavoratori.

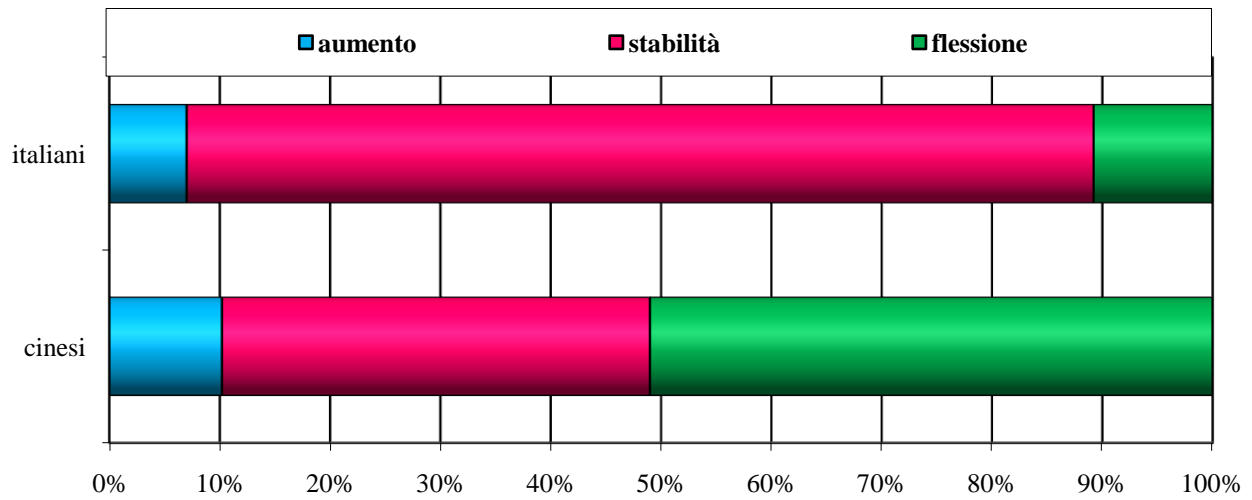


Anche a livello occupazionale, le difficoltà sono più evidenti nel settore manifatturiero rispetto a quelli dei servizi e del commercio dove la situazione occupazionale tende a rimanere stabile.

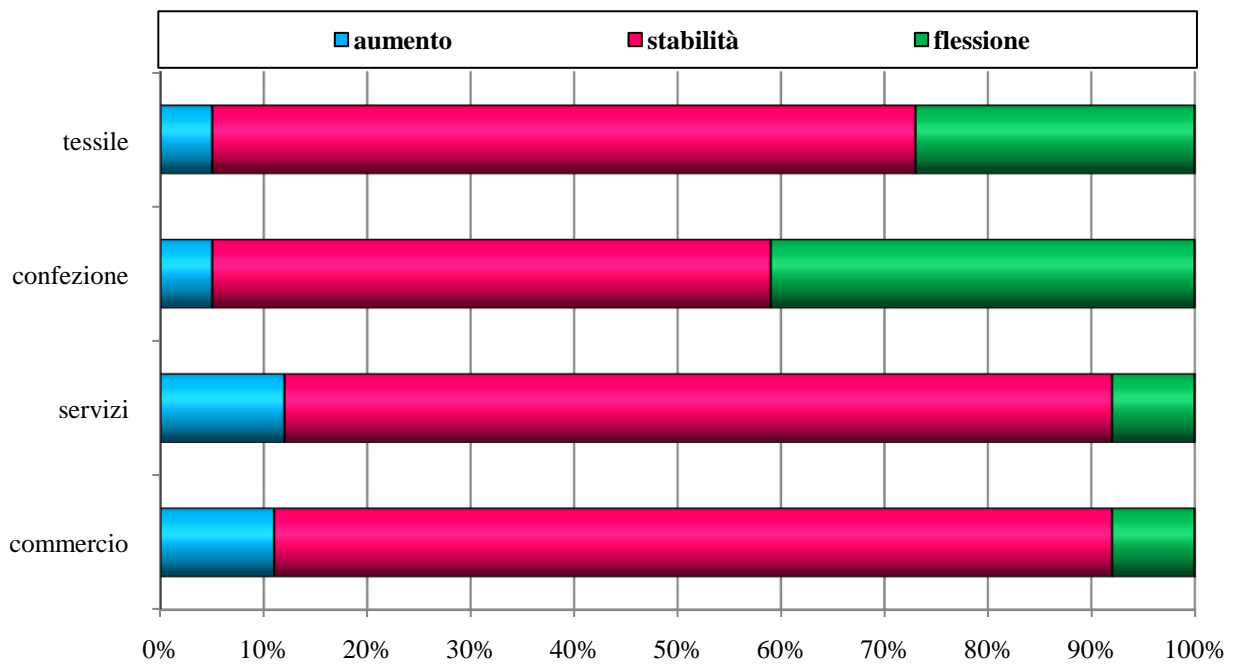


Per quello che riguarda i prossimi mesi viene confermato da parte dei nuovi imprenditori della comunità cinese l'orientamento al taglio dei costi che gravano sull'impresa, sacrificando i livelli di occupazione; sembrerebbe invece delinearsi fra i nuovi imprenditori "italiani" una prospettiva occupazionale meno drammatica di quella dei mesi scorsi.

Cosa prevede per quello che riguarda l'occupazione per i prossimi mesi?



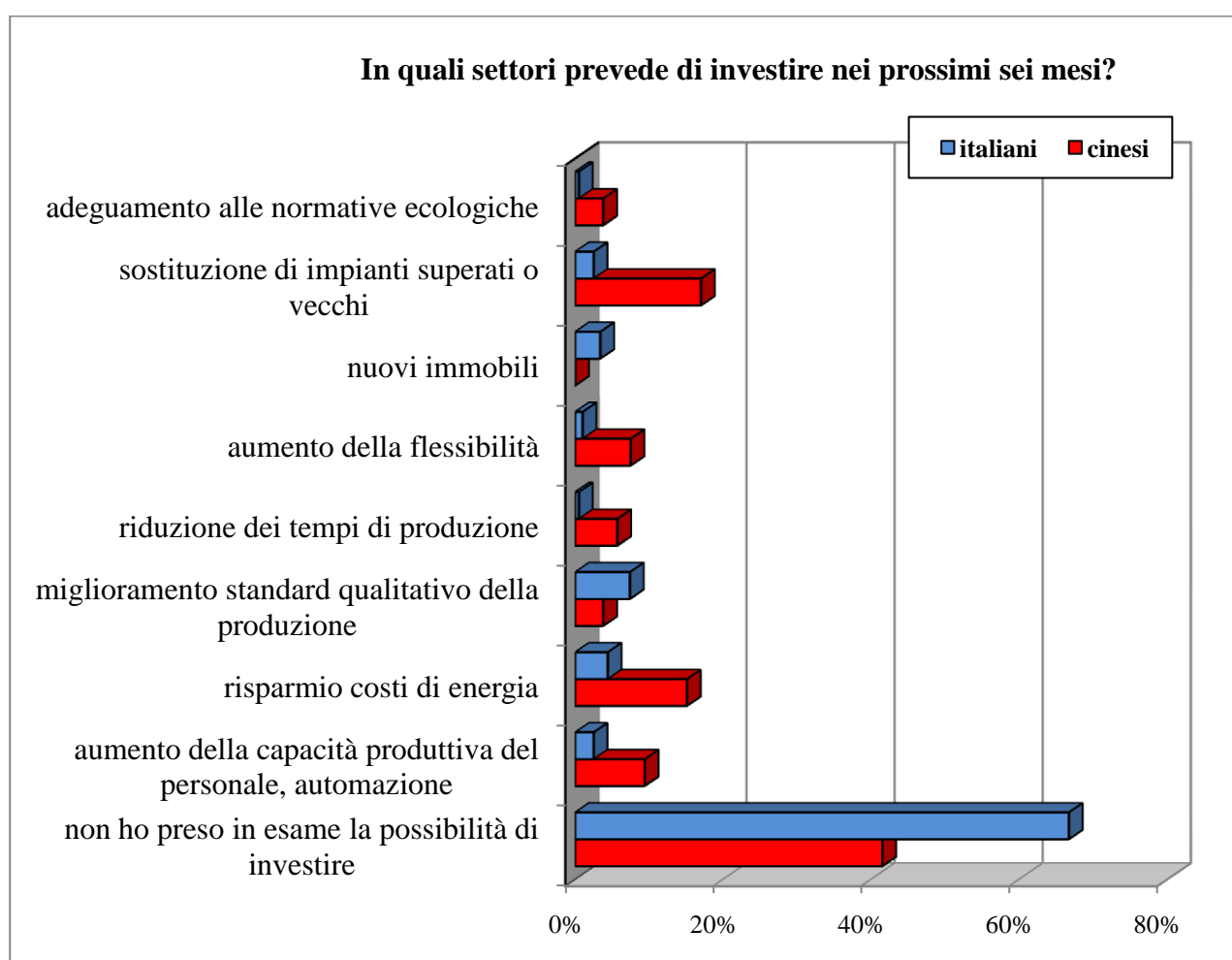
Cosa prevede per quello che riguarda l'occupazione per i prossimi mesi?



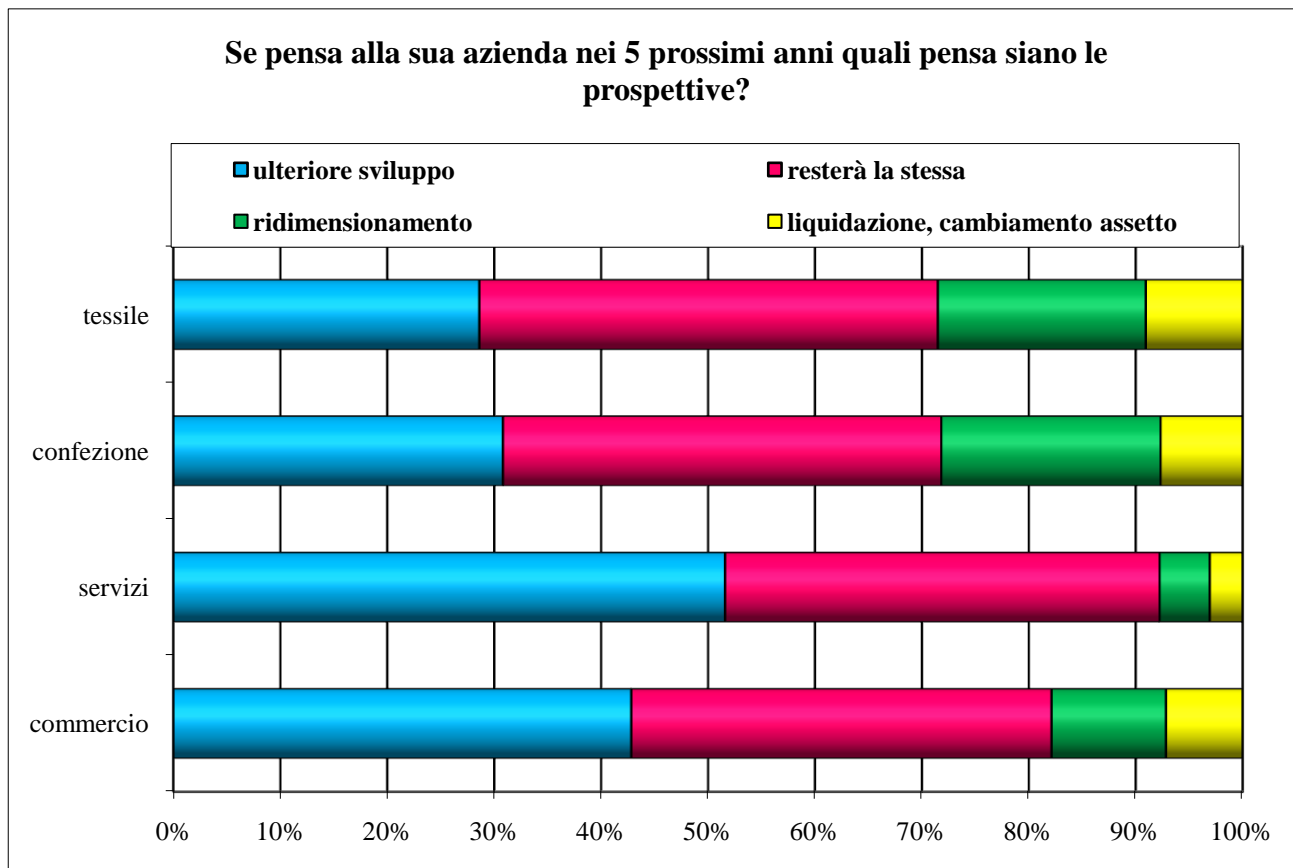
Gli investimenti

Le modalità di risposta alle difficoltà del momento sono differenziate fra le due comunità, anche a causa di aziende con storie diversificate e stili imprenditoriali e di lavoro diversi.

Le aziende italiane, più consolidate e a regime, sembrano ritardare le decisioni di investimento in attesa di periodi più favorevoli; in effetti il 67% di loro afferma di non aver preso in considerazione la possibilità di fare investimenti nei prossimi mesi. Anche un numero consistente di imprenditori cinesi afferma di non programmare alcun tipo di investimento per l'immediato futuro (42%); tuttavia, data la maggiore flessibilità delle loro imprese e la recente costituzione della maggior parte di esse, un numero importante di imprenditori "cinesi" ha messo in preventivo di effettuare investimenti puntando in prevalenza sul risparmio dei costi di produzione, sulla sostituzione di impianti obsoleti, sul risparmio energetico e sull'automazione.



Prospettive a 5 anni

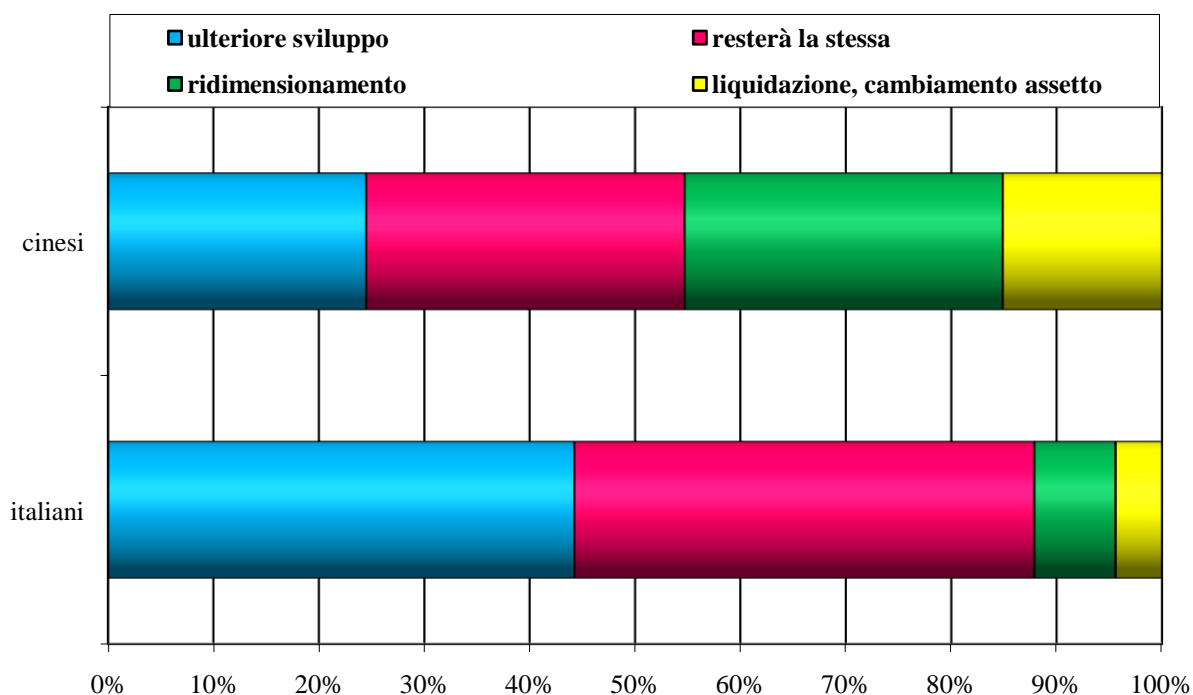


Anche se soffiano venti di crisi, nel medio periodo gli “italiani” sono sostanzialmente ottimisti; non solo l’azienda sopravvivrà anche alla crisi attuale ma ci sono (44%) prospettive di crescita e sviluppo.

Queste considerazioni ci vengono confermate dalle interviste qualitative: “tra 5 anni vedo un’azienda completamente nuova, più giovane e certamente più veloce nell’inseguire le nuove tendenze...”, ed ancora “vedo un’azienda che continuerà a puntare sull’affidabilità, sul contenuto e sul know-how, perché è fondamentale investire nella qualità delle persone. Sicuramente un’azienda più ramificata nel territorio...”.

L’ambizione alla crescita può essere una scelta ragionata, come dimostra l’imprenditore che afferma “ci saranno ancora due anni duri e la necessità di ristrutturare qualcosa, ma immagino un’azienda in crescita moderata e che riesca a creare ricchezza...”.

Se pensa alla sua azienda nei 5 prossimi anni quali pensa siano le prospettive?



Le prospettive dei “cinesi” hanno un diverso tenore; per una quota di poco inferiore alla metà (46%) la crisi costringerà l’azienda a trasformarsi in profondità.

Gli imprenditori “cinesi” non esitano a considerare l’uscita o la chiusura dell’azienda come una possibile alternativa all’inasprimento delle difficoltà economiche.

Come è elevato il tasso di natalità delle imprese che sorgono all’interno della comunità cinese, così risultano essere anche le prospettive di chiusura delle aziende nel medio periodo.

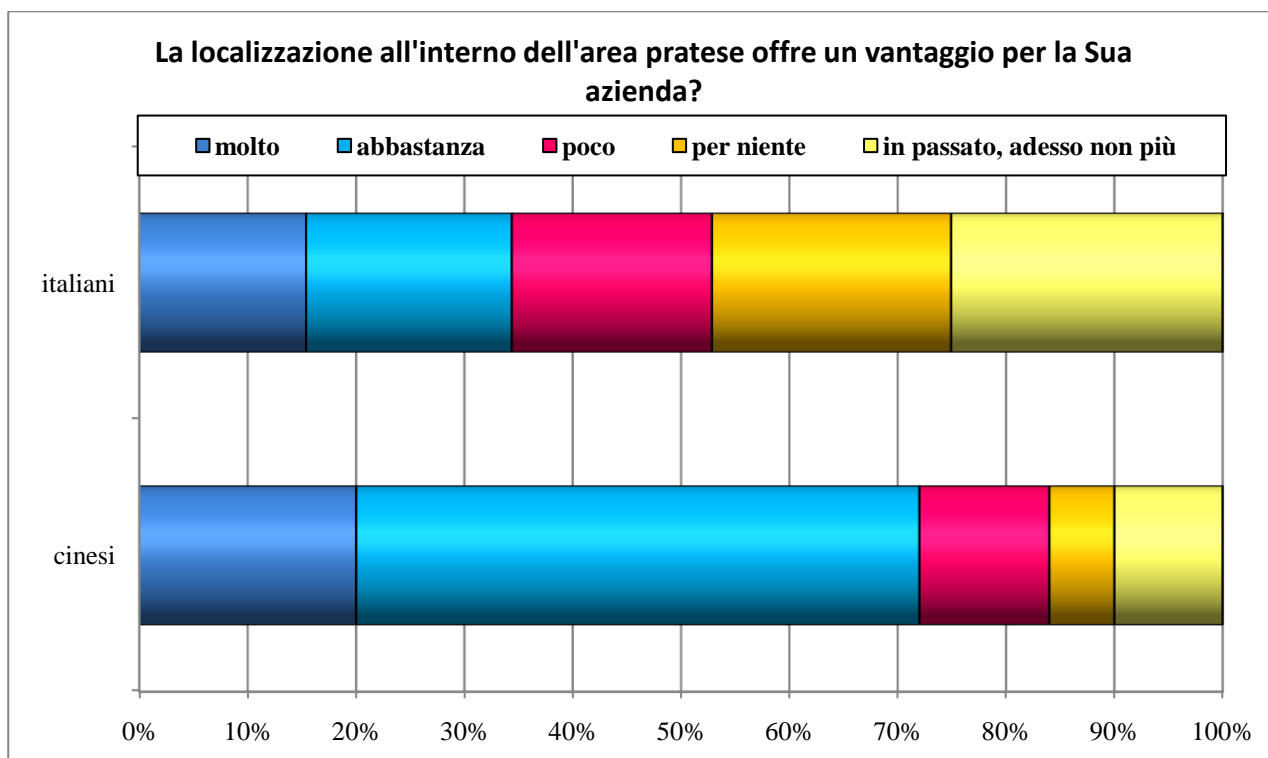
5. La localizzazione a Prato

Intraprendere a Prato

Il radicamento di un'impresa al territorio rappresenta un elemento molto importante nell'analisi delle potenzialità di un'area.

Prato, negli anni, ha richiamato flussi di immigrazione consistenti perché evidentemente si riconosceva a questa area delle potenzialità di inserimento nel sistema economico e nel mercato del lavoro.

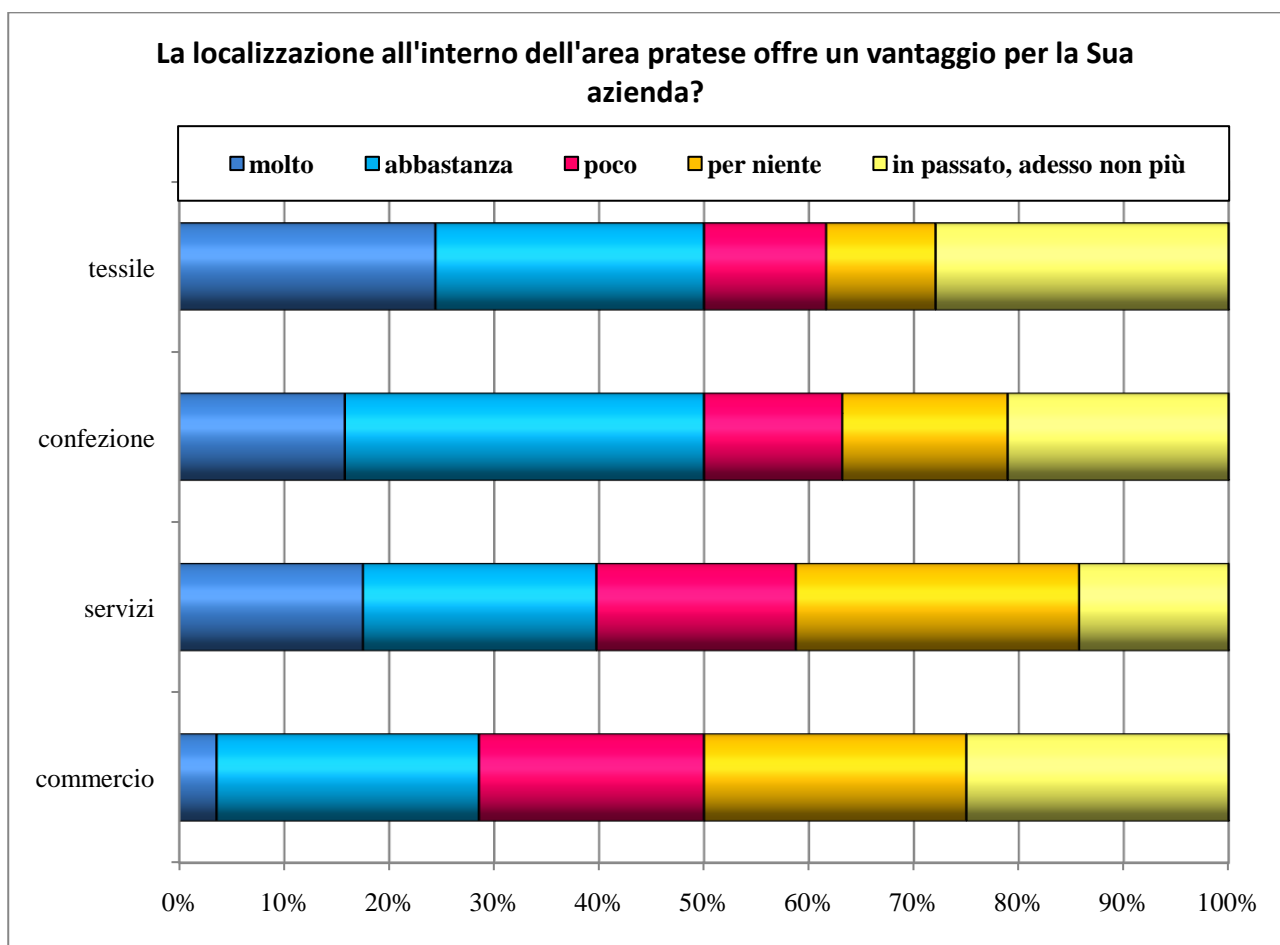
La recente ondata di immigrazione di cittadini cinesi evidentemente rafforza queste convinzioni; ci è sembrato utile, pertanto confrontare le opinioni degli imprenditori "italiani" con quelli "cinesi" per verificare se ci sono le stesse percezioni sulle potenzialità del territorio.



Dall'analisi delle risposte la maggiore sorpresa proviene dagli imprenditori "italiani" che, pur riconoscendo l'importanza che la localizzazione a Prato ha avuto nel recente passato, non attribuiscono più un valore significativo a questo attributo.

In effetti per gran parte (oltre 60%) degli "italiani" l'area pratese non dispone, o non dispone più (25%), delle risorse necessarie a sostenere la vita dell'impresa.

Solo il 35% degli "italiani", pur su un territorio di così lunga tradizione produttiva, avverte ancora la presenza e la disponibilità di un patrimonio di risorse, competenze e di collaborazioni adeguato per la crescita e l'affermazione dell'impresa.



Le esplorazioni settoriali mettono in luce una sostanziale identità di idee nel settore manifatturiero e qualche differenziazione nel settore dei servizi e del commercio.

I vantaggi della collocazione territoriale

Rilevare i vantaggi della localizzazione a Prato può essere di aiuto nella lettura dei fenomeni.

La percezione da parte della giovane imprenditoria “cinese” risulta, in larga prevalenza (più di 2 su 3), positiva.

Infatti, l’area pratese mette a disposizione delle loro aziende in primo luogo un reticolo di collaborazioni con altre imprese, clienti e fornitori, con le quali sviluppare sinergie, un sistema ricco anche di competenze (settore moda) e di servizi alle imprese.

Questa disponibilità di rapporti e rete di relazioni, unita alle competenze del settore della moda che sa esprimere il territorio, rappresenta effettivamente il più evidente punto di forza del distretto pratese; almeno gli imprenditori di famiglia “cinese” confermano di averlo compreso appieno.

Le economie esterne alle imprese ma interne al distretto sono quelle che abbattano i costi complessivi del sistema (la conoscenza delle persone, i rapporti faccia a faccia facilitano gli scambi e le contrattazioni commerciali) e che facilitano lo start up di nuove imprese.

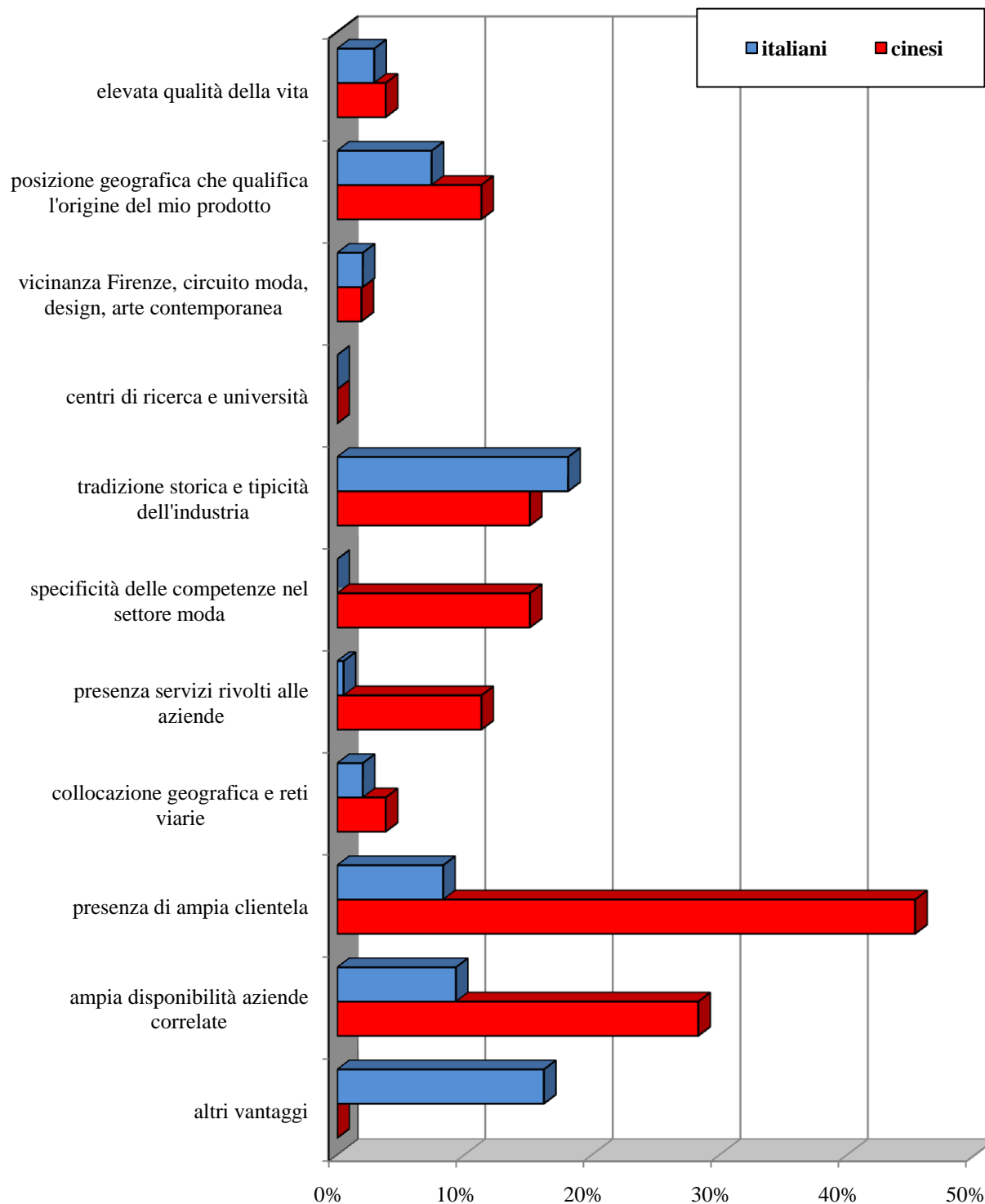
Anche all’interno del gruppo di imprenditori “cinesi” si avvertono comunque alcuni segnali di preoccupazione, verosimilmente conseguenti al ciclo economico depressivo in atto che investe tutte le imprese dell’area.

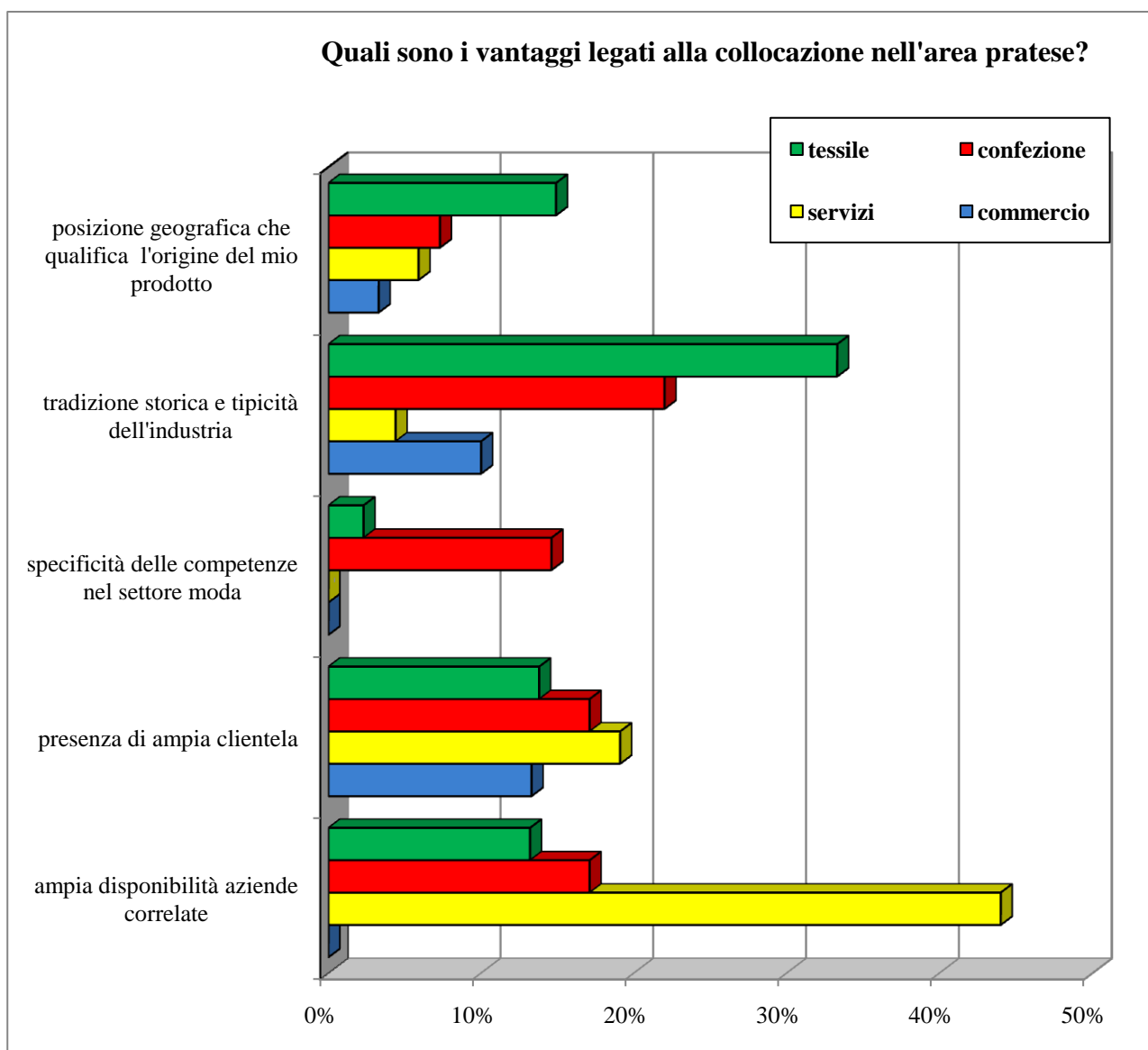
Si deve constatare che per gli “italiani” la percezione delle risorse del territorio risulta piuttosto affievolita, con la parziale eccezione della tipicità e storicità dell’attività produttiva e con una qualche eccezione sulla presenza di servizi avanzati e specializzati rivolti alle aziende.

Passano completamente inavvertite, sia per l’una che per l’altra comunità, le risorse della formazione superiore, dei centri di ricerca e delle università.

Questo fenomeno è abbastanza deludente, sebbene si comprenda che la gran parte degli imprenditori si basi esclusivamente sulla cultura del fare e non su quella del sapere, e che del sapere teorico ha spesso una bassa opinione.

Quali sono i vantaggi legati alla collocazione nell'area pratese?





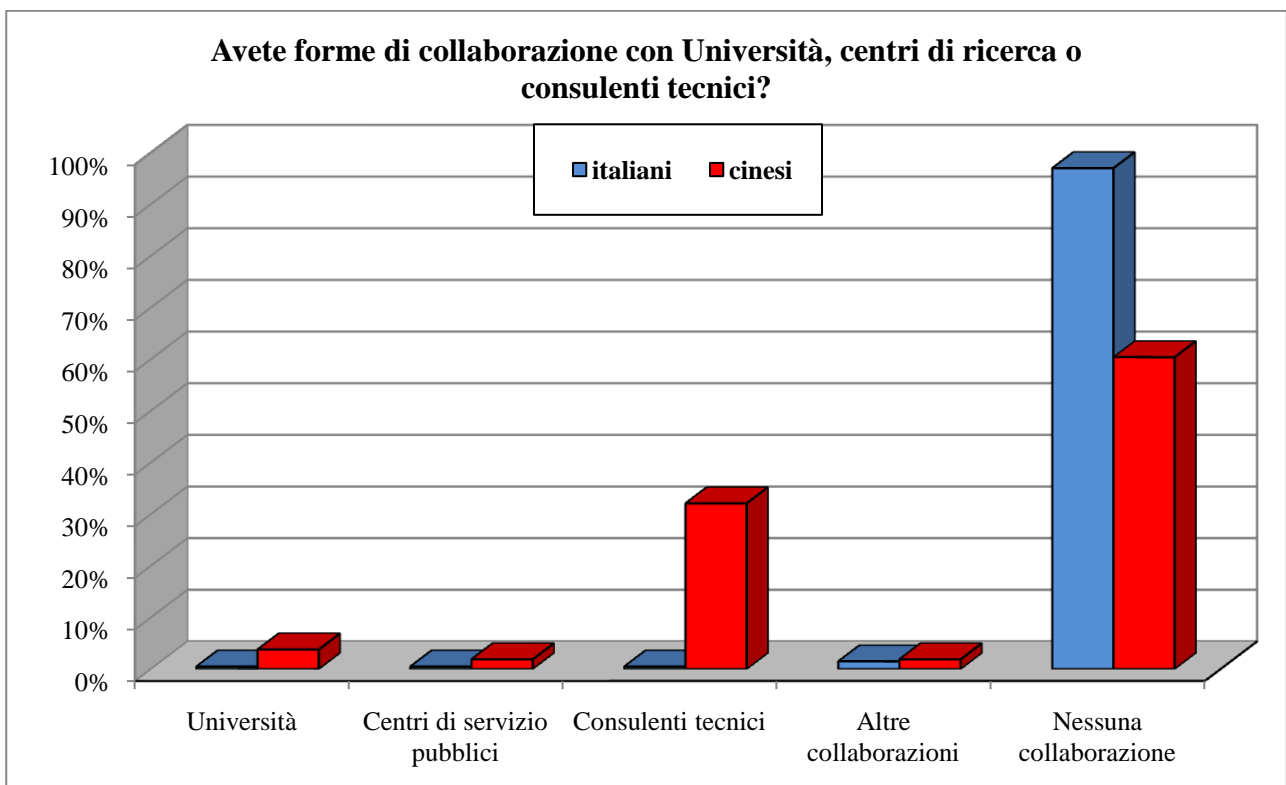
Da valutare positivamente, nell'esplorazione settoriale, le risposte fornite dagli imprenditori dei servizi, che sembrano confermare un reticolo di relazioni con le imprese del territorio.

Questo è un segnale di ottimismo sul quale si può lavorare; del resto, anche a Prato studi recenti hanno dimostrato che il settore dei servizi è composito e disarticolato, al pari della situazione fotografata recentemente per l'economia italiana. Importante che, nella varietà dei servizi presenti sul territorio, vadano aumentando le relazioni fra le imprese, sia clienti che concorrenti.

Le forme di collaborazione

La maggior parte degli intervistati dichiara di non usufruire di alcun tipo di collaborazione; per gli “italiani” questo è vero nel 97% dei casi, mentre per i “cinesi” tale percentuale si riduce al 60%.

In effetti, andando ad indagare sulle singole tipologie di collaborazione, si può notare una certa vitalità fra gli imprenditori di famiglia “cinese”, che per l’innovazione si rivolgono alle università (4%) ma soprattutto a consulenza tecniche (32%) da professionisti esterni all’impresa.



Il ricorso a consulenti esterni fra i cinesi avviene non tanto nel settore delle confezioni, quanto dai quei pochi cinesi che operano all’interno del settore tessile.

Dalle interviste qualitative emergono maggiori informazioni riguardo all’utilizzo delle collaborazioni esterne effettuato nei differenti settori economici.

Le aziende di servizio sembrano avere rapporti consolidati con il circuito universitario, sia come progetti di lavoro, che come scambio di studenti in stage: “ci

sono molti stagisti che ci vengono indirizzati da varie università e abbiamo due progetti molto importanti con l'università di Pisa.”

Nel settore tessile qualche intervistato vanta una tradizione di innovazione, anche meccanica, di tutto rispetto: “Abbiamo sempre fatte da soli, abbiamo inventato un prodotto che ha rivoluzionato il nostro settore; per realizzarlo abbiamo dovuto progettare i macchinari e adesso queste macchine le vendiamo, anche ad istituti che fanno certificazioni”.

Tuttavia la maggior parte degli intervistati parla di innovazione come scelta di stile: “il nostro settore è particolare, ci sono delle innovazioni tecniche sul prodotto che vengono delegate ad aziende esterne ma l'innovazione per noi è più artistica che scientifica”.

Per quanto concerne le confezioni, le possibilità di collaborazione appaiono più limitate: “Il rapporto con l'Università dal punto di vista di scienza dei materiali tecnologici non penso sarebbe utile per noi.”

Percezione degli svantaggi della collocazione territoriale

Non rileva particolari svantaggi nella localizzazione a Prato il 37% degli imprenditori “italiani” intervistati, mentre tale opinione è meno diffusa (7%) tra gli imprenditori “cinesi”.

La crisi economica che ha investito il distretto in anni recenti è la principale causa d’insoddisfazione e gli imprenditori intervistati, sia italiani sia cinesi, le riconoscono un valore così negativo da considerarla come uno svantaggio rispetto ad altre imprese concorrenti localizzate altrove.

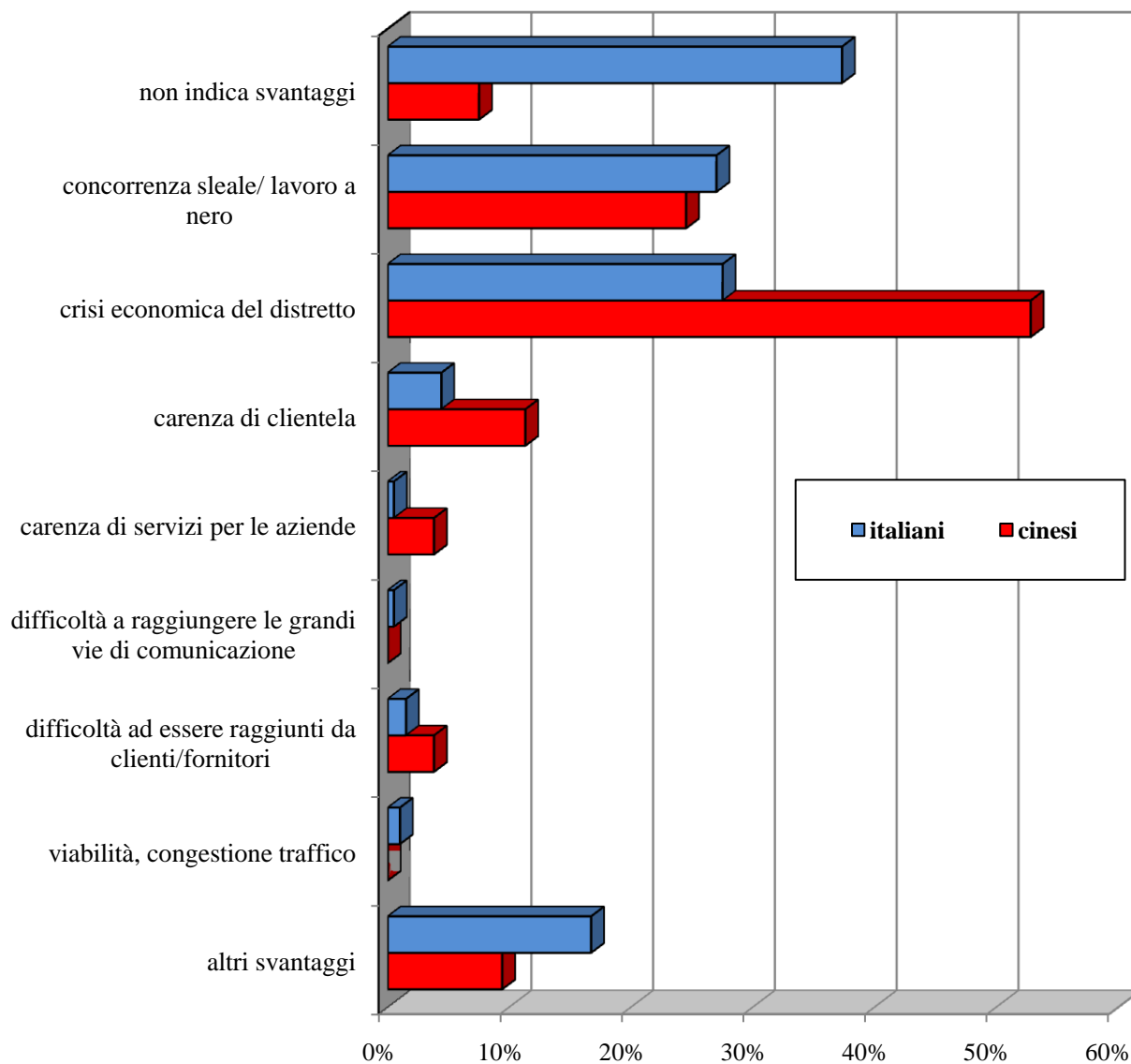
Questa percezione è avvertita in misura maggiore dai “cinesi” (53%) rispetto agli italiani (28%).

Un altro motivo di insoddisfazione riguarda la concorrenza sleale fra le imprese; è una sorpresa osservare che non solo le imprese “italiane” (27%), ma le stesse imprese “cinesi” lamentano la presenza di tale fenomeno (24%), rivelandone dunque l’esistenza anche all’interno del mondo imprenditoriale cinese.

Parlando di vantaggi e svantaggi nella localizzazione a Prato con gli imprenditori che hanno partecipato alle interviste qualitative, si evidenzia il permanere di un ancoraggio ed una valutazione molto positiva da parte degli imprenditori del manifatturiero: “l’essere a Prato comporta tanti benefici: il saper fare, la cultura che è nell’aria, la cultura del prodotto...”, oppure “per noi è stato indubbiamente un vantaggio, perché il pratese ha una cultura particolare, gli piace rinnovarsi...”.

Al contrario, per gli imprenditori operanti negli altri settori economici la localizzazione a Prato non sembra produrre vantaggi significativi: “lavorare a Prato non porta ne grossi vantaggi ne svantaggi...” oppure “potremmo essere in qualsiasi posto dove esiste personale specializzato...”.

Quali sono gli svantaggi legati alla collocazione nell'area pratese?



Conclusioni

A Prato siamo in presenza di 2 mondi, quello della giovane imprenditoria “italiana” e quello della giovane imprenditoria “cinese”, distanti e divergenti per valori, esperienze formative, atteggiamenti nei confronti del lavoro e del mercato, ma comunque accomunati dalla profondità della recessione economica che ha investito pesantemente l’area negli ultimi anni.

L’espansione imprenditoriale della comunità cinese di Prato, con l’emergere di nuove generazioni di imprenditori appena fuoriusciti dal mondo degli studi, si caratterizza sia per l’estremo dinamismo che per l’apparente chiusura ai vincoli sociali: nuove aziende sorgono, altre scompaiono, la manodopera è sovrabbondante ma non occorre darsene pensiero, se ne occuperà il mercato.

Aziende *globe trotter*, flessibili, forgiate sull’obbiettivo della redditività, forti di una rete di relazioni internazionale e relativamente libere di muoversi.

La giovane imprenditoria “italiana” è differenziata a seconda del settore di appartenenza; nel settore manifatturiero tipico, quello tessile, è immersa in aziende molto più ingessate ma anche più strutturate e consolidate.

Si riproduce principalmente per trasmissione familiare, all’interno di una tradizione plurigenerazionale; sono soprattutto “imprese di famiglia”.

La formazione in questo contesto avviene non attraverso studi specifici ma piuttosto attraverso la formazione sul campo prima di assumere il ruolo di manager e di socio. Per i giovani imprenditori che appartengono al settore tessile, non si può parlare solo di avventura imprenditoriale bensì di un impegno di responsabilità dell’impresa di famiglia.

Per i giovani imprenditori che lavorano nel terziario o nelle aziende di settori diversi, la storia è più simile a quella degli imprenditori “cinesi” di prima generazione: conoscono le difficoltà dello start up, del consolidamento della rete di relazioni, dell’anonimato nei rapporti con le banche.

Hanno meno vincoli con il territorio e si occupano di intensificare la loro rete internazionale.

Questa componente della giovane imprenditoria “italiana” ha tentato la via del lavoro in proprio come scelta di vita alla ricerca di una propria autonomia e dell’indipendenza.

Nel contesto recessivo attuale è anche quella meno che risente della crisi.

Concludendo, possiamo affermare che si evidenziano stili diversi di lavoro, e diversi atteggiamenti nelle prospettive a cinque anni.

Le interviste qualitative hanno approfondito alcuni aspetti dell’organizzazione produttiva al quale non si è potuto dare spazio in questo commento, ma che restituiscono l’idea di un mondo in grande fermento, alla ricerca di potenzialità di sviluppo e di vantaggi di diversificazione.

In tutti si avverte un impegno personale e un amore profondo per l’impresa che sfociano anche in qualche indicazione specifica, sia per gli amministratori “secondo me si dovrebbe migliorare tantissimo la città in termini di paesaggio; Prato dovrebbe diventare una bella città, ne ha le caratteristiche”, sia per gli stessi operatori economici e le istituzioni “ci sono tante di cose da affrontare urgentemente; prima di tutto bisogna ridare centralità all’impresa.

Prato è una città che nasce sull’imprenditoria, sull’industria e non ce ne dobbiamo scordare. Occorre ridare centralità all’impresa sotto tutti i punti di vista: fiscale, infrastrutturale, culturale, sociale, formativo[...], occorre pensare all’impresa come bene sociale perché nell’impresa sono coinvolte tante persone di questa comunità”.

Appendice



GIOVANI IMPRENDITORI UNDER 40 A PRATO

© L'utilizzo e la riproduzione del modulo d'intervista sono interdetti e protetti, anche per uso didattico, salvo autorizzazione scritta. Legge 633 del 22.4.1941 sulla protezione del diritto d'autore e di tutti i diritti connessi al suo esercizio.

Buongiorno! Stiamo conducendo, per conto dell'Associazione PratoFutura, un sondaggio di opinione presso la nuova generazione di imprenditori operanti in Prato. La preghiamo di collaborare rispondendo alle domande di questo questionario. Le sue risposte ci consentiranno di conoscere bisogni ed aspettative dei giovani imprenditori che operano sul territorio. Trattandosi di una indagine statistica, tutto quello che Lei ci dirà rimarrà assolutamente anonimo.

L'IMPRENDITORE

Da quanti anni fa l'imprenditore?

- da un anno o meno [1]
- 2-3 anni [2]
- 4-5 anni [3]
- 6-10 anni [4]
- da oltre 10 anni [5]

Lei quanti anni ha? anni ← {precisare}

Come è diventato imprenditore?

- creazione ex-novo dell'impresa [1] entrato come socio in un'impresa già operante [3]
- rilevato un'impresa già operante [2] entrato nell'impresa di famiglia [4]

La sua famiglia ha sostenuto la sua scelta imprenditoriale? In che modo?

- sostegno finanziario [1]
- collaborazione di familiari e parenti [2]
- conoscenze, competenze, esperienze [3]
- collaborazione con imprese di familiari e parenti [4]
- altro [5] ← {precisare}
- non ha ricevuto alcun supporto dai familiari [6]

Quali sono state le sue motivazioni per diventare imprenditore? Quali aspetti hanno inciso di più nella sua scelta?

- ambizione personale, volontà di realizzazione [1]
- prospettive di guadagno [2]
- desiderio di mettersi in proprio, esperienza come dipendente [3]
- gestione autonoma del tempo [4]
- esperienza/ tradizione familiare [5]
- realizzazione di un'idea innovativa [6]
- autoimpiego, difficoltà di inserimento nel mondo del lavoro [7]
- altro..... [8] ← {precisare}

Lei ha avuto esperienze di lavoro precedenti l'attuale (come dipendente o come autonomo)?

- dipendente nel settore privato [1]
- dirigente nel settore privato [2]
- dipendente nel settore pubblico [3]
- dirigente nel settore pubblico [4] possibili più risposte
- lavoratore autonomo [5]
- libero professionista [6]
- altre esperienze [7] ← {specificare}
- no, nessuna esperienza precedente [8]

Lei ha avuto esperienze di lavoro all'estero (anche part-time per almeno 6 mesi)?

- no, non ha avuto esperienze di lavoro all'estero [1]
- sì, ha avuto esperienze di lavoro all'estero [2] → **In quale paese?** ←
{specificare}

Nella sua famiglia via sono altre persone che hanno creato/condotto imprese?

- i genitori [1]
- fratelli/sorelle [2]
- altri parenti stretti [3]
- no, sono il primo [4]

Quale è la sua lingua madre? ← {specificare}

Quali altre lingue, oltre all'italiano, conosce?

- inglese [1] francese [4]
- tedesco [2] altre lingue [5] ← {specificare}
- spagnolo [3]

Che percorso scolastico ha seguito? Fino a dove è arrivato con gli studi?

- diploma media superiore [1]
- laurea [2]
- master post-laurea [3]

Lei ha seguito qualche corso di formazione come manager? In che ambito?

.....
.....

La sua formazione scolastica le è stata utile per prepararsi a diventare imprenditore?

- molto utile [1] poco utile [4]
- abbastanza utile [2] per niente utile [5]
- così così utile [3]

Quali difficoltà ha incontrato nell'avvio della sua attività di imprenditore?

- accesso al credito [1] ricerca dei fornitori [6]
- ricerca capannone o fondo [2] acquisto macchinari [7]
- ricerca dei soci [3] altre difficoltà [8] ← {specificare}
- ricerca dei collaboratori [4]
- ricerca dei clienti [5] non ha incontrato difficoltà [9]

Nella fase di avvio dell'attività di quali finanziamenti ha potuto disporre?

mezzi propri	[1]	credito con garanzie	[4]
aiuto di familiari e amici	[2]	finanziamenti pubblici	[5]
credito senza garanzie	[3]	altri mezzi	[6] ← {precisare}

Di quali collaborazioni (tecnico-amministrative-legali) si è avvalso quando la sua impresa è stata costituita?

associazione di categoria	[1]	soci e/o familiari	[4]
commercialista	[2]	altri collaboratori	[5] ←
{precisare}			
consulente del lavoro	[3]	

PARLIAMO DELLA FIGURA DELL'IMPRENDITORE E DEL SUO RUOLO SOCIALE

Innanzitutto la sua esperienza di imprenditore corrisponde alle sue attese, era questo quello che si aspettava?

corrisponde molto	[1]	corrisponde poco	[3]
corrisponde abbastanza	[2]	non corrisponde per niente	[4]

Lei in che misura si sente d'accordo con quanto affermato da altri giovani imprenditori intervistati prima di lei a proposito della loro esperienza professionale?

SONO D'ACCORDO

	molto	abbastanza	poco	per niente	non sa
quando penso al mio futuro lo vedo pieno di possibilità e di sorprese	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]
nella vita è importante avere degli obiettivi e delle mete	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]
il successo dipende dal lavoro sodo e la fortuna conta poco	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]
al giorno d'oggi per riuscire nella vita è necessario saper rischiare	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]

Essere imprenditori può comportare dei vantaggi ma anche degli svantaggi nei confronti del lavoro dipendente. Lo stesso avviene per chi lavora come dipendente, anche in questo caso possono esserci dei vantaggi e degli svantaggi. Mi dica quali sono, a suo avviso gli aspetti positivi e quelli negativi di chi lavora come imprenditore.

RISPOSTA SPONTANEA

Aspetti positivi

l'imprenditore ha più soddisfazione personale di chi lavora alle dipendenze	[1]
l'imprenditore solitamente guadagna molto più del proprio dipendente	[2]
l'imprenditore ha molta libertà di gestire i propri tempi	[3]
altri aspetti positivi	[4] ← {precisare}
non individua aspetti positivi	[5]

Aspetti negativi

l'imprenditore ha meno tempo libero di chi lavora alle dipendenze	[1]
il lavoro dell'imprenditore è più rischioso sotto il profilo economico	[2]
i ritmi e i tempi di lavoro di un imprenditore sono decisi dalla sua clientela	[3]
l'imprenditore paga più tasse di un lavoratore dipendente	[4]
il lavoro dell'imprenditore è meno tutelato (malattia, maternità, ferie)	[5]
il lavoro dell'imprenditore è più stressante di quello del dipendente	[6]
l'imprenditore lavora molte più ore al giorno del proprio dipendente	[7]
altri aspetti negativi	[8] ← {precisare}
non individua aspetti negativi	[9]

Quali aspetti della sua esperienza di imprenditore valuta più positivamente?

acquisizione di professionalità/competenze	[1]	
indipendenza, autonomia e la possibilità di decidere	[2]	
realizzazione nella professione degli studi effettuali	[3]	<u>possibili più risposte</u>
perseguimento di interessi personali	[4]	
soddisfazione economica	[5]	
il prestigio riconosciuto	[6]	
la flessibilità dell'orario di lavoro	[7]	
altri aspetti	[8] ← {precisare}	

Da quando lei dirige la sua impresa le è mai venuto in mente di trasformarsi in lavoratore dipendente per deresponsabilizzarsi (per acquisirne le tutele e ridurre i rischi dell'imprenditore)?

spesso	[1]
talvolta	[2]
mai	[3]

L'IMPRESA

Parliamo adesso della sua impresa: in quale settore opera la sua azienda?

tessile	[1]	costruzioni / manutenzione edifici	[5]
abbigliamento	[2]	servizi alle imprese	[6]
chimica/plastica/vetro/carta	[3]	servizi alle persone	[7]
meccanica e macchinari	[4]	altro comparto.....	[8]

Quando si è costituita l'azienda della quale è imprenditore?

prima del 2000	[1]
dal 2000 al 2004	[2]
dal 2005 ad oggi	[3]

La sua impresa lavora sui mercati esteri?

solo sul mercato nazionale	[1]
sia sul mercato nazionale che estero	[2] → Che quota % di fatturato realizza sui mercati esteri?%
solo sul mercato internazionale	[3]

La sua azienda ha filiali all'estero? In quali paesi?

.....
.....

Lei è iscritto a qualche associazione di categoria? Quale?

.....

La sua impresa lavora in conto proprio o in conto terzi?

- solo conto proprio [1]
sia conto proprio che conto terzi [2] **Quale è la quota % del lavoro in conto terzi? %**
solo conto terzi [3]

Avete forme di collaborazione con l'Università o con altri centri di ricerca? (segnare quelli in essere)

- Università e centri di ricerca pubblici [1] Consulenti tecnici [4]
Parchi scientifici e tecnologici [2] altre collaborazioni [5]
Centri di servizio pubblici [3]

Quanto essere all'interno dell'area pratese rappresenta un vantaggio per la Sua azienda?

- molto (è uno dei fattori di successo dell'azienda) [1] lo è stato in passato, adesso non più [5]
abbastanza [2] non sa, non risponde [6]
poco [3]
per niente [4]

Indichi quali sono i vantaggi per la sua azienda di essere all'interno dell'area pratese?

RISPOSTA SPONTANEA

- ampia disponibilità aziende correlate (fornitori, terzista...) [1]
presenza di ampia clientela [2]
vicinanza porto livorno, buona collocazione geografica e sulle reti viarie [3]
presenza servizi avanzati e specializzati rivolti alle aziende [4]
specificità delle competenze nel settore moda da parte degli operatori economici, degli addetti, delle associazioni di rappresentanza [5] risposta multipla
tradizione storica e tipicità dell'industria [6]
presenza di centri di ricerca e università conosciute a livello internazionale [7]
vicinanza con Firenze, circuito moda, design, arte contemporanea [8]
posizione geografica che qualifica l'origine del mio prodotto [9]
elevata qualità della vita [10]
altri vantaggi [11]

Quali sono invece gli svantaggi di un'azienda come la sua che opera in questo comune?

RISPOSTA SPONTANEA

- viabilità, congestione traffico [1]
difficoltà ad essere raggiunti da clienti/fornitori [2]
difficoltà a raggiungere le grandi vie di comunicazione [3]
carenza di servizi per le aziende [4]
carenza di clientela [5]
crisi economica del distretto [6]
concorrenza sleale/ lavoro a nero [7]
altri svantaggi [8] ← {PRECISARE}

Quali sono i fattori che in questo momento determinano difficoltà di mercato alla Sua impresa?

l'elevata competitività (mercato nazionale)	[1]
l'elevata competitività (mercato internazionale)	[2]
elevati costi di gestione	[3]
carezza della domanda nazionale	[4]
carezza della domanda internazionale	[5]
carezza di manodopera specializzata	[6]
carezza di manodopera anche non specializzata	[7]
eccessivo costo del lavoro	[8]
elevato ricambio delle maestranze	[9]
costi finanziari	[10]
prezzi delle materie prime	[11]
carezza delle materie prime	[12]
carenze di macchinari e tecnologia	[13]
ritardo dei pagamenti da parte dei clienti	[14]
indebitamento	[15]
ingresso nel mercato di nuovi concorrenti	[16]
ingresso nel mercato di prodotti sostitutivi	[17]
criticità crescente nei rapporti con i clienti	[18]
criticità crescente nei rapporti con i fornitori	[19]

LA CONGIUNTURA

Negli ultimi 12 mesi il fatturato della Sua azienda è:

aumentato%	[1]	diminuito %	[3]
rimasto invariato	[2]	l'azienda è al suo primo anno di attività	[4]

Come si è evoluto il numero degli addetti della sua impresa rispetto all'anno precedente?

aumento	[1]
stabilità	[2]
flessione	[3]

Cosa prevede per quello che riguarda l'occupazione per i prossimi mesi?

aumento	[1]
stabilità	[2]
flessione	[3]

In quali settori prevede di investire nei prossimi 6 mesi?

aumento della capacità produttiva del personale, automazione	[1]
risparmio costi di energia	[2]
miglioramento standard qualitativo della produzione	[3]
lancio nuovi prodotti/servizi	[4]
riduzione dei tempi di produzione	[5] <i>Risposta multipla spontanea</i>
aumento della flessibilità	[6]
minori scarti di lavorazione	[7]
nuovi immobili	[8]
nuovi automezzi	[9]
sostituzione di impianti superati o vecchi	[10]
adeguamento alle normative ecologiche	[11]
non ho preso in esame la possibilità di investire	[12]

Se pensa alla sua azienda nei 5 prossimi anni, quali pensa siano le prospettive?

si svilupperà ulteriormente	[1]
resterà sostanzialmente la stessa	[2]
subirà un ridimensionamento	[3]
potrà essere liquidata e/o cambierà assetto societario	[4]

Nell'ultimo anno la richiesta di prestiti/finanziamenti alle banche da parte dell'azienda è:

aumentata	[1]
rimasta invariata	[2]
diminuita	[3]
non ho mai richiesto prestiti/finanziamenti	[4]
l'azienda è al suo primo anno di attività	[5]

In riferimento ai rapporti con le banche negli ultimi mesi ha riscontrato maggiori difficoltà nell'accesso al credito?

sì, ha incontrato maggiori più difficoltà	[1]
no, non ha incontrato maggiori difficoltà	[2]
non ha richiesto prestiti/finanziamenti	[3]

Denominazione dell'azienda

Macrocategoria	tessile	[1]
	abbigliamento	[2]
	manifattura	[3]
	servizi	[4]
	costruzioni	[5]
	commercio	[6]

Cognome e Nome **E-mail:**

Via/Piazza..... **Tel**

La Sua intervistata è terminata La ringraziamo della collaborazione e della Sua disponibilità.

PRIVACY Freni Ricerche Sociali e di Marketing tutela tutte le informazioni ed i dati raccolti nel corso delle interviste nel rispetto della Legge 675 del 18-11-96, utilizzandoli solo per gli scopi per i quali sono stati raccolti.

Tutte le informazioni personali che l'intervistato ci ha fornito verranno trattate, con mezzi automatizzati o meno, in forma assolutamente anonima e verranno impiegate soltanto ai fini della presente ricerca demoscopica.

Tabelle Riassuntive

**Incrocio fra Da quanti anni fa l'imprenditore?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>da un anno o meno</i>	9.7	5.4	26.4	52.6	9.9	8.0	2.2
<i>2-3 anni</i>	17.5	12.7	35.8	26.3	38.0	10.7	5.4
<i>4-5 anni</i>	12.8	9.8	24.5	21.1	16.9	16.0	5.4
<i>6-10 anni</i>	28.0	32.4	11.3	0.0	25.4	37.3	28.3
<i>da oltre 10 anni</i>	31.9	39.7	1.9	0.0	9.9	28.0	58.7

**Incrocio fra Lei quanti anni ha?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>fino a 25 anni</i>	7.4	3.4	22.6	100.0	0.0	0.0	0.0
<i>26-30 anni</i>	27.6	21.6	50.9	0.0	100.0	0.0	0.0
<i>31-35 anni</i>	29.2	31.4	20.8	0.0	0.0	100.0	0.0
<i>over 35 anni</i>	35.8	43.6	5.7	0.0	0.0	0.0	100.0

**Incrocio fra Come è diventato imprenditore?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>creazione ex-novo dell'impresa</i>	39.7	34.3	60.4	21.1	36.6	42.7	43.5
<i>rilevato un'impresa già operante</i>	15.6	14.7	18.9	26.3	21.1	13.3	10.9
<i>entrato come socio in un'impresa già operante</i>	7.0	7.4	5.7	5.3	5.6	4.0	10.9
<i>entrato nell'impresa di famiglia</i>	37.7	43.6	15.1	47.4	36.6	40.0	34.8

**Incrocio fra La sua famiglia ha sostenuto la sua scelta imprenditoriale? In che modo?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	Lingua madre			Lei quanti anni ha?			
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
sostegno finanziario	28.8	29.4	26.4	36.8	33.8	28.0	23.9
collaborazione di familiari e parenti	40.1	43.1	28.3	57.9	36.6	41.3	38.0
conoscenze, competenze, esperienze	18.3	17.2	22.6	15.8	31.0	21.3	6.5
collaborazione con imprese di familiari e parenti	8.6	9.3	5.7	5.3	5.6	12.0	8.7
altre modalità	1.6	1.5	1.9	0.0	1.4	0.0	3.3
non ha ricevuto alcun supporto dai familiari	25.3	26.0	22.6	5.3	19.7	21.3	37.0

**Incrocio fra Quali sono state le sue motivazioni per diventare imprenditore? Quali aspetti hanno inciso di più nella sua scelta?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	Lingua madre			Lei quanti anni ha?			
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ambizione personale, volontà di realizzazione	34.6	35.3	32.1	15.8	36.6	29.3	41.3
prospettive di guadagno	21.4	16.7	39.6	31.6	21.1	20.0	20.7
desiderio di mettersi in proprio, esperienza come dipendente	21.0	21.6	18.9	15.8	23.9	17.3	22.8
gestione autonoma del tempo	7.0	5.4	13.2	10.5	9.9	2.7	7.6
esperienza/tradizione familiare	28.8	32.8	13.2	36.8	28.2	33.3	23.9
realizzazione di un'idea innovativa	5.1	6.4	0.0	0.0	4.2	2.7	8.7
autoimpiego, difficoltà di inserimento nel mondo del lavoro	2.3	2.0	3.8	10.5	2.8	2.7	0.0
altre motivazioni	6.2	7.8	0.0	0.0	2.8	5.3	10.9
non indica	2.3	2.9	0.0	0.0	0.0	2.7	4.3

**Incrocio fra Lei ha avuto esperienze di lavoro precedenti l'attuale?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	Lingua madre			Lei quanti anni ha?			
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
dipendente nel settore privato	56.4	60.8	39.6	36.8	53.5	56.0	63.0
dirigente nel settore privato	2.3	2.0	3.8	0.0	4.2	2.7	1.1
dipendente nel settore pubblico	2.7	2.5	3.8	0.0	4.2	4.0	1.1
dirigente nel settore pubblico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
lavoratore autonomo	3.1	2.5	5.7	0.0	1.4	2.7	5.4
libero professionista	3.1	1.5	9.4	5.3	4.2	1.3	3.3
altre esperienze	1.2	1.0	1.9	5.3	0.0	1.3	1.1
no, nessuna esperienza precedente	33.9	31.9	41.5	52.6	38.0	33.3	27.2

**Incrocio fra Lei ha avuto esperienze di lavoro all'estero?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>no, non ha avuto esperienze di lavoro all'estero</i>	92.2	96.1	77.4	89.5	90.1	92.0	94.6
<i>sì, ha avuto esperienze di lavoro all'estero</i>	7.8	3.9	22.6	10.5	9.9	8.0	5.4

**Incrocio fra Nella sua famiglia vi sono altre persone che hanno creato/condotto imprese?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>i genitori</i>	59.1	67.2	28.3	68.4	52.1	64.0	58.7
<i>fratelli/sorelle</i>	23.3	24.5	18.9	26.3	25.4	25.3	19.6
<i>altri parenti stretti</i>	12.1	7.8	28.3	21.1	16.9	6.7	10.9
<i>no, sono il primo</i>	24.1	22.1	32.1	0.0	23.9	24.0	29.3

**Incrocio fra Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>italiano</i>	79.4	36.8	62.0	85.3	96.7
<i>cinese</i>	20.6	63.2	38.0	14.7	3.3

**Incrocio fra Quali altre lingue (oltre all'italiano) conosce?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>inglese</i>	56.4	61.8	35.8	52.6	53.5	56.0	59.8
<i>tedesco</i>	7.0	8.3	1.9	5.3	4.2	10.7	6.5
<i>spagnolo</i>	5.1	5.9	1.9	5.3	7.0	2.7	5.4
<i>francese</i>	12.5	12.3	13.2	10.5	9.9	17.3	10.9
<i>altre lingue</i>	1.6	1.5	1.9	5.3	1.4	0.0	2.2
<i>non parla altre lingue</i>	40.9	35.8	60.4	36.8	46.5	42.7	35.9

**Incrocio fra Che percorso scolastico ha seguito? Fino a dove è arrivato con gli studi?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>			<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>diploma media superiore</i>	61.9	62.7	58.5	68.4	57.7	70.7	56.5
<i>laurea</i>	9.3	8.3	13.2	5.3	9.9	10.7	8.7
<i>master post-laurea</i>	0.8	1.0	0.0	0.0	1.4	1.3	0.0
<i>licenza media inferiore</i>	24.5	27.5	13.2	21.1	21.1	16.0	34.8
<i>non indica</i>	3.5	0.5	15.1	5.3	9.9	1.3	0.0

**Incrocio fra Lei ha seguito qualche corso di formazione come manager? In che ambito?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>			<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>no, non ha seguito</i>	90.3	88.7	96.2	89.5	90.1	89.3	91.3
<i>sì, ha seguito</i>	9.7	11.3	3.8	10.5	9.9	10.7	8.7

**Incrocio fra La sua formazione scolastica le è stata utile per prepararsi a diventare imprenditore?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>			<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>molto utile</i>	13.6	13.2	15.1	10.5	14.1	13.3	14.1
<i>abbastanza utile</i>	21.4	20.6	24.5	31.6	25.4	24.0	14.1
<i>così così utile</i>	11.7	9.8	18.9	15.8	12.7	16.0	6.5
<i>poco utile</i>	16.3	16.7	15.1	15.8	12.7	18.7	17.4
<i>per niente utile</i>	36.2	39.7	22.6	26.3	32.4	28.0	47.8
<i>non indica</i>	0.8	0.0	3.8	0.0	2.8	0.0	0.0

**Incrocio fra Quali difficoltà ha incontrato nell'avvio della sua attività di imprenditore?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>accesso al credito</i>	24.1	22.1	32.1	21.1	25.4	20.0	27.2
<i>ricerca capannone o fondo</i>	10.1	3.4	35.8	21.1	16.9	6.7	5.4
<i>ricerca dei soci</i>	2.3	2.0	3.8	0.0	4.2	2.7	1.1
<i>ricerca dei collaboratori</i>	3.9	3.9	3.8	10.5	4.2	2.7	3.3
<i>ricerca dei clienti</i>	18.7	14.7	34.0	26.3	23.9	18.7	13.0
<i>ricerca dei fornitori</i>	3.1	0.5	13.2	10.5	2.8	5.3	0.0
<i>acquisto macchinari</i>	3.1	0.5	13.2	15.8	1.4	4.0	1.1
<i>altre difficoltà</i>	9.3	10.3	5.7	5.3	5.6	10.7	12.0
<i>non ha incontrato difficoltà</i>	45.9	55.4	9.4	36.8	36.6	52.0	50.0

**Incrocio fra Nella fase di avvio dell'attività di quali finanziamenti ha potuto disporre?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>mezzi propri</i>	34.2	32.8	39.6	26.3	39.4	30.7	34.8
<i>aiuto di familiari e amici</i>	28.0	17.2	69.8	63.2	38.0	21.3	18.5
<i>credito senza garanzie</i>	5.4	5.9	3.8	5.3	2.8	1.3	10.9
<i>credito con garanzie</i>	18.7	23.0	1.9	10.5	8.5	18.7	28.3
<i>finanziamenti pubblici</i>	0.4	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1
<i>altri mezzi</i>	1.2	1.5	0.0	0.0	0.0	2.7	1.1
<i>non indica alcun sostegno</i>	27.6	34.3	1.9	15.8	28.2	33.3	25.0

**Incrocio fra Di quali collaborazioni (tecnico-amministrative-legali) si è avvalso quando la sua impresa è stata costituita?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>associazione di categoria</i>	21.0	23.5	11.3	21.1	21.1	24.0	18.5
<i>commercialista</i>	67.7	66.2	73.6	68.4	66.2	64.0	71.7
<i>consulente del lavoro</i>	10.1	9.8	11.3	5.3	11.3	9.3	10.9
<i>soci e/o familiari</i>	6.6	4.9	13.2	5.3	11.3	5.3	4.3
<i>altri collaboratori</i>	2.7	2.5	3.8	10.5	2.8	1.3	2.2
<i>non indica collaborazioni</i>	13.6	16.7	1.9	5.3	12.7	17.3	13.0

**Incrocio fra La sua esperienza di imprenditore corrisponde alle sue attese? Era questo quello che si aspettava?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>corrisponde molto</i>	17.5	21.1	3.8	10.5	15.5	16.0	21.7
<i>corrisponde abbastanza</i>	52.1	52.0	52.8	63.2	50.7	50.7	52.2
<i>corrisponde poco</i>	23.0	19.6	35.8	15.8	26.8	26.7	18.5
<i>non corrisponde per niente</i>	6.6	6.4	7.5	10.5	5.6	5.3	7.6
<i>non indica</i>	0.8	1.0	0.0	0.0	1.4	1.3	0.0

**Incrocio fra Quando penso al mio futuro lo vedo pieno di possibilità e di sorprese
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>molto d'accordo</i>	13.6	12.3	18.9	26.3	15.5	9.3	13.0
<i>abbastanza d'accordo</i>	41.2	41.2	41.5	42.1	35.2	44.0	43.5
<i>poco d'accordo</i>	26.8	28.9	18.9	10.5	33.8	25.3	26.1
<i>per niente d'accordo</i>	16.3	16.2	17.0	15.8	11.3	21.3	16.3
<i>non indica</i>	1.9	1.5	3.8	5.3	4.2	0.0	1.1

**Incrocio fra Nella vita è importante avere degli obiettivi e delle mete
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>molto d'accordo</i>	55.3	57.8	45.3	52.6	60.6	50.7	55.4
<i>abbastanza d'accordo</i>	37.0	40.2	24.5	21.1	23.9	45.3	43.5
<i>poco d'accordo</i>	4.7	1.5	17.0	21.1	8.5	1.3	1.1
<i>per niente d'accordo</i>	1.6	0.0	7.5	0.0	4.2	1.3	0.0
<i>non indica</i>	1.6	0.5	5.7	5.3	2.8	1.3	0.0

**Incrocio fra Il successo dipende dal lavoro sodo e la fortuna conta poco
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>molto d'accordo</i>	24.1	21.1	35.8	36.8	22.5	20.0	26.1
<i>abbastanza d'accordo</i>	33.1	36.3	20.8	21.1	31.0	44.0	28.3
<i>poco d'accordo</i>	27.6	31.4	13.2	26.3	23.9	22.7	34.8
<i>per niente d'accordo</i>	12.5	10.3	20.8	10.5	14.1	13.3	10.9
<i>non indica</i>	2.7	1.0	9.4	5.3	8.5	0.0	0.0

**Incrocio fra Al giorno d'oggi per riuscire nella vita è necessario saper rischiare
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>molto d'accordo</i>	40.1	41.7	34.0	42.1	38.0	34.7	45.7
<i>abbastanza d'accordo</i>	39.7	42.6	28.3	26.3	43.7	42.7	37.0
<i>poco d'accordo</i>	10.9	11.3	9.4	10.5	5.6	13.3	13.0
<i>per niente d'accordo</i>	5.1	3.9	9.4	10.5	5.6	5.3	3.3
<i>non indica</i>	4.3	0.5	18.9	10.5	7.0	4.0	1.1

**Incrocio fra Nella sua esperienza quali sono gli aspetti positivi della professione di imprenditore?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>			<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>l'imprenditore ha più soddisfazione personale di chi lavora alle dipendenze</i>	45.5	49.5	30.2	36.8	47.9	45.3	45.7
<i>l'imprenditore solitamente guadagna molto più del proprio dipendente</i>	14.8	7.4	43.4	47.4	18.3	12.0	7.6
<i>l'imprenditore ha molta libertà di gestire i propri tempi</i>	36.2	39.2	24.5	26.3	29.6	44.0	37.0
<i>altri aspetti positivi</i>	10.5	13.2	0.0	0.0	5.6	10.7	16.3
<i>non individua aspetti positivi</i>	11.7	11.8	11.3	10.5	9.9	8.0	16.3

**Incrocio fra Nella sua esperienza quali sono gli aspetti negativi della professione di imprenditore?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	Lingua madre		Lei quanti anni ha?				
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>l'imprenditore ha meno tempo libero di chi lavora alle dipendenze</i>	21.8	21.1	24.5	42.1	28.2	18.7	15.2
<i>il lavoro dell'imprenditore è più rischioso sotto il profilo economico</i>	57.2	58.8	50.9	47.4	54.9	56.0	62.0
<i>i ritmi e i tempi di lavoro di un imprenditore sono decisi dalla sua clientela</i>	6.6	2.9	20.8	15.8	11.3	5.3	2.2
<i>l'imprenditore paga più tasse di un lavoratore dipendente</i>	12.5	10.8	18.9	10.5	14.1	14.7	9.8
<i>il lavoro dell'imprenditore è meno tutelato (malattia, maternità, ferie)</i>	11.7	10.8	15.1	10.5	11.3	16.0	8.7
<i>il lavoro dell'imprenditore è più stressante di quello del dipendente</i>	18.7	21.1	9.4	10.5	19.7	17.3	20.7
<i>l'imprenditore lavora molte più ore al giorno del proprio dipendente</i>	12.1	12.7	9.4	5.3	14.1	10.7	13.0
<i>altri aspetti negativi</i>	10.9	13.7	0.0	0.0	12.7	8.0	14.1
<i>non individua aspetti negativi</i>	2.7	2.0	5.7	10.5	1.4	0.0	4.3

**Incrocio fra Quali aspetti della sua esperienza di imprenditore valuta più positivamente?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	Lingua madre		Lei quanti anni ha?				
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>acquisizione di professionalità/competenze</i>	27.2	28.4	22.6	21.1	32.4	25.3	26.1
<i>indipendenza, autonomia e la possibilità di decidere</i>	54.1	59.3	34.0	42.1	46.5	60.0	57.6
<i>realizzazione nella professione degli studi effettuali</i>	2.3	2.9	0.0	0.0	2.8	2.7	2.2
<i>perseguimento di interessi personali</i>	7.8	5.9	15.1	10.5	11.3	5.3	6.5
<i>soddisfazione economica</i>	12.5	9.3	24.5	26.3	9.9	10.7	13.0
<i>il prestigio riconosciuto</i>	10.1	11.8	3.8	5.3	8.5	12.0	10.9
<i>la flessibilità dell'orario di lavoro</i>	11.7	12.3	9.4	5.3	9.9	12.0	14.1
<i>altri aspetti</i>	5.1	5.4	3.8	0.0	7.0	4.0	5.4
<i>non indica aspetti positivi</i>	1.9	2.0	1.9	5.3	1.4	1.3	2.2

**Incrocio fra Da quando lei dirige la sua impresa le è mai venuto in mente di trasformarsi in lavoratore dipendente per deresponsabilizzarsi (per acquisirne le tutele e ridurre i rischi dell'imprenditore)?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	Lingua madre		Lei quanti anni ha?				
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>spesso</i>	18.7	19.1	17.0	21.1	23.9	12.0	19.6
<i>talvolta</i>	26.1	21.1	45.3	47.4	23.9	32.0	18.5
<i>mai</i>	54.9	59.8	35.8	31.6	50.7	56.0	62.0
<i>non indica</i>	0.4	0.0	1.9	0.0	1.4	0.0	0.0

**Incrocio fra In quale settore opera la sua azienda?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		Lingua madre		Lei quanti anni ha?			
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
tessile	31.9	34.3	22.6	21.1	26.8	33.3	37.0
abbigliamento	18.3	9.8	50.9	42.1	18.3	17.3	14.1
chimica/plastica/vetro/carta	1.2	1.0	1.9	0.0	2.8	0.0	1.1
meccanica e macchinari	3.9	4.9	0.0	0.0	1.4	6.7	4.3
costruzioni / manutenzione edifici	1.6	1.5	1.9	5.3	0.0	1.3	2.2
servizi alle imprese	10.9	10.8	11.3	10.5	15.5	9.3	8.7
servizi alle persone	24.5	28.4	9.4	5.3	28.2	21.3	28.3
altri comparti	7.4	8.8	1.9	15.8	5.6	10.7	4.3
non indica	0.4	0.5	0.0	0.0	1.4	0.0	0.0

**Incrocio fra Quando si è costituita l'azienda della quale è imprenditore?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		Lingua madre		Lei quanti anni ha?			
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
prima del 2000	50.6	61.8	7.5	21.1	31.0	48.0	73.9
dal 2000 al 2004	19.5	21.1	13.2	0.0	19.7	29.3	15.2
dal 2005 ad oggi	29.6	16.7	79.2	78.9	49.3	21.3	10.9

**Incrocio fra La sua impresa lavora sui mercati esteri?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		Lingua madre		Lei quanti anni ha?			
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
solo sul mercato nazionale	78.2	80.4	69.8	84.2	77.5	81.3	75.0
sia sul mercato nazionale che estero	18.3	18.1	18.9	10.5	16.9	16.0	22.8
solo sul mercato internazionale	2.7	1.5	7.5	5.3	4.2	1.3	2.2
non indica	0.8	0.0	3.8	0.0	1.4	1.3	0.0

**Incrocio fra La sua azienda ha filiali all'estero? In quali paesi?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		Lingua madre		Lei quanti anni ha?			
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
no, non ha filiali all'estero	98.4	98.0	100.0	100.0	100.0	96.0	98.9
sì, ha filiali all'estero	1.6	2.0	0.0	0.0	0.0	4.0	1.1

**Incrocio fra Lei è iscritto a qualche associazione di categoria? Quale?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>no, non è iscritto</i>	54.9	44.1	96.2	78.9	56.3	48.0	54.3
<i>Confartigianato</i>	22.6	27.9	1.9	15.8	21.1	30.7	18.5
<i>CNA</i>	5.8	7.4	0.0	5.3	4.2	6.7	6.5
<i>Unione Industriali</i>	2.7	3.4	0.0	0.0	1.4	1.3	5.4
<i>Confesercenti</i>	9.7	12.3	0.0	0.0	7.0	9.3	14.1
<i>altre associazioni</i>	4.3	4.9	1.9	0.0	9.9	4.0	1.1

**Incrocio fra La sua impresa lavora in conto proprio o in conto terzi?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>solo conto proprio</i>	57.6	62.3	39.6	42.1	59.2	60.0	57.6
<i>sia conto proprio che conto terzi</i>	15.2	13.7	20.8	26.3	12.7	14.7	15.2
<i>solo conto terzi</i>	27.2	24.0	39.6	31.6	28.2	25.3	27.2

**Incrocio fra Avete forme di collaborazione con l'Università o con altri centri di ricerca?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

	<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>				
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>università e centri di ricerca pubblici</i>	0.8	0.5	1.9	0.0	1.4	1.3	0.0
<i>parchi scientifici e tecnologici</i>	0.4	0.0	1.9	0.0	1.4	0.0	0.0
<i>centri di servizio pubblici</i>	0.8	0.5	1.9	0.0	1.4	0.0	1.1
<i>consulenti tecnici</i>	7.0	0.5	32.1	26.3	12.7	5.3	0.0
<i>altre collaborazioni</i>	1.6	1.5	1.9	5.3	4.2	0.0	0.0
<i>non indica collaborazioni</i>	89.5	97.1	60.4	68.4	78.9	93.3	98.9

**Incrocio fra Quanto essere all'interno dell'area pratese rappresenta un vantaggio per la Sua azienda?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		Lingua madre		Lei quanti anni ha?			
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>molto (è uno dei fattori di successo dell'azienda)</i>	15.6	14.7	18.9	15.8	14.1	12.0	19.6
<i>abbastanza</i>	24.5	18.1	49.1	36.8	26.8	20.0	23.9
<i>poco</i>	16.3	17.6	11.3	5.3	26.8	21.3	6.5
<i>per niente</i>	17.9	21.1	5.7	15.8	16.9	13.3	22.8
<i>lo è stato in passato, adesso non più</i>	21.0	24.0	9.4	15.8	8.5	32.0	22.8
<i>non sa, non risponde</i>	4.7	4.4	5.7	10.5	7.0	1.3	4.3

**Incrocio fra Quali sono i vantaggi per la sua azienda di collocarsi all'interno dell'area pratese?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		Lingua madre		Lei quanti anni ha?			
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>ampia disponibilità aziende correlate (fornitori,terzista)</i>	13.2	9.3	28.3	26.3	14.1	9.3	13.0
<i>presenza di ampia clientela</i>	16.0	8.3	45.3	42.1	22.5	13.3	7.6
<i>vicinanza porto livorno, buona collocazione geografica e sulle reti viarie</i>	2.3	2.0	3.8	0.0	0.0	4.0	3.3
<i>presenza servizi avanzati e specializzati rivolti alle aziende</i>	2.7	0.5	11.3	5.3	4.2	2.7	1.1
<i>specificità delle competenze nel settore moda</i>	3.1	0.0	15.1	0.0	5.6	4.0	1.1
<i>tradizione storica e tipicità dell'industria</i>	17.5	18.1	15.1	26.3	7.0	18.7	22.8
<i>presenza di centri di ricerca e università conosciute a livello internazionale</i>	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<i>vicinanza con Firenze, circuito moda, design, arte contemporanea</i>	1.9	2.0	1.9	5.3	0.0	2.7	2.2
<i>posizione geografica che qualifica l'origine del mio prodotto</i>	8.2	7.4	11.3	0.0	8.5	5.3	12.0
<i>elevata qualità della vita</i>	3.1	2.9	3.8	0.0	2.8	2.7	4.3
<i>altri vantaggi</i>	12.8	16.2	0.0	5.3	12.7	14.7	13.0
<i>non indica vantaggi</i>	37.7	44.6	11.3	26.3	43.7	40.0	33.7

**Incrocio fra Quali sono invece gli svantaggi di un'azienda come la sua che opera in questo comune?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		Lingua madre		Lei quanti anni ha?			
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>viabilità, congestione traffico</i>	0.8	1.0	0.0	0.0	1.4	0.0	1.1
<i>difficoltà ad essere raggiunti da clienti/fornitori</i>	1.9	1.5	3.8	0.0	4.2	1.3	1.1
<i>difficoltà a raggiungere le grandi vie di comunicazione</i>	0.4	0.5	0.0	0.0	1.4	0.0	0.0
<i>carenza di servizi per le aziende</i>	1.2	0.5	3.8	0.0	2.8	0.0	1.1
<i>carenza di clientela</i>	5.8	4.4	11.3	5.3	8.5	6.7	3.3
<i>crisi economica del distretto</i>	32.7	27.5	52.8	47.4	31.0	36.0	28.3
<i>concorrenza sleale/ lavoro a nero</i>	26.5	27.0	24.5	15.8	19.7	37.3	25.0
<i>altri svantaggi</i>	15.2	16.7	9.4	10.5	18.3	14.7	14.1
<i>non indica svantaggi</i>	31.1	37.3	7.5	31.6	31.0	21.3	39.1

**Incrocio fra Quali sono i fattori che in questo momento determinano difficoltà di mercato alla Sua impresa?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		Lingua madre		Lei quanti anni ha?			
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>l'elevata competitività del mercato nazionale</i>	23.3	20.6	34.0	26.3	23.9	24.0	21.7
<i>l'elevata competitività dei mercati internazionali</i>	6.2	5.9	7.5	0.0	5.6	6.7	7.6
<i>elevati costi di gestione</i>	26.5	27.5	22.6	5.3	26.8	25.3	31.5
<i>carenza della domanda nazionale</i>	32.3	32.8	30.2	31.6	28.2	36.0	32.6
<i>carenza della domanda internazionale</i>	4.3	3.4	7.5	5.3	5.6	2.7	4.3
<i>carenza di manodopera specializzata</i>	3.5	3.4	3.8	0.0	2.8	4.0	4.3
<i>carenza di manodopera anche non specializzata</i>	2.3	1.5	5.7	0.0	0.0	4.0	3.3
<i>eccessivo costo del lavoro</i>	14.8	15.7	11.3	10.5	15.5	12.0	17.4
<i>elevato ricambio delle maestranze</i>	1.6	1.5	1.9	5.3	1.4	1.3	1.1
<i>costi finanziari</i>	8.9	7.8	13.2	5.3	12.7	12.0	4.3
<i>prezzi delle materie prime</i>	7.4	8.3	3.8	5.3	8.5	6.7	7.6
<i>carenza delle materie prime</i>	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<i>carenze di macchinari e tecnologia</i>	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<i>ritardo dei pagamenti da parte dei clienti</i>	27.2	26.5	30.2	21.1	32.4	26.7	25.0
<i>indebitamento</i>	2.7	2.5	3.8	0.0	4.2	2.7	2.2
<i>ingresso nel mercato di nuovi concorrenti</i>	16.0	17.2	11.3	15.8	18.3	16.0	14.1
<i>ingresso nel mercato di prodotti sostitutivi</i>	3.9	3.9	3.8	10.5	4.2	1.3	4.3
<i>criticità crescente nei rapporti con i clienti</i>	6.2	5.9	7.5	0.0	9.9	5.3	5.4
<i>criticità crescente nei rapporti con i fornitori</i>	2.7	2.9	1.9	0.0	2.8	4.0	2.2
<i>altri fattori di difficoltà</i>	6.6	8.3	0.0	10.5	7.0	2.7	8.7
<i>non indica fattori di difficoltà</i>	3.5	4.4	0.0	5.3	1.4	2.7	5.4

**Incrocio fra Negli ultimi 12 mesi il fatturato della Sua azienda è:
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		Lingua madre		Lei quanti anni ha?			
		italiano	cinese	fino a 25 anni	26-30 anni	31-35 anni	over 35 anni
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>aumentato</i>	11.7	13.7	3.8	15.8	12.7	6.7	14.1
<i>rimasto invariato</i>	33.9	37.3	20.8	36.8	31.0	30.7	38.0
<i>diminuito</i>	49.4	45.1	66.0	36.8	49.3	60.0	43.5
<i>l'azienda è al suo primo anno di attività</i>	3.9	2.5	9.4	10.5	5.6	2.7	2.2
<i>non indica</i>	1.2	1.5	0.0	0.0	1.4	0.0	2.2

**Incrocio fra Come si è evoluto il numero degli addetti della sua impresa rispetto all'anno precedente?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>aumento</i>	5.8	4.4	11.3	15.8	8.5	4.0	3.3
<i>stabilità</i>	59.9	66.7	34.0	52.6	52.1	54.7	71.7
<i>flessione</i>	25.7	20.1	47.2	21.1	29.6	34.7	16.3
<i>non indica</i>	8.6	8.8	7.5	10.5	9.9	6.7	8.7

**Incrocio fra Cosa prevede per quello che riguarda l'occupazione per i prossimi mesi?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>aumento</i>	7.0	6.4	9.4	10.5	9.9	1.3	8.7
<i>stabilità</i>	66.9	75.0	35.8	52.6	59.2	64.0	78.3
<i>flessione</i>	17.5	9.8	47.2	26.3	21.1	22.7	8.7
<i>non indica</i>	8.6	8.8	7.5	10.5	9.9	12.0	4.3

**Incrocio fra In quali settori prevede di investire nei prossimi 6 mesi?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		<i>Lingua madre</i>			<i>Lei quanti anni ha?</i>		
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Base	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>aumento della capacità produttiva del personale, automazione</i>	3.9	2.5	9.4	10.5	9.9	0.0	1.1
<i>risparmio costi di energia</i>	6.6	4.4	15.1	5.3	7.0	10.7	3.3
<i>miglioramento standard qualitativo della produzione</i>	6.6	7.4	3.8	0.0	5.6	5.3	9.8
<i>lancio nuovi prodotti/servizi</i>	14.0	12.3	20.8	21.1	14.1	10.7	15.2
<i>riduzione dei tempi di produzione</i>	1.6	0.5	5.7	0.0	4.2	0.0	1.1
<i>aumento della flessibilità</i>	2.3	1.0	7.5	0.0	4.2	1.3	2.2
<i>minori scarti di lavorazione</i>	1.2	1.0	1.9	0.0	1.4	1.3	1.1
<i>nuovi immobili</i>	2.7	3.4	0.0	0.0	1.4	0.0	6.5
<i>nuovi automezzi</i>	3.1	2.0	7.5	5.3	5.6	2.7	1.1
<i>sostituzione di impianti superati o vecchi</i>	5.4	2.5	17.0	0.0	8.5	5.3	4.3
<i>adeguamento alle normative ecologiche</i>	1.2	0.5	3.8	0.0	2.8	0.0	1.1
<i>non ho preso in esame la possibilità di investire</i>	61.5	66.7	41.5	68.4	53.5	66.7	62.0
<i>altri investimenti</i>	8.2	10.3	0.0	0.0	5.6	4.0	15.2

Incrocio fra Se pensa alla sua azienda nei 5 prossimi anni quali pensa siano le prospettive?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?

	<i>Lingua madre</i>			<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>si svilupperà ulteriormente</i>	36.2	39.2	24.5	52.6	40.8	26.7	37.0
<i>resterà sostanzialmente la stessa</i>	37.0	38.7	30.2	10.5	29.6	42.7	43.5
<i>subirà un ridimensionamento</i>	11.7	6.9	30.2	10.5	19.7	13.3	4.3
<i>potrà essere liquidata e/o cambierà assetto societario</i>	6.2	3.9	15.1	21.1	7.0	4.0	4.3
<i>non indica</i>	8.9	11.3	0.0	5.3	2.8	13.3	10.9

Incrocio fra Nell'ultimo anno la richiesta di prestiti/finanziamenti alle banche da parte dell'azienda è:
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?

	<i>Lingua madre</i>			<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>aumentata</i>	14.0	15.2	9.4	21.1	11.3	12.0	16.3
<i>rimasta invariata</i>	19.1	21.1	11.3	5.3	18.3	20.0	21.7
<i>diminuita</i>	5.8	5.9	5.7	5.3	4.2	9.3	4.3
<i>non ho mai richiesto prestiti/finanziamenti</i>	54.1	52.0	62.3	47.4	56.3	54.7	53.3
<i>l'azienda è al suo primo anno di attività</i>	5.4	3.9	11.3	15.8	8.5	2.7	3.3
<i>non indica</i>	1.6	2.0	0.0	5.3	1.4	1.3	1.1

Incrocio fra In riferimento ai rapporti con le banche negli ultimi mesi ha riscontrato maggiori difficoltà nell'accesso al credito?
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?

	<i>Lingua madre</i>			<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>sì, ha incontrato maggiori difficoltà</i>	24.1	25.5	18.9	31.6	16.9	25.3	27.2
<i>no, non ha incontrato maggiori difficoltà</i>	26.5	31.4	7.5	15.8	23.9	28.0	29.3
<i>non ha richiesto prestiti/finanziamenti</i>	49.4	43.1	73.6	52.6	59.2	46.7	43.5

**Incrocio fra Macrocategoria
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>tessile</i>	33.9	33.3	35.8	26.3	29.6	34.7	38.0
<i>confezione</i>	16.0	9.8	39.6	36.8	14.1	16.0	13.0
<i>manifattura</i>	7.8	9.3	1.9	10.5	8.5	8.0	6.5
<i>servizi</i>	26.5	29.4	15.1	15.8	31.0	20.0	30.4
<i>costruzioni</i>	2.3	2.5	1.9	5.3	0.0	4.0	2.2
<i>commercio</i>	11.7	13.2	5.7	5.3	16.9	12.0	8.7
<i>altri settori</i>	1.9	2.5	0.0	0.0	0.0	5.3	1.1

**Incrocio fra Genere
& Lingua madre
& Lei quanti anni ha?**

		<i>Lingua madre</i>		<i>Lei quanti anni ha?</i>			
		<i>italiano</i>	<i>cinese</i>	<i>fino a 25 anni</i>	<i>26-30 anni</i>	<i>31-35 anni</i>	<i>over 35 anni</i>
Totale	257	204	53	19	71	75	92
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>uomini</i>	69.3	72.1	58.5	63.2	64.8	68.0	75.0
<i>donne</i>	30.7	27.9	41.5	36.8	35.2	32.0	25.0

Incrocio fra Da quanti anni fa l'imprenditore? & Macrocategoria

		<i>tessile</i>	<i>confezione</i>	<i>manifattura</i>	<i>servizi</i>	<i>costruzioni</i>	<i>commercio</i>	<i>altri settori</i>
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>da un anno o meno</i>	9.7	6.9	17.1	15.0	7.4	16.7	6.7	20.0
<i>2-3 anni</i>	17.5	18.4	17.1	5.0	19.1	0.0	23.3	20.0
<i>4-5 anni</i>	12.8	11.5	17.1	10.0	8.8	0.0	26.7	0.0
<i>6-10 anni</i>	28.0	26.4	22.0	20.0	33.8	50.0	26.7	40.0
<i>da oltre 10 anni</i>	31.9	36.8	26.8	50.0	30.9	33.3	16.7	20.0

Incrocio fra Lei quanti anni ha? & Macrocategoria

		<i>tessile</i>	<i>confezione</i>	<i>manifattura</i>	<i>servizi</i>	<i>costruzioni</i>	<i>commercio</i>	<i>altri settori</i>
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>fino a 25 anni</i>	7.4	5.7	17.1	10.0	4.4	16.7	3.3	0.0
<i>26-30 anni</i>	27.6	24.1	24.4	30.0	32.4	0.0	40.0	0.0
<i>31-35 anni</i>	29.2	29.9	29.3	30.0	22.1	50.0	30.0	80.0
<i>over 35 anni</i>	35.8	40.2	29.3	30.0	41.2	33.3	26.7	20.0

Incrocio fra Come è diventato imprenditore? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattur a	servizi	costruzion i	commerci o	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
creazione ex-novo dell'impresa	39.7	31.0	61.0	20.0	45.6	50.0	26.7	80.0
rilevato un'impresa già operante	15.6	10.3	12.2	30.0	14.7	16.7	30.0	0.0
entrato come socio in un'impresa già operante	7.0	9.2	0.0	5.0	8.8	0.0	6.7	20.0
entrato nell'impresa di famiglia	37.7	49.4	26.8	45.0	30.9	33.3	36.7	0.0

Incrocio fra La sua famiglia ha sostenuto la sua scelta imprenditoriale? In che modo? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzion i	commerci o	altri settori
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
sostegno finanziario	28.8	34.5	22.0	35.0	22.1	16.7	26.7	80.0
collaborazione di familiari e parenti	40.1	44.8	43.9	60.0	30.9	16.7	36.7	20.0
conoscenze, competenze, esperienze	18.3	20.7	19.5	20.0	11.8	0.0	30.0	0.0
collaborazione con imprese di familiari e parenti	8.6	11.5	7.3	5.0	5.9	16.7	10.0	0.0
altre modalità	1.6	1.1	0.0	0.0	2.9	16.7	0.0	0.0
non ha ricevuto alcun supporto dai familiari	25.3	16.1	31.7	15.0	39.7	33.3	20.0	0.0
non indica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Incrocio fra Quali sono state le sue motivazioni per diventare imprenditore? Quali aspetti hanno inciso di più nella sua scelta? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ambizione personale, volontà di realizzazione	34.6	34.5	22.0	40.0	41.2	50.0	36.7	0.0
prospettive di guadagno	21.4	23.0	36.6	30.0	14.7	16.7	10.0	0.0
desiderio di mettersi in proprio, esperienza come dipendente	21.0	17.2	14.6	15.0	23.5	16.7	33.3	60.0
gestione autonoma del tempo	7.0	6.9	9.8	5.0	5.9	0.0	10.0	0.0
esperienza/tradizione familiare	28.8	37.9	14.6	25.0	27.9	33.3	30.0	0.0
realizzazione di un'idea innovativa	5.1	4.6	4.9	0.0	7.4	0.0	3.3	20.0
autoimpiego, difficoltà di inserimento nel mondo del lavoro	2.3	2.3	4.9	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0
altre motivazioni	6.2	2.3	4.9	0.0	10.3	0.0	13.3	20.0
non indica	2.3	3.4	2.4	0.0	1.5	0.0	3.3	0.0

Incrocio fra Lei ha avuto esperienze di lavoro precedenti l'attuale? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
dipendente nel settore privato	56.4	55.2	46.3	65.0	57.4	83.3	60.0	60.0
dirigente nel settore privato	2.3	2.3	0.0	5.0	1.5	0.0	6.7	0.0
dipendente nel settore pubblico	2.7	0.0	0.0	5.0	4.4	0.0	10.0	0.0
dirigente nel settore pubblico	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
lavoratore autonomo	3.1	1.1	2.4	5.0	4.4	16.7	3.3	0.0
libero professionista	3.1	2.3	2.4	5.0	4.4	0.0	3.3	0.0
altre esperienze	1.2	2.3	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
no, nessuna esperienza precedente	33.9	36.8	46.3	25.0	30.9	16.7	23.3	40.0

Incrocio fra Lei ha avuto esperienze di lavoro all'estero? & Macrocategoria

		tessile	confezion e	manifattu ra	servizi	costruzio ni	commerci o	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
no, non ha avuto esperienze di lavoro all'estero	92.2	90.8	92.7	95.0	94.1	83.3	90.0	100.0
sì, ha avuto esperienze di lavoro all'estero	7.8	9.2	7.3	5.0	5.9	16.7	10.0	0.0

Incrocio fra Nella sua famiglia vi sono altre persone che hanno creato/condotto imprese? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
i genitori	59.1	71.3	51.2	65.0	45.6	83.3	56.7	60.0
fratelli/sorelle	23.3	24.1	34.1	20.0	16.2	16.7	26.7	20.0
altri parenti stretti	12.1	12.6	9.8	20.0	14.7	16.7	3.3	0.0
no, sono il primo	24.1	10.3	29.3	20.0	38.2	16.7	30.0	20.0

Incrocio fra Lingua madre & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
italiano	79.4	78.2	48.8	95.0	88.2	83.3	90.0	100.0
cinese	20.6	21.8	51.2	5.0	11.8	16.7	10.0	0.0

Incrocio fra Quali altre lingue (oltre all'italiano) conosce? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
inglese	56.4	57.5	48.8	50.0	55.9	50.0	66.7	80.0
tedesco	7.0	8.0	2.4	5.0	7.4	0.0	10.0	20.0
spagnolo	5.1	3.4	4.9	10.0	5.9	0.0	6.7	0.0
francese	12.5	16.1	4.9	20.0	16.2	0.0	3.3	0.0
altre lingue	1.6	2.3	2.4	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0
non parla altre lingue	40.9	39.1	51.2	45.0	39.7	50.0	33.3	20.0

Incrocio fra Che percorso scolastico ha seguito? Fino a dove è arrivato con gli studi? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
diploma media superiore	61.9	58.6	58.5	70.0	61.8	83.3	66.7	60.0
laurea	9.3	16.1	0.0	5.0	7.4	0.0	10.0	20.0
master post-laurea	0.8	1.1	0.0	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0
licenza media inferiore	24.5	21.8	26.8	25.0	29.4	16.7	20.0	20.0
non indica	3.5	2.3	14.6	0.0	0.0	0.0	3.3	0.0

Incrocio fra Lei ha seguito qualche corso di formazione come manager? In che ambito? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
no, non ha seguito	90.3	95.4	97.6	100.0	76.5	83.3	90.0	100.0
sì, ha seguito	9.7	4.6	2.4	0.0	23.5	16.7	10.0	0.0

Incrocio fra La sua formazione scolastica le è stata utile per prepararsi a diventare imprenditore? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
molto utile	13.6	17.2	7.3	10.0	11.8	16.7	13.3	40.0
abbastanza utile	21.4	11.5	26.8	25.0	27.9	33.3	23.3	20.0
così così utile	11.7	11.5	17.1	5.0	8.8	16.7	16.7	0.0
poco utile	16.3	17.2	17.1	20.0	13.2	16.7	20.0	0.0
per niente utile	36.2	42.5	26.8	40.0	38.2	16.7	26.7	40.0
non indica	0.8	0.0	4.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Incrocio fra Quali difficoltà ha incontrato nell'avvio della sua attività di imprenditore? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
accesso al credito	24.1	25.3	39.0	20.0	17.6	50.0	13.3	20.0
ricerca capannone o fondo	10.1	8.0	26.8	5.0	8.8	0.0	3.3	0.0
ricerca dei soci	2.3	0.0	2.4	0.0	5.9	0.0	3.3	0.0
ricerca dei collaboratori	3.9	1.1	4.9	5.0	4.4	16.7	6.7	0.0
ricerca dei clienti	18.7	11.5	22.0	25.0	19.1	33.3	23.3	40.0
ricerca dei fornitori	3.1	4.6	4.9	0.0	0.0	16.7	3.3	0.0
acquisto macchinari	3.1	2.3	7.3	0.0	2.9	0.0	3.3	0.0
altre difficoltà	9.3	10.3	4.9	5.0	10.3	16.7	6.7	40.0
non ha incontrato difficoltà	45.9	51.7	26.8	45.0	54.4	0.0	53.3	0.0

Incrocio fra Nella fase di avvio dell'attività di quali finanziamenti ha potuto disporre? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
mezzi propri	34.2	25.3	39.0	50.0	38.2	50.0	30.0	40.0
aiuto di familiari e amici	28.0	34.5	43.9	30.0	14.7	33.3	10.0	60.0
credito senza garanzie	5.4	2.3	7.3	15.0	7.4	0.0	3.3	0.0
credito con garanzie	18.7	14.9	17.1	15.0	16.2	33.3	40.0	0.0
finanziamenti pubblici	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.3	0.0
altri mezzi	1.2	1.1	0.0	0.0	1.5	16.7	0.0	0.0
non indica alcun sostegno	27.6	35.6	14.6	15.0	35.3	0.0	23.3	0.0

Incrocio fra Di quali collaborazioni (tecnico-amministrative-legali) si è avvalso quando la sua impresa è stata costituita? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
associazione di categoria	21.0	24.1	4.9	35.0	14.7	16.7	36.7	40.0
commercialista	67.7	67.8	75.6	80.0	70.6	50.0	46.7	60.0
consulente del lavoro	10.1	13.8	12.2	0.0	8.8	0.0	10.0	0.0
soci e/o familiari	6.6	4.6	17.1	0.0	4.4	16.7	6.7	0.0
altri collaboratori	2.7	0.0	2.4	0.0	5.9	16.7	3.3	0.0
non indica collaborazioni	13.6	16.1	7.3	10.0	11.8	16.7	23.3	0.0

Incrocio fra La sua esperienza di imprenditore corrisponde alle sue attese? Era questo quello che si aspettava? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
corrisponde molto	17.5	13.8	17.1	20.0	20.6	0.0	23.3	20.0
corrisponde abbastanza	52.1	50.6	48.8	40.0	60.3	66.7	46.7	60.0
corrisponde poco	23.0	26.4	29.3	35.0	14.7	16.7	20.0	0.0
non corrisponde per niente	6.6	8.0	4.9	5.0	4.4	16.7	6.7	20.0
non indica	0.8	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	3.3	0.0

Incrocio fra Quando penso al mio futuro lo vedo pieno di possibilità e di sorprese & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
molto d'accordo	13.6	10.3	17.1	5.0	17.6	33.3	13.3	0.0
abbastanza d'accordo	41.2	36.8	43.9	40.0	50.0	33.3	30.0	60.0
poco d'accordo	26.8	28.7	17.1	35.0	23.5	16.7	36.7	40.0
per niente d'accordo	16.3	21.8	22.0	10.0	7.4	16.7	20.0	0.0
non indica	1.9	2.3	0.0	10.0	1.5	0.0	0.0	0.0

Incrocio fra Nella vita è importante avere degli obiettivi e delle mete & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
molto d'accordo	55.3	49.4	51.2	55.0	63.2	83.3	53.3	60.0
abbastanza d'accordo	37.0	40.2	39.0	35.0	33.8	16.7	36.7	40.0
poco d'accordo	4.7	5.7	9.8	5.0	2.9	0.0	0.0	0.0
per niente d'accordo	1.6	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	6.7	0.0
non indica	1.6	2.3	0.0	5.0	0.0	0.0	3.3	0.0

Incrocio fra Il successo dipende dal lavoro sodo e la fortuna conta poco & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
molto d'accordo	24.1	16.1	41.5	20.0	19.1	66.7	33.3	0.0
abbastanza d'accordo	33.1	27.6	22.0	30.0	39.7	16.7	46.7	80.0
poco d'accordo	27.6	36.8	26.8	25.0	27.9	0.0	10.0	20.0
per niente d'accordo	12.5	13.8	9.8	20.0	11.8	16.7	10.0	0.0
non indica	2.7	5.7	0.0	5.0	1.5	0.0	0.0	0.0

Incrocio fra Al giorno d'oggi per riuscire nella vita è necessario saper rischiare & Macrocategoria								
		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>molto d'accordo</i>	40.1	33.3	48.8	30.0	48.5	33.3	40.0	20.0
<i>abbastanza d'accordo</i>	39.7	36.8	41.5	40.0	39.7	50.0	40.0	60.0
<i>poco d'accordo</i>	10.9	19.5	4.9	10.0	7.4	0.0	6.7	0.0
<i>per niente d'accordo</i>	5.1	4.6	2.4	15.0	4.4	0.0	3.3	20.0
<i>non indica</i>	4.3	5.7	2.4	5.0	0.0	16.7	10.0	0.0

Incrocio fra Nella sua esperienza quali sono gli aspetti positivi della professione di imprenditore? & Macrocategoria									
		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori	
Base	257	87	41	20	68	6	30	5	
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
<i>l'imprenditore ha più soddisfazione personale di chi lavora alle dipendenze</i>	45.5	40.2	29.3	60.0	52.9	66.7	50.0	60.0	
<i>l'imprenditore solitamente guadagna molto più del proprio dipendente</i>	14.8	14.9	29.3	20.0	8.8	0.0	6.7	20.0	
<i>l'imprenditore ha molta libertà di gestire i propri tempi</i>	36.2	39.1	31.7	20.0	35.3	50.0	43.3	40.0	
<i>altri aspetti positivi</i>	10.5	9.2	7.3	5.0	14.7	0.0	13.3	20.0	
<i>non individua aspetti positivi</i>	11.7	14.9	14.6	5.0	10.3	16.7	6.7	0.0	

Incrocio fra Nella sua esperienza quali sono gli aspetti negativi della professione di imprenditore? & Macrocategoria									
		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori	
Base	257	87	41	20	68	6	30	5	
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
<i>l'imprenditore ha meno tempo libero di chi lavora alle dipendenze</i>	21.8	19.5	22.0	30.0	19.1	16.7	26.7	40.0	
<i>il lavoro dell'imprenditore è più rischioso sotto il profilo economico</i>	57.2	60.9	61.0	55.0	54.4	83.3	46.7	40.0	
<i>i ritmi e i tempi di lavoro di un imprenditore sono decisi dalla sua clientela</i>	6.6	11.5	4.9	5.0	2.9	16.7	3.3	0.0	
<i>l'imprenditore paga più tasse di un lavoratore dipendente</i>	12.5	16.1	12.2	20.0	10.3	16.7	3.3	0.0	
<i>il lavoro dell'imprenditore è meno tutelato (malattia, maternità, ferie)</i>	11.7	6.9	12.2	5.0	14.7	33.3	20.0	0.0	
<i>il lavoro dell'imprenditore è più stressante di quello del dipendente</i>	18.7	9.2	2.4	20.0	30.9	50.0	33.3	20.0	
<i>l'imprenditore lavora molte più ore al giorno del proprio dipendente</i>	12.1	11.5	14.6	10.0	10.3	16.7	13.3	20.0	
<i>altri aspetti negativi</i>	10.9	9.2	9.8	10.0	13.2	16.7	13.3	0.0	
<i>non individua aspetti negativi</i>	2.7	2.3	2.4	0.0	4.4	0.0	3.3	0.0	

Incrocio fra Quali aspetti della sua esperienza di imprenditore valuta più positivamente? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>acquisizione di professionalità/competenze</i>	27.2	24.1	19.5	30.0	32.4	16.7	26.7	80.0
<i>indipendenza, autonomia e la possibilità di decidere</i>	54.1	56.3	46.3	65.0	51.5	83.3	56.7	20.0
<i>realizzazione nella professione degli studi effettuali</i>	2.3	0.0	0.0	0.0	5.9	0.0	3.3	20.0
<i>perseguimento di interessi personali</i>	7.8	8.0	7.3	10.0	2.9	16.7	13.3	20.0
<i>soddisfazione economica</i>	12.5	5.7	31.7	10.0	14.7	33.3	0.0	0.0
<i>il prestigio riconosciuto</i>	10.1	6.9	9.8	5.0	10.3	16.7	16.7	40.0
<i>la flessibilità dell'orario di lavoro</i>	11.7	12.6	12.2	5.0	8.8	16.7	16.7	20.0
<i>altri aspetti</i>	5.1	4.6	4.9	0.0	4.4	16.7	6.7	20.0
<i>non indica aspetti positivi</i>	1.9	4.6	0.0	0.0	0.0	0.0	3.3	0.0

Incrocio fra Da quando lei dirige la sua impresa le è mai venuto in mente di trasformarsi in lavoratore dipendente per deresponsabilizzarsi (per acquisirne le tutele e ridurre i rischi dell'imprenditore)? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>spesso</i>	18.7	19.5	19.5	20.0	14.7	16.7	26.7	0.0
<i>talvolta</i>	26.1	29.9	29.3	15.0	20.6	50.0	23.3	40.0
<i>mai</i>	54.9	49.4	51.2	65.0	64.7	33.3	50.0	60.0
<i>non indica</i>	0.4	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Incrocio fra In quale settore opera la sua azienda? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>tessile</i>	31.9	89.7	2.4	5.0	1.5	0.0	3.3	0.0
<i>abbigliamento</i>	18.3	8.0	97.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<i>chimica/plastica/vetro/carta</i>	1.2	1.1	0.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<i>meccanica e macchinari</i>	3.9	1.1	0.0	30.0	2.9	16.7	0.0	0.0
<i>costruzioni / manutenzione edifici</i>	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0	0.0
<i>servizi alle imprese</i>	10.9	0.0	0.0	10.0	32.4	0.0	13.3	0.0
<i>servizi alle persone</i>	24.5	0.0	0.0	10.0	58.8	0.0	70.0	0.0
<i>altri comparti</i>	7.4	0.0	0.0	35.0	4.4	16.7	10.0	100.0
<i>non indica</i>	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.3	0.0

Incrocio fra Quando si è costituita l'azienda della quale è imprenditore? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>prima del 2000</i>	50.6	57.5	36.6	65.0	51.5	33.3	46.7	20.0
<i>dal 2000 al 2004</i>	19.5	17.2	12.2	15.0	25.0	50.0	16.7	40.0
<i>dal 2005 ad oggi</i>	29.6	25.3	51.2	20.0	23.5	16.7	33.3	40.0
<i>non indica</i>	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.3	0.0

Incrocio fra La sua impresa lavora sui mercati esteri? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>solo sul mercato nazionale</i>	78.2	60.9	70.7	95.0	94.1	83.3	90.0	80.0
<i>sia sul mercato nazionale che estero</i>	18.3	33.3	22.0	5.0	4.4	16.7	10.0	20.0
<i>solo sul mercato internazionale</i>	2.7	5.7	2.4	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0
<i>non indica</i>	0.8	0.0	4.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Incrocio fra La sua azienda ha filiali all'estero? In quali paesi? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>no, non ha filiali all'estero</i>	98.4	100.0	97.6	100.0	97.1	83.3	100.0	100.0
<i>sì, ha filiali all'estero</i>	1.6	0.0	2.4	0.0	2.9	16.7	0.0	0.0

Incrocio fra Lei è iscritto a qualche associazione di categoria? Quale? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>no, non è iscritto</i>	54.9	57.5	65.9	50.0	51.5	66.7	46.7	20.0
<i>Confartigianato</i>	22.6	27.6	17.1	40.0	19.1	16.7	3.3	80.0
<i>CNA</i>	5.8	5.7	4.9	10.0	5.9	16.7	3.3	0.0
<i>Unione Industriali</i>	2.7	4.6	2.4	0.0	2.9	0.0	0.0	0.0
<i>Confesercenti</i>	9.7	4.6	4.9	0.0	13.2	0.0	33.3	0.0
<i>altre associazioni</i>	4.3	0.0	4.9	0.0	7.4	0.0	13.3	0.0

Incrocio fra La sua impresa lavora in conto proprio o in conto terzi? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>solo conto proprio</i>	57.6	37.9	39.0	55.0	79.4	16.7	100.0	60.0
<i>sia conto proprio che conto terzi</i>	15.2	18.4	22.0	25.0	7.4	50.0	0.0	20.0
<i>solo conto terzi</i>	27.2	43.7	39.0	20.0	13.2	33.3	0.0	20.0

Incrocio fra Avete forme di collaborazione con l'Università o con altri centri di ricerca? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>università e centri di ricerca pubblici</i>	0.8	0.0	2.4	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0
<i>parchi scientifici e tecnologici</i>	0.4	0.0	0.0	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0
<i>centri di servizio pubblici</i>	0.8	0.0	2.4	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0
<i>consulenti tecnici</i>	7.0	13.8	2.4	0.0	5.9	16.7	0.0	0.0
<i>altre collaborazioni</i>	1.6	0.0	2.4	0.0	4.4	0.0	0.0	0.0
<i>non indica collaborazioni</i>	89.5	86.2	90.2	100.0	85.3	83.3	100.0	100.0

Incrocio fra Quanto essere all'interno dell'area pratese rappresenta un vantaggio per la Sua azienda? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>molto (è uno dei fattori di successo dell'azienda)</i>	15.6	24.1	14.6	5.0	16.2	0.0	3.3	0.0
<i>abbastanza</i>	24.5	25.3	31.7	20.0	20.6	33.3	23.3	20.0
<i>poco</i>	16.3	11.5	12.2	25.0	17.6	16.7	20.0	60.0
<i>per niente</i>	17.9	10.3	14.6	30.0	25.0	16.7	23.3	0.0
<i>lo è stato in passato, adesso non più</i>	21.0	27.6	19.5	15.0	13.2	33.3	23.3	20.0
<i>non sa, non risponde</i>	4.7	1.1	7.3	5.0	7.4	0.0	6.7	0.0

Incrocio fra Quali sono i vantaggi per la sua azienda di collocarsi all'interno dell'area pratese? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ampia disponibilità aziende correlate (fornitori,terzista)	13.2	26.4	17.1	0.0	4.4	16.7	0.0	0.0
presenza di ampia clientela	16.0	13.8	17.1	15.0	19.1	33.3	13.3	0.0
vicinanza porto livorno, buona collocazione geografica e sulle reti viarie	2.3	1.1	2.4	5.0	1.5	0.0	3.3	20.0
presenza servizi avanzati e specializzati rivolti alle aziende	2.7	2.3	2.4	0.0	2.9	16.7	3.3	0.0
specificità delle competenze nel settore moda	3.1	2.3	14.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
tradizione storica e tipicità dell'industria	17.5	33.3	22.0	5.0	4.4	0.0	10.0	0.0
presenza di centri di ricerca e università conosciute a livello internazionale	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
vicinanza con Firenze, circuito moda, design, arte contemporanea	1.9	1.1	2.4	5.0	0.0	16.7	0.0	20.0
posizione geografica che qualifica l'origine del mio prodotto	8.2	14.9	7.3	0.0	5.9	0.0	3.3	0.0
elevata qualità della vita	3.1	1.1	2.4	0.0	4.4	16.7	6.7	0.0
altri vantaggi	12.8	6.9	4.9	15.0	17.6	16.7	23.3	40.0
non indica vantaggi	37.7	24.1	26.8	65.0	48.5	33.3	53.3	20.0

Incrocio fra Quali sono invece gli svantaggi di un'azienda come la sua che opera in questo comune? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
viabilità, congestione traffico	0.8	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	3.3	0.0
difficoltà ad essere raggiunti da clienti/fornitori	1.9	1.1	2.4	5.0	1.5	0.0	3.3	0.0
difficoltà a raggiungere le grandi vie di comunicazione	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.3	0.0
carenza di servizi per le aziende	1.2	0.0	2.4	0.0	2.9	0.0	0.0	0.0
carenza di clientela	5.8	3.4	7.3	5.0	7.4	33.3	3.3	0.0
crisi economica del distretto	32.7	34.5	31.7	10.0	35.3	33.3	36.7	40.0
concorrenza sleale/ lavoro a nero	26.5	44.8	39.0	15.0	7.4	33.3	6.7	20.0
altri svantaggi	15.2	16.1	22.0	10.0	11.8	33.3	13.3	0.0
non indica svantaggi	31.1	17.2	9.8	65.0	45.6	16.7	43.3	60.0

Incrocio fra Quali sono i fattori che in questo momento determinano difficoltà di mercato alla Sua impresa? & Macrocategoria								
		<i>tessile</i>	<i>confezione</i>	<i>manifattura</i>	<i>servizi</i>	<i>costruzioni</i>	<i>commercio</i>	<i>altri settori</i>
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>l'elevata competitività del mercato nazionale</i>	23.3	21.8	26.8	20.0	26.5	33.3	16.7	20.0
<i>l'elevata competitività dei mercati internazionali</i>	6.2	10.3	9.8	5.0	2.9	0.0	0.0	0.0
<i>elevati costi di gestione</i>	26.5	32.2	29.3	25.0	20.6	16.7	23.3	20.0
<i>carenza della domanda nazionale</i>	32.3	35.6	29.3	25.0	29.4	66.7	33.3	20.0
<i>carenza della domanda internazionale</i>	4.3	6.9	7.3	5.0	1.5	0.0	0.0	0.0
<i>carenza di manodopera specializzata</i>	3.5	2.3	7.3	5.0	0.0	16.7	6.7	0.0
<i>carenza di manodopera anche non specializzata</i>	2.3	2.3	4.9	0.0	0.0	16.7	3.3	0.0
<i>eccessivo costo del lavoro</i>	14.8	18.4	22.0	25.0	5.9	16.7	10.0	0.0
<i>elevato ricambio delle maestranze</i>	1.6	1.1	4.9	0.0	0.0	0.0	3.3	0.0
<i>costi finanziari</i>	8.9	8.0	17.1	0.0	4.4	16.7	13.3	20.0
<i>prezzi delle materie prime</i>	7.4	5.7	7.3	15.0	5.9	16.7	6.7	20.0
<i>carenza delle materie prime</i>	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<i>carenze di macchinari e tecnologia</i>	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<i>ritardo dei pagamenti da parte dei clienti</i>	27.2	26.4	29.3	25.0	26.5	33.3	26.7	40.0
<i>indebitamento</i>	2.7	3.4	4.9	5.0	0.0	0.0	3.3	0.0
<i>ingresso nel mercato di nuovi concorrenti</i>	16.0	24.1	19.5	15.0	8.8	16.7	6.7	0.0
<i>ingresso nel mercato di prodotti sostitutivi</i>	3.9	5.7	9.8	0.0	0.0	0.0	3.3	0.0
<i>criticità crescente nei rapporti con i clienti</i>	6.2	4.6	7.3	0.0	5.9	16.7	13.3	0.0
<i>criticità crescente nei rapporti con i fornitori</i>	2.7	3.4	2.4	0.0	0.0	0.0	10.0	0.0
<i>altri fattori di difficoltà</i>	6.6	3.4	0.0	5.0	11.8	16.7	13.3	0.0
<i>non indica fattori di difficoltà</i>	3.5	2.3	0.0	5.0	5.9	0.0	6.7	0.0

Incrocio fra Negli ultimi 12 mesi il fatturato della Sua azienda è: & Macrocategoria								
		<i>tessile</i>	<i>confezione</i>	<i>manifattura</i>	<i>servizi</i>	<i>costruzioni</i>	<i>commercio</i>	<i>altri settori</i>
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>aumentato</i>	11.7	8.0	4.9	5.0	22.1	0.0	16.7	0.0
<i>rimasto invariato</i>	33.9	23.0	26.8	45.0	45.6	16.7	43.3	40.0
<i>diminuito</i>	49.4	65.5	58.5	50.0	30.9	66.7	30.0	40.0
<i>l'azienda è al suo primo anno di attività</i>	3.9	1.1	7.3	0.0	1.5	16.7	10.0	20.0
<i>non indica</i>	1.2	2.3	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Incrocio fra Come si è evoluto il numero degli addetti della sua impresa rispetto all'anno precedente? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>aumento</i>	5.8	5.7	7.3	0.0	8.8	16.7	0.0	0.0
<i>stabilità</i>	59.9	50.6	41.5	70.0	70.6	50.0	80.0	80.0
<i>flessione</i>	25.7	39.1	39.0	30.0	8.8	16.7	10.0	0.0
<i>non indica</i>	8.6	4.6	12.2	0.0	11.8	16.7	10.0	20.0

Incrocio fra Cosa prevede per quello che riguarda l'occupazione per i prossimi mesi? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>aumento</i>	7.0	4.6	4.9	0.0	10.3	16.7	10.0	20.0
<i>stabilità</i>	66.9	64.4	48.8	95.0	69.1	66.7	73.3	80.0
<i>flessione</i>	17.5	25.3	36.6	5.0	7.4	0.0	6.7	0.0
<i>non indica</i>	8.6	5.7	9.8	0.0	13.2	16.7	10.0	0.0

Incrocio fra In quali settori prevede di investire nei prossimi 6 mesi? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Base	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>aumento della capacità produttiva del personale, automazione</i>	3.9	2.3	2.4	5.0	4.4	16.7	6.7	0.0
<i>risparmio costi di energia</i>	6.6	4.6	17.1	0.0	5.9	0.0	3.3	20.0
<i>miglioramento standard qualitativo della produzione</i>	6.6	5.7	7.3	0.0	8.8	33.3	3.3	0.0
<i>lancio nuovi prodotti/servizi</i>	14.0	10.3	17.1	15.0	16.2	16.7	16.7	0.0
<i>riduzione dei tempi di produzione</i>	1.6	1.1	0.0	0.0	2.9	16.7	0.0	0.0
<i>aumento della flessibilità</i>	2.3	2.3	4.9	0.0	2.9	0.0	0.0	0.0
<i>minori scarti di lavorazione</i>	1.2	0.0	2.4	0.0	0.0	16.7	3.3	0.0
<i>nuovi immobili</i>	2.7	0.0	4.9	0.0	1.5	33.3	6.7	0.0
<i>nuovi automezzi</i>	3.1	2.3	0.0	0.0	4.4	33.3	3.3	0.0
<i>sostituzione di impianti superati o vecchi</i>	5.4	5.7	7.3	10.0	5.9	0.0	0.0	0.0
<i>adeguamento alle normative ecologiche</i>	1.2	0.0	0.0	0.0	2.9	16.7	0.0	0.0
<i>non ho preso in esame la possibilità di investire</i>	61.5	66.7	58.5	65.0	58.8	33.3	60.0	60.0
<i>altri investimenti</i>	8.2	6.9	0.0	10.0	11.8	16.7	10.0	20.0

Incrocio fra Se pensa alla sua azienda nei 5 prossimi anni quali pensa siano le prospettive? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>si svilupperà ulteriormente</i>	36.2	25.3	29.3	40.0	48.5	50.0	40.0	60.0
<i>resterà sostanzialmente la stessa</i>	37.0	37.9	39.0	30.0	38.2	33.3	36.7	20.0
<i>subirà un ridimensionamento</i>	11.7	17.2	19.5	5.0	4.4	0.0	10.0	0.0
<i>potrà essere liquidata e/o cambierà assetto societario</i>	6.2	8.0	7.3	5.0	2.9	16.7	6.7	0.0
<i>non indica</i>	8.9	11.5	4.9	20.0	5.9	0.0	6.7	20.0

Incrocio fra Nell'ultimo anno la richiesta di prestiti/finanziamenti alle banche da parte dell'azienda è: & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>aumentata</i>	14.0	14.9	17.1	10.0	16.2	33.3	3.3	0.0
<i>rimasta invariata</i>	19.1	19.5	12.2	15.0	19.1	0.0	30.0	40.0
<i>diminuita</i>	5.8	5.7	4.9	5.0	5.9	16.7	6.7	0.0
<i>non ho mai richiesto prestiti/finanziamenti</i>	54.1	54.0	53.7	65.0	52.9	33.3	56.7	40.0
<i>l'azienda è al suo primo anno di attività</i>	5.4	3.4	9.8	5.0	4.4	16.7	3.3	20.0
<i>non indica</i>	1.6	2.3	2.4	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0

Incrocio fra In riferimento ai rapporti con le banche negli ultimi mesi ha riscontrato maggiori difficoltà nell'accesso al credito? & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>sì, ha incontrato maggiori difficoltà</i>	24.1	29.9	22.0	25.0	13.2	50.0	30.0	20.0
<i>no, non ha incontrato maggiori difficoltà</i>	26.5	21.8	12.2	25.0	38.2	0.0	30.0	80.0
<i>non ha richiesto prestiti/finanziamenti</i>	49.4	48.3	65.9	50.0	48.5	50.0	40.0	0.0

Incrocio fra Genere & Macrocategoria

		tessile	confezione	manifattura	servizi	costruzioni	commercio	altri settori
Totale	257	87	41	20	68	6	30	5
(% verticali)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<i>uomini</i>	69.3	58.6	68.3	75.0	77.9	83.3	73.3	80.0
<i>donne</i>	30.7	41.4	31.7	25.0	22.1	16.7	26.7	20.0