

COMUNICATO STAMPA**Distretti dell'Alta Toscana nel tempo della globalizzazione:  
nuove opportunità e fattori di successo****SONO 813 LE IMPRESE DI ECCELLENZA IN TOSCANA.  
UNO STUDIO PRESENTATO DA CR PISTOIA E LUCCHESIA  
INDIVIDUA LE "AZIENDE CAMPIONI"  
CHE POSSONO TRAINARE L'ECONOMIA REGIONALE**

*Porcari, 22 maggio 2015* – Si è svolto oggi alla Fondazione Lazzareschi il convegno *“I distretti dell'Alta Toscana nel tempo della globalizzazione: fattori di successo e nuove opportunità”* organizzato da **Cassa di Risparmio di Pistoia e della Lucchesia**. L'appuntamento, a cui hanno partecipato numerosi imprenditori attivi nelle provincie di Pistoia, Lucca e Massa Carrara, ha favorito un vivace confronto tra banche e imprese su temi quali i fattori di competitività a livello nazionale e internazionale, i servizi bancari a disposizione delle imprese, le caratteristiche di un territorio che si sta rivelando sempre più strategico per l'economia dell'intera regione. L'Alta Toscana – ovvero l'area che passando da Prato, Pistoia e Lucca arriva fino al mare di Massa Carrara e della Versilia - si candida infatti a diventare uno dei poli di attrattività più importanti della Toscana, una **grande piattaforma produttiva**, laddove possano esserne valorizzate le caratteristiche distintive.

Il convegno, aperto dai saluti del presidente di CR Pistoia e Lucchesia, **Alessio Colomeiciuc**, ha visto l'intervento di **Pierluigi Monceri**, direttore regionale Toscana, Umbria, Lazio e Sardegna di Intesa Sanpaolo, che ha illustrato il contesto economico in cui operano le imprese dell'Alta Toscana. Per queste aziende il Gruppo Intesa Sanpaolo ha nel tempo attivato il progetto *“Opportunità sul territorio”*, presentato dal direttore generale di CR Pistoia e Lucchesia, **Umberto Alunni**, che punta a candidare Cassa di Risparmio di Pistoia e Lucchesia **come agente di crescita sul territorio**, grazie alle risorse ed alla storica conoscenza delle famiglie e delle imprese e grazie ad una costante attività di rilevazione delle esigenze imprenditoriali, tanto da **accompagnare la crescita delle imprese e sostenerne un progetto industriale innovativo**.

Da questa idea è stata avviata un'indagine sui dati economici e socio-demografici toscani, individuando le **aziende “campioni” su cui focalizzare lo studio dei comportamenti vincenti**, da estendere successivamente anche alle aziende “potenziali campioni”, per poter sostenere la ripresa economica della Toscana attraverso l'effetto traino e le sinergie tra Banca e Territorio. L'analisi, frutto della collaborazione tra la Direzione Studi e Ricerche ISP, la Direzione Regionale Toscana, Umbria Lazio e Sardegna di Intesa Sanpaolo, IRPET ed il Dipartimento di Scienze per l'Economia e l'Impresa dell'Università degli Studi di Firenze, è stata presentata da **Francesco Ciampi**, professore di Economia e Gestione delle imprese dell'Università degli Studi di Firenze.

**Le imprese “campioni” toscane sono 813, di cui ben 156 operanti nel territorio dell’Alta Toscana:** aziende che hanno saputo difendere le proprie quote di mercato durante un periodo molto complesso per l’intero Paese, senza sacrificare i margini e senza presentare rilevanti squilibri finanziari. Queste aziende, che hanno **dimostrato capacità di crescere sia in termini dimensionali che economico-finanziari**, hanno dimensioni differenti e appartengono a diversi settori economici: il 36% di esse ha un fatturato tra i 2 e i 5 milioni di euro, il 27% tra i 5 e i 10 milioni di euro, il 28% tra i 10 e i 30 e il restante 9% ha un fatturato che supera i 30 milioni di euro/anno.

Le aziende “campioni” risultano caratterizzate da indicatori di performance particolarmente positivi: **nel periodo 2008-2012 il loro fatturato è cresciuto mediamente del 34,2%, mentre la marginalità (EBIDTA) è salita, sempre mediamente dal 2010 al 2012, del 12,2% annuo.**

Di queste aziende campioni, **484** - rappresentative di tutti i settori economici - **sono state contattate e intervistate** sulla base di un questionario strutturato predisposto di concerto con l’Università di Firenze, **attivando un confronto su 5 settori di analisi.**

L’indagine ha fornito un’istantanea delle migliori aziende toscane e delle loro caratteristiche principali:

- **Governance e risorse umane** : Oltre il 90% delle aziende è saldamente in mano alle **famiglie proprietarie**, ma gli imprenditori dichiarano una notevole apertura a contributi esterni sia per quanto riguarda il management (favorevole il 39% degli intervistati) che per quanto riguarda l’entrata di nuovi soci (favorevoli 35%).
- **Business e Mercati**: Più della metà delle aziende ha la **produzione** collocata in Toscana e solo una su cinque all’estero. Nelle intenzioni degli imprenditori questa percentuale potrebbe salire, nei prossimi 3-5 anni, al 26%. Le aziende toscane si confermano **aziende “di filiera”**: il 78% produce per fornitori di 1° e 2° livello o per produttori finali; solo il 20% vende direttamente al consumatore finale.
- **Ricerca e Sviluppo**: tre aziende su quattro considerano l’attività di ricerca e sviluppo rilevante. In una prospettiva triennale, il numero di aziende che ritiene rilevante tale attività sale al 79%. La qualità tecnica del prodotto e del servizio è indicata come la principale fonte del vantaggio competitivo, sia attuale che prospettico.
- **Finanza Straordinaria – M&A**: per il proprio approvvigionamento finanziario le aziende si rivolgono principalmente alle banche (59%), in subordine ai soci (24%). Il 61% degli imprenditori è disponibile a ricapitalizzare. Il 22% prevede in futuro operazioni di finanza straordinaria, principalmente acquisizioni ed aumenti di capitale, per le quali è intenzionato a rivolgersi principalmente (66%) ad una banca italiana per i servizi di advisory.
- **Start Up**: ancora timido il rapporto con queste aziende, solo il 20% degli intervistati ha partecipato negli ultimi cinque anni al capitale di rischio di una nuova impresa. L’interesse è comunque visto in crescita.

Dal confronto tra operatori economici vengono identificati **due serie di driver** dell’eccellenza competitiva delle aziende “campioni”: **quelli di dinamismo aziendale** (priorità strategica alla R&S centrata sul prodotto o basata su un rilevante contributo di istituti di ricerca e università; prodotti con qualità certificata; competenze manageriali adeguate nell’area marketing) e **quelli di eccellenza reddituale** (internalizzazione dell’attività di R&S, competenze manageriali adeguate nell’area controllo di gestione, rete di vendita diretta, localizzazione produttiva e gruppo di fornitori su base nazionale).

Il confronto si è quindi spostato sulle prospettive di sviluppo delle imprese, dai rapporti con il sistema del credito alle necessità di adeguate infrastrutture locali, dalla valorizzazione della ricchezza culturale dei territori ai mutamenti istituzionali in corso: gli interventi di importanti imprenditori quali **Luigi Lazzareschi** (Sofidel), **Mauro Celli** (A.Celli Paper), **Fabio Boschi** (Faper Group), **Maurizio Fagni** (Fabo), **Pietro Angelini** (Navigo Toscana), **Paolo Carli** (Henraux), **Marco Pacini** (Bardi), **Maurizio Arbi** (Arbi), **Roberto Rosi** (Calzaturificio Sandy Shoes), hanno evidenziato sollecitazioni a cui ha risposto **Stefano Barrese**, responsabile Area Sales e Marketing di Intesa Sanpaolo, presentando le possibili forme di partnership che le aziende possono sviluppare attraverso il Gruppo grazie al nuovo modello di servizio per le imprese.

*“L’incontro odierno crea una linea di continuità con quello di un anno fa sempre qui a Porcari, spiega **Alessio Colomeiciuc**, presidente Cassa di Risparmio di Pistoia e delle Lucchesia. L’intento è mantenere un costante approfondimento sulle grandi potenzialità economiche dell’Alta Toscana. Sono infatti evidenti le prospettive di sviluppo dei diversi settori economico-produttivi di questo territorio e il nostro obiettivo è dare risalto a quella che si prospetta essere una piattaforma economica e culturale toscana, che necessita di una strategia economica e istituzionale comune e che è sempre più destinata ad attrarre investimenti e sviluppo”.*

*“Oggi abbiamo presentato agli imprenditori dell’Alta Toscana le potenzialità del nuovo modello di servizio a favore delle imprese ed i risultati di uno studio sul tessuto produttivo locale - spiega **Stefano Barrese**, responsabile Area Sales e Marketing di Intesa Sanpaolo. Il Gruppo Intesa Sanpaolo si pone come agente del cambiamento, abbiamo investito risorse finanziarie ed umane per dare un contributo di conoscenza e di stimolo all’imprenditoria locale: ognuno, nel proprio ruolo, può attivare scelte che stimolino positivamente aziende attualmente in difficoltà ma potenzialmente capaci di ripartire”.*

**Per informazioni:**

**Gruppo Intesa Sanpaolo**  
Rapporti con i Media  
tel. +39 055 2612550  
stampa@intesanpaolo.com