



Camera di Commercio
Firenze

dal 1770 la casa delle imprese



PromoFirenze

AZIENDA SPECIALE
Camera di Commercio di Firenze



Rapporti sull'Economia

La capacità competitiva delle imprese
fiorentine: primi risultati di
un'indagine sul campo

Giugno 2025

a cura dell'Ufficio Studi e statistica



Le capacità competitive delle imprese fiorentine: *primi risultati di un'indagine sul campo*

Indice

- 1 Dimensione delle imprese per settore
 - 2 Andamento del fatturato nel 2024 e previsioni per il 2025
 - 3 Investimenti realizzati nell'ultimo anno
 - 4 I principali fattori che limitano la crescita delle imprese
 - 5 I fattori di aiuto alla crescita delle imprese e la conoscenza delle misure di politica industriale
- Appendice: la dinamica del fatturato nel 2024 e le sue determinanti

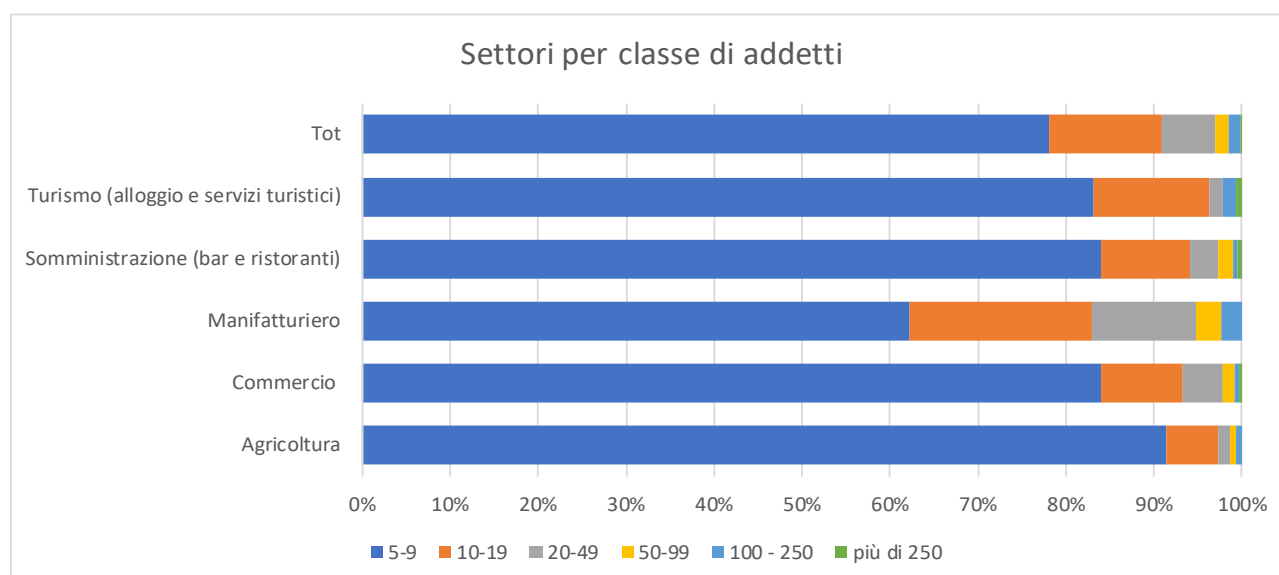
Giugno 2025

Questa indagine, realizzata in collaborazione con Promofirenze, rappresenta una modalità per valutare in termini prettamente qualitativi la crescita aziendale, la quale rappresenta un processo piuttosto complesso, in grado di richiedere una comprensione approfondita sia dei fattori competitivi che delle limitazioni. Una delle finalità è quella di fornire un potenziale strumento, per portare le imprese ad adottare un approccio proattivo per identificare e valutare i propri punti di forza competitivi e le potenziali limitazioni, sviluppando strategie che sfruttino i vantaggi e mitighino i rischi per raggiungere una crescita sostenibile nel lungo termine. Per esempio per consolidare la posizione competitiva, riuscire ad investire in innovazione, efficienza e sviluppo delle competenze, insieme all'attenzione alla sostenibilità e all'adozione di tecnologie adeguate, sono elementi cruciali per affrontare in modo strategico il contesto economico contemporaneo e riuscire a sviluppare fattori critici di successo.

Per le nostre finalità abbiamo selezionato un campione di circa mille e 800 imprese con almeno 5 addetti operanti nei seguenti settori aggregati: agricoltura; commercio (ingrosso, dettaglio e meccanici/carrozzerie auto); manifatturiero; somministrazione (bar e ristoranti) turismo (alloggio e servizi turistici). Il questionario è stato somministrato nel corso del periodo primaverile.

1 Dimensione delle imprese per settore

La maggior parte delle imprese analizzate, in tutti i settori, rientra nella fascia dimensionale più piccola (5-9 addetti). Questo è particolarmente vero per l'agricoltura, il commercio, la somministrazione e il turismo. Il settore manifatturiero si distingue per una maggiore presenza di imprese di dimensioni medie (10-249 addetti) rispetto agli altri settori. Questo suggerisce una struttura aziendale potenzialmente più consolidata e con maggiori capacità produttive, che allo stato attuale sono messe a dura prova dal ciclo avverso che sta attraversando questo comparto con riferimento alla componente moda, anche se altri settori manifatturieri stanno iniziando a contrarre la produzione.



2 Andamento del fatturato nel 2024 e previsioni per il 2025

A livello generale, la maggioranza delle imprese ha registrato un fatturato stabile nel 2024 (42,8%). Tuttavia il saldo aumenti / diminuzioni è risultato calante (-16,4 p.p.): ottenuto come differenza tra il 20,4% delle imprese che ha dichiarato una crescita e il 36,8% che all'opposto ha segnalato una contrazione. Il settore del turismo spicca per la percentuale più alta di imprese che hanno dichiarato un fatturato in crescita o in forte crescita, suggerendo una ripresa o un momento particolarmente positivo per questo settore. Il manifatturiero presenta la percentuale più elevata di imprese con fatturato in forte contrazione o in diminuzione, indicando potenziali difficoltà in un contesto economico sfavorevole per una parte significativa del settore, come testimoniano altre indagini congiunturali (manifatturiera sia locale che nazionale e indagine nazionale sul clima di fiducia).

Andamento del fatturato nel 2024: valori % e saldi aumenti diminuzioni

	In forte contrazione	In diminuzione	stabile	in crescita	In forte crescita	Totale	Saldo a/d
Agricoltura	9,9%	28,5%	46,4%	15,2%	0,0%	100,0%	-23,2%
Commercio (ingrosso, dettaglio e meccanici/carrozzerie auto)	7,9%	28,9%	44,6%	17,7%	0,9%	100,0%	-18,3%
Manifatturiero	11,1%	32,3%	34,1%	21,0%	1,5%	100,0%	-21,0%
Somministrazione (bar e ristoranti)	4,8%	24,5%	51,6%	19,1%	0,0%	100,0%	-10,1%
Turismo (alloggio e servizi turistici)	3,6%	16,1%	49,6%	28,5%	2,2%	100,0%	10,9%
Totale	8,4%	28,5%	42,8%	19,4%	1,0%	100,0%	-16,4%

Da segnalare che i saldi aumenti / diminuzioni sono quasi tutti negativi, con i valori più deteriorati per agricoltura (23,2 p.p.) e manifatturiero (-21 p.p.); mentre il turismo è l'unico settore con il saldo in positivo (+10,9 p.p.).

Le previsioni per il 2025 mostrano una tendenza simile al 2024, con una quota significativa di imprese che si aspetta un fatturato stabile (sale al 46,4%): tuttavia peggiora il saldo aumenti / diminuzioni che passa dai -16,4 p.p. a -25,3 p.p.. Il settore della somministrazione appare più ottimista, con la percentuale più alta di imprese che prevedono un fatturato in crescita (19,1% rispetto a 14,2% in media); il saldo tuttavia risulta comunque negativo anche per questo settore (-18,1 p.p.) pur rimanendo inferiore alla media, insieme a turismo (-17 p.p.) e agricoltura (-22,5 p.p.). Il settore manifatturiero continua a mostrare una certa preoccupazione, con una percentuale ancora elevata di imprese che si aspettano un fatturato in forte contrazione o in diminuzione, per un saldo negativo previsto pari 27,3 p.p. (insieme anche a commercio e ad agricoltura). In generale, si nota una leggera diminuzione dell'ottimismo sulla crescita del fatturato nel 2025 rispetto alla crescita effettiva registrata nel 2024, tanto che anche le attività turistiche (con saldo positivo nel 2024) tendono a vedere il "bicchiere mezzo vuoto" con un saldo negativo di circa 17 punti percentuali.

Previsioni sull'andamento del fatturato nel 2025: valori % e saldi aumenti diminuzioni

	In forte contrazione	In diminuzione	stabile	in crescita	In forte crescita	Totale	Saldo a/d
Agricoltura	7,9%	30,5%	45,7%	15,9%	0,0%	100,0%	-22,5%
Commercio (ingrosso, dettaglio e meccanici/carrozzerie auto)	7,8%	31,8%	48,5%	10,9%	1,1%	100,0%	-27,6%
Manifatturiero	9,5%	32,3%	43,8%	14,3%	0,2%	100,0%	-27,3%
Somministrazione (bar e ristoranti)	3,7%	33,5%	43,6%	19,1%	0,0%	100,0%	-18,1%
Turismo (alloggio e servizi turistici)	2,2%	31,4%	49,6%	15,3%	1,5%	100,0%	-16,8%
Totale	7,5%	32,0%	46,4%	13,5%	0,7%	100,0%	-25,3%

Interessante notare come le imprese che hanno avuto una crescita nel 2024 sono prevalentemente ottimiste o si aspettano stabilità per il 2025. Le imprese che hanno subito contrazioni nel 2024 tendono a prevedere una continuazione di questa tendenza o al massimo una stabilizzazione nel 2025; solo un 8% circa prevede una crescita o forte crescita per il 2025; quota inferiore rispetto alle imprese in crescita nel 2024 che all'opposto prevedono una diminuzione (circa il 16%). Una parte significativa delle imprese con fatturato stabile nel 2024 si aspetta di rimanere stabile, ma una quota interessante (circa il 10%) prevede una crescita nel 2025.

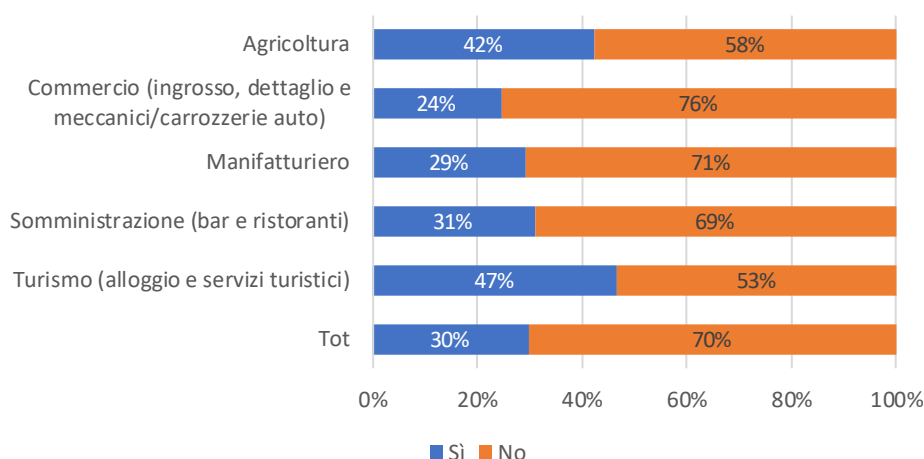
Andamento fatturato: previsioni 2025 vs consuntivo 2024

		Previsioni 2025					Totale
		In forte contrazione	in diminuzione	stabile	in crescita	In forte crescita	
Consuntivo 2024	In forte crescita	11,1%	16,7%	11,1%	44,4%	16,7%	100,0%
	in crescita	3,1%	16,1%	47,7%	31,1%	2,0%	100,0%
	stabile	1,4%	28,3%	60,4%	9,6%	0,3%	100,0%
	in diminuzione	8,7%	48,4%	35,3%	7,7%	0,0%	100,0%
	In forte contrazione	43,8%	33,3%	14,4%	8,5%	0,0%	100,0%
	Tot	7,5%	32,0%	46,4%	13,5%	0,7%	100,0%

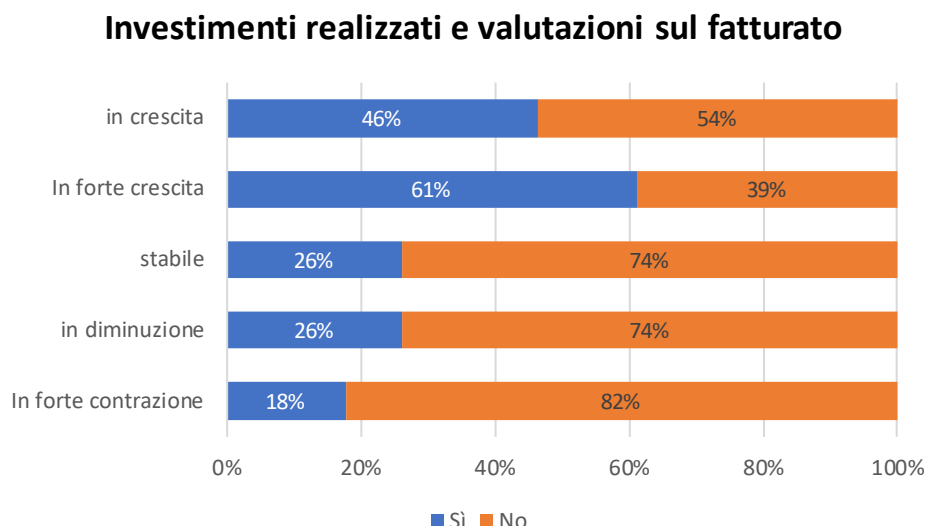
3 Investimenti realizzati nell'ultimo anno

La percentuale di imprese che hanno realizzato investimenti nell'ultimo anno è generalmente bassa in tutti i settori, con una media complessiva inferiore al 30%. Il settore del turismo si distingue per la maggiore propensione all'investimento, con quasi il 47% delle imprese che ha investito. Questo potrebbe essere legato alla ripresa del settore e alla necessità di adeguare le strutture e i servizi alle nuove richieste della clientela nel periodo post-pandemico. Il settore del commercio mostra la minore propensione all'investimento, privilegiando strutture più leggere.

Investimenti realizzati nell'ultimo anno



Correlazione positiva fra crescita del fatturato e propensione ad aumentare il tasso di investimento: le imprese che hanno registrato una crescita (soprattutto "in forte crescita") nel 2024 hanno mostrato una maggiore propensione a investire nell'ultimo anno; le imprese che hanno subito contrazioni ("in diminuzione" o "in forte contrazione") hanno investito in misura significativamente minore.



Le tipologie di investimenti realizzati

Con riferimento al 30% di imprese che ha effettuato investimenti è opportuno anche considerare la diffusione di diverse tipologie di investimento tra le imprese. I dati mostrano chiaramente una forte prevalenza degli investimenti in "macchinari, attrezzature e impianti tecnologicamente avanzati", con un significativo 65,3% di imprese che hanno optato per questa categoria. Questo suggerisce una priorità data all'aggiornamento e al miglioramento delle infrastrutture fisiche e tecnologiche per la produzione.

Le altre categorie di investimento mostrano percentuali decisamente inferiori: "innovazione di processo/prodotto senza brevettazione" (23,6%) segnala un interesse per il miglioramento interno e l'introduzione di novità, anche senza la protezione formale di un brevetto; "nuovi software, database o servizi per l'analisi dei dati sia produttivi che di mercato" (19,0%) che indica una crescente consapevolezza dell'importanza dei dati e degli strumenti digitali per l'efficienza operativa e la comprensione del mercato. La necessità di mantenere aggiornata l'infrastruttura IT, tramite investimenti in "hardware informatici, apparati di rete e di telecomunicazioni" riguarda poco meno del 15% delle imprese. Da segnalare come gli "investimenti in tecnologia" (19,6%) rappresenti una categoria, con una percentuale simile a quella per software e analisi dati: potrebbe rappresentare investimenti in tecnologie specifiche di settore o tecnologie emergenti, anche digitali (come l'AI per esempio); questo item di risposta, considerando che al massimo si potevano fornire due risposte, potrebbe benissimo sovrapporsi ad un altro come i nuovi software o gli investimenti in hardware per esempio.



Le motivazioni che hanno determinato la mancata realizzazione degli investimenti

Le ragioni che hanno impedito ad un'ampia quota di imprese di investire consente una prospettiva analitica complementare. L'incertezza di mercato rappresenta la motivazione principale, con una percentuale preponderante del 54,5% tale da riflettere un clima economico percepito come instabile o imprevedibile, che limita le decisioni di investimento in un orizzonte temporale che potrebbe andare anche oltre il medio termine; segue quindi la "mancanza di risorse economiche" (40,1%) che costituisce una classica barriera all'investimento, indicando che molte imprese non dispongono dei fondi necessari per finanziare nuovi progetti. Altre motivazioni significative riguardano: "diminuzione della domanda" (23,9%); "mancanza di sostegno pubblico (finanziamenti)" (18,8%); "incertezza geopolitica" (11,9%); "mancanza di personale specializzato" (8,5%). In pratica da ciò emerge che gli incentivi e i finanziamenti pubblici hanno un ruolo potenziale nello stimolare gli investimenti aziendali e come anche le attuali tensioni e instabilità politiche a livello globale tendano a pesare seriamente sulla fiducia delle imprese e sulle loro decisioni di investimento.

Le motivazioni che ostacolano le opportunità di investimento sono tra loro interconnesse, in quanto, l'incertezza di mercato (che vale anche per la domanda finale a valle del processo di produzione o di erogazione dei servizi) può portare a una diminuzione della domanda e, di conseguenza, a una maggiore cautela nell'utilizzo delle risorse economiche, divenendo quindi un freno significativo all'attività di investimento. Rimangono due caveat importanti che richiedono attenzione: in primo luogo la priorità dell'aggiornamento tecnologico, perché vista la forte percentuale di investimenti in macchinari e attrezzature avanzate, diviene strategico mantenere questa tendenza per arrivare a concentrarsi sul miglioramento della propria capacità produttiva attraverso l'adozione di tecnologie più performanti. In secondo luogo la mancanza di risorse economiche, oltre all'incertezza di mercato, rimane un ostacolo importante per una parte considerevole di imprese. Questo evidenzia la potenziale necessità di politiche che facilitino l'accesso al credito e la disponibilità di capitali per l'investimento.



In sintesi

Il settore del turismo sembra mostrare una buona capacità di crescita, con un andamento positivo nel 2024, previsioni di crescita interessanti e una maggiore propensione all'investimento. Il settore della somministrazione ha buone aspettative di crescita per il 2025, in termini di quote percentuali relativamente alle sole aspettative di crescita, altrimenti il saldo è sempre negativo. Il settore manifatturiero appare più in difficoltà, con un andamento negativo nel 2024 e previsioni meno ottimistiche per il 2025, oltre a una minore propensione all'investimento. Il settore del commercio mostra una bassa propensione all'investimento, il che potrebbe limitarne le capacità di crescita futura. L'agricoltura presenta una situazione di stabilità prevalente, con una modesta propensione all'investimento. In generale, le capacità di crescita delle imprese sembrano correlate all'andamento del fatturato corrente e alla propensione all'investimento. I settori che hanno *performato* meglio nel 2024 e che investono di più sono quelli con maggiori probabilità di crescita futura. Le piccole dimensioni aziendali, prevalenti in molti settori, ormai storiche nel nostro territorio potrebbero rappresentare più che un limite una modalità flessibile e adattiva per agganciare le opportunità per la crescita in un contesto di *catching up* delle possibilità di recupero, ferma restando le possibilità di sfruttare, ove possibile, l'ampliamento e il consolidamento della struttura aziendale.

4 I principali fattori che limitano la crescita delle imprese

I fattori limitanti sono debolezze interne o vincoli esterni che possono ostacolare la capacità di un'azienda di espandere le proprie operazioni, aumentare la propria quota di mercato o migliorare la propria redditività.

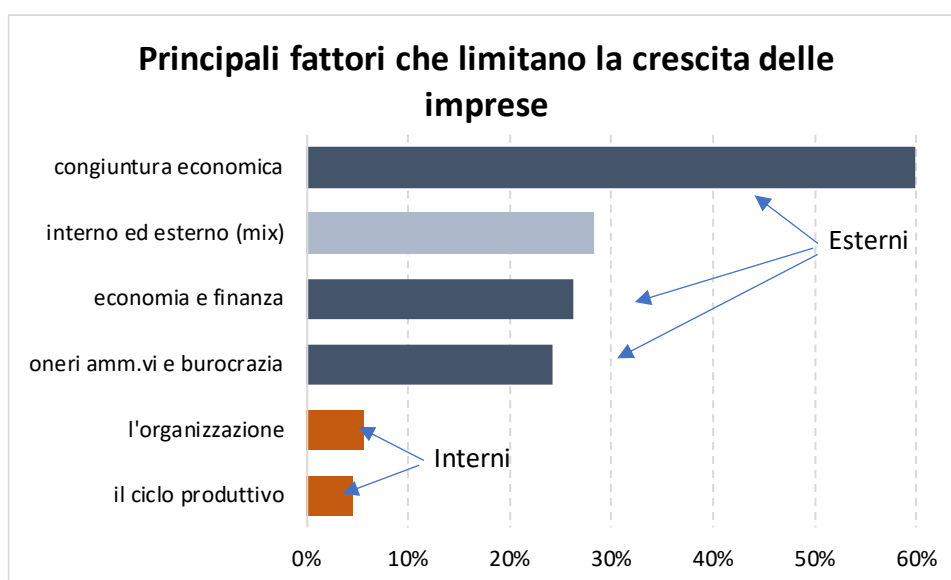
Questi fattori possono agire come colli di bottiglia, impedendo la realizzazione del potenziale di crescita. Questi vincoli possono derivare dall'interno dell'organizzazione stessa, come inefficienze o mancanza di risorse, o dall'ambiente esterno, come le condizioni di mercato o le pressioni competitive. Identificare e comprendere questi fattori limitanti è fondamentale affinché le aziende sviluppino strategie per superarli o mitigarne l'impatto, aprendo la strada a una crescita sostenibile.

I principali fattori che emergono come limitanti per la crescita delle imprese evidenziano come le componenti esterne legate al contesto economico, alla regolamentazione e ai costi

siano percepite come principali freni alla crescita delle imprese, superando di gran lunga i fattori interni legati all'organizzazione o alla capacità produttiva. Quindi i fattori esterni sono in grado di condizionare fortemente la crescita delle imprese e in particolare la congiuntura economica, la burocrazia e le dinamiche economico-finanziarie.

I fattori interni, pur esistenti, appaiono meno rilevanti in termini di limitazione alla crescita secondo questa prima analisi aggregata. La presenza di una quota significativa di fattori misti (28,2%) suggerisce l'importanza di analizzare l'interazione tra l'azienda e il suo ambiente.

Osservandoli in dettaglio si nota che la congiuntura economica (59,9%) viene percepita come il principale ostacolo alla crescita; di seguito abbiamo l'economia e finanza (26,2%) che insieme al primo fattore rafforza l'importanza del contesto economico e finanziario come freno alla crescita (credito/tassi di interesse e inflazione per esempio); gli oneri amministrativi e la burocrazia (24,1%). Seguono i fattori interni legati al ciclo produttivo (4,6%) e agli aspetti organizzativi (5,6%) che appaiono come meno significativi e in grado di essere maggiormente controllati dalle imprese, anche se le inefficienze e i colli di bottiglia del ciclo produttivo insieme alle criticità legate a struttura, processi e risorse umane possono generare limitazioni non da poco, con effetti negativi sulla produttività.



Il peso dei fattori esterni

E' ben evidente come le imprese tendano a percepire l'ambiente esterno come il principale freno alla loro crescita e a maggior ragione, visto che negli ultimi anni tutti momenti critici sono stati determinati dall'impatto di fattori esterni sul contesto economico locale e nazionale: dalla pandemia, passando per l'inflazione, fino ad arrivare all'attuale fase di incertezza determinata non solo dalle tensioni geopolitiche, ma soprattutto dai rischi derivanti da una escalation di una possibile guerra commerciale, come conseguenza delle politiche commerciali statunitensi in termini potenzialmente aggressivi, considerando l'introduzione e l'inasprimento dei dazi doganali. Quindi non solo le politiche economiche e amministrative, ma soprattutto la congiuntura internazionale, hanno un impatto significativo sulla capacità delle imprese di espandersi.

Entrando maggiormente nel dettaglio, la pressione fiscale e la burocrazia insieme all'aumento dei costi delle materie prime emergono come i principali ostacoli percepiti (rispettivamente importanza elevata a 85%, 79,5% e 79,1%), seguiti dalla congiuntura economica internazionale dalla concorrenza

(sia di prezzo che di qualità), dalla difficoltà nel reperire personale qualificato e dai problemi infrastrutturali, che rappresentano i fattori limitanti esterni maggiormente significativi.

Sostanzialmente i fattori esterni limitanti maggiormente critici (quota superiore a 75%) hanno a che fare non solo con l'effetto che potrebbero avere sui costi operativi aziendali, ma anche sui cosiddetti *sunk cost* o costi occulti (burocrazia e parte degli aspetti fiscali) che spesso possono variare in base alle caratteristiche d'impresa e spesso sono difficilmente recuperabili. In questo ambito vi rientra anche la congiuntura economica di livello internazionale in base all'esposizione diretta e/o indiretta delle imprese e caratterizzandosi per un impatto fra il 50% e il 75% ovvero rilevante, ma di minore intensità rispetto ai precedenti. Altri fattori si caratterizzano per un impatto più moderato, da tenere sempre comunque in considerazione e da monitorare, con riferimento al fatto che quasi la metà degli intervistati segnala difficoltà nel trovare personale qualificato, insieme all'accesso al credito e alla liquidità sono visti come un problema dal 43,3% delle imprese monitorate.

Impatto dei fattori esterni nel limitare la crescita (risposte abbastanza + molto)

Fattore Esterno	Categoria di Impatto	%
Pressione fiscale	Critico Maggiore (>75%)	85,0%
Burocrazia	Critico Maggiore (>75%)	79,5%
Aumento dei costi per approvigionamento...	Critico Maggiore (>75%)	79,1%
Congiuntura economica internazionale	Critico Rilevante (50-75%)	68,1%
Inasprimento della concorrenza di prezzo	Critico Rilevante (50-75%)	63,2%
Difficoltà di reperimento di profili professionali adeguati	Impatto Moderato (40-50%)	46,5%
Razionamento del credito o insufficiente liquidità	Impatto Moderato (40-50%)	43,3%
Inasprimento della concorrenza in termini di qualità del prodotto	Impatto Minore (<40%)	34,5%
Infrastrutture carenti nell'area di insediamento	Impatto Minore (<40%)	25,4%
Difficoltà di rafforzamento della collaborazione con i fornitori adeguati	Impatto Minore (<40%)	23,6%

Il peso dei fattori interni

I fattori interni sembrano avere un impatto meno marcato sulla crescita rispetto ai fattori esterni, come già evidenziato nella prima sezione. Tuttavia, la sostenibilità economica degli investimenti, la difficoltà di accesso/implementazione di nuove tecnologie, la capacità di aggiornare la gamma di prodotti e la complessità organizzativa e gestionale emergono come sfide interne rilevanti. L'accesso al credito, pur essendo un fattore interno, è strettamente legato alle condizioni esterne del mercato finanziario.

Quindi i fattori interni percepiti come i maggiori ostacoli alla crescita sono chiaramente quelli legati alla sostenibilità economica degli investimenti (45,9%) e alla difficoltà di accesso a nuovi mercati (43,6%). Questi superano nettamente le problematiche operative o di competenze interne. Anche l'accesso al credito (32,8%) e la dimensione aziendale (31,6%), insieme alla complessità organizzativa (32,4%), emergono come barriere significative per circa un terzo delle aziende. Si riscontra quindi una prevalenza dei vincoli economico-strategici insieme all'importanza dell'accesso alle risorse. I fattori operativi e manageriali appaiono come meno critici, facendo riferimento a questioni come la capacità produttiva (sia inutilizzata che satura), all'aggiornamento dei prodotti e alle competenze manageriali sono percepite come meno limitanti dalla maggioranza delle aziende intervistate. Per esempio piuttosto che dalla mancanza di manager capaci (vincolo interno) le imprese sono maggiormente preoccupate dalla mancanza di personale specializzato disponibile e reperibile sul mercato (vincolo esterno) e dalla difficoltà di reperimento e di inserimento negli organici aziendali.

Impatto dei fattori interni nel limitare la crescita (risposte abbastanza + molto)

Fattore Interno	Categoria di Impatto	%
Sostenibilità economica degli investimenti necessari	Impatto Moderato (40-50%)	45,9%
Difficoltà di accesso ai nuovi mercati	Impatto Moderato (40-50%)	43,6%
Difficoltà di accesso al credito bancario o ad altri strumenti finanziari	Impatto Minore (<40%)	32,8%
Complessità organizzativa e gestionale	Impatto Minore (<40%)	32,4%
Insufficiente dimensione dell'azienda rispetto ai competitor	Impatto Minore (<40%)	31,6%
Difficoltà di accesso/implementazione di nuove tecnologie	Impatto Minore (<40%)	26,2%
Capacità di aggiornare la gamma di prodotti nel breve/medio termine	Impatto Minore (<40%)	23,8%
Raggiungimento della piena capacità produttiva degli impianti	Impatto Minore (<40%)	23,0%
Mancanza di competenze manageriali	Impatto Minore (<40%)	20,1%
Presenza di capacità produttiva non utilizzata	Impatto Minore (<40%)	16,8%

Di seguito riportiamo una matrice che sintetizza i vincoli interni ed esterni in semplice, ma rapido dove abbiamo collocato nei quattro quadranti tutti i fattori rilevati dalla presente indagine: il valore soglia che discrimina il grado di limitazione (alta/bassa) è il 50%.

L'interpretazione è piuttosto semplice:

- *quadrante in alto a destra (Esterni / Alta Limitazione): qui si concentrano i problemi percepiti come più gravi, tutti di natura esterna all'azienda (fisco, burocrazia, costi, contesto economico, concorrenza di prezzo);*
- *quadrante in alto a sinistra (Interni / Alta Limitazione): questo quadrante è vuoto, rafforzando l'osservazione che, nel campione analizzato, i principali freni alla crescita sono identificati all'esterno dell'azienda piuttosto che al suo interno.*
- *quadrante in basso a Sinistra (Interni / Bassa Limitazione): questo quadrante contiene tutti i fattori interni analizzati, indicando che, sebbene presenti, non sono percepiti dalla maggioranza come ostacoli principali alla crescita (con la sostenibilità degli investimenti e l'accesso ai mercati interni che si avvicinano di più alla soglia del 50%); si tratta di aspetti che devono comunque essere costantemente monitorati, in quanto alcuni sono rilevanti per l'efficienza interna (in particolare complessità organizzativa, aggiornamento prodotti, l'introduzione di nuove tecnologie e la gestione della capacità produttiva)*
- *quadrante in basso a Destra (Esterni / Bassa Limitazione): include fattori esterni che, pur esistendo, sono visti come meno critici rispetto a quelli del quadrante superiore anche se non sono certo di secondaria importanza (es. difficoltà nel trovare personale, accesso al credito esterno, concorrenza sulla qualità).*

Matrice di sintesi impatto fattori limitanti Interni/Esterni

	Fattori Interni	Fattori Esterni
Alta Limitazione (≥ 50%)	<i>(Nessun fattore interno percepito come limitazione alta)</i>	• Pressione fiscale (85,0%) • Burocrazia (79,5%) • Aumento costi (79,1%) • Congiuntura economica (68,1%) • Concorrenza prezzo (63,2%)
Bassa Limitazione (< 50%)	• Sostenibilità investimenti (45,9%) • Accesso nuovi mercati (43,6%) • Accesso credito bancario (32,8%) • Complessità org./gest. (32,4%) • Dimensione azienda (31,6%) • Accesso/impl. tecnologie (26,2%) • Aggiornamento prodotti (23,8%) • Piena capacità prod. (23,0%) • Competenze manageriali (20,1%) • Capacità prod. non utilizzata (16,8%)	• Reperimento profili (46,5%) • Razionamento credito esterno (43,3%) • Concorrenza qualità (34,5%) • Infrastrutture (25,4%) • Collaborazione fornitori (23,6%)

In altre parole, come si è già specificato, il peso della componente esterna ha risentito molto degli eventi dell'ultimo quinquennio; indipendentemente dal ruolo di pressione fiscale e burocrazia, che saranno sempre percepiti come un peso rilevante che limita la flessibilità aziendale, intendiamo riferirci al ruolo della congiuntura economica, alle pressioni sui prezzi e alla difficoltà di reperimento di personale specializzato. Abbiamo assistito a tre shock globali che si sono verificati l'uno dietro l'altro: la pandemia di COVID-19 che ha rappresentato uno shock globale di offerta e domanda che ha determinato un impatto notevole ridefinendo gli stili di vita e di consumo (per esempio smart working e aumento vendite on line) e le catene di produzione; l'invasione russa dell'Ucraina nel 2022 ha portato la guerra ai confini dell'UE e ha determinato costi umani ed economici molto pesanti tanto che gli effetti sull'economia europea nel breve periodo sono passati attraverso diversi canali, tra cui l'aumento dei prezzi delle materie prime energetiche e agricole, e l'incertezza sulle decisioni di spesa di famiglie e imprese; i forti aumenti dei prezzi dell'energia e delle materie prime, che hanno determinato uno shock inflazionistico pesante contagiando in modo significativo i prezzi al consumo (inflazione da offerta), che in Italia non si avvertiva almeno dalla metà degli anni ottanta. Vero è che nel corso del 2023, si è assistito a una normalizzazione delle condizioni del mercato energetico, favorendo il rientro delle tensioni sui prezzi. Tuttavia, le quotazioni delle materie prime energetiche rimangono tuttora un fattore di incertezza non indifferente.

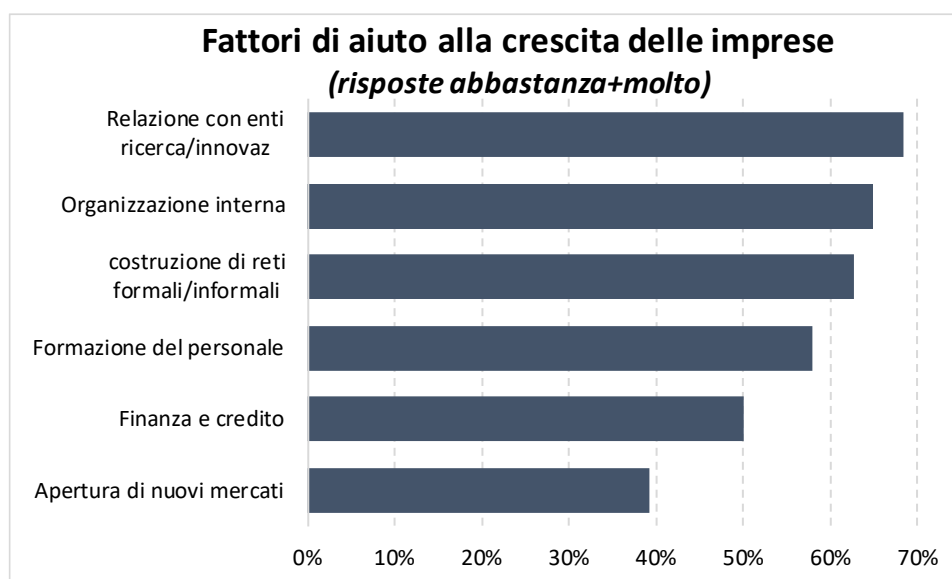
Last but not least occorre aggiungere i fattori climatici e gli eventi meteorologici estremi insieme alle politiche protezionistiche statunitensi e al rischio guerre commerciali. Riguardo ai primi i fattori climatici continuano a rappresentare un rischio a lungo termine con potenziali impatti economici crescenti. Eventi meteorologici estremi, come le alluvioni, hanno influenzato negativamente settori come l'agricoltura e le costruzioni. Il cambiamento climatico e la transizione energetica sono temi prioritari per le politiche di ogni livello territoriale (dall'ambito locale a quello europeo).

Per quanto riguarda la tematica delle barriere tariffarie è significativo il fatto che l'incertezza sulle politiche tariffarie annunciate dagli Stati Uniti, ha spinto verso un rinvio di molti investimenti già programmati, e potrebbe generare effetti reali negativi su scala globale. L'aumento del consenso verso politiche protezionistiche e sulle possibili rappresaglie (retaliation) continua ad alimentare l'incertezza sui rapporti commerciali, determinando una debolezza del contesto internazionale. Tutto questo e la recente stagnazione delle maggiori economie dell'area euro hanno pesato sull'economia italiana, in particolare sui settori manifatturieri orientati all'export. La crescita della domanda nelle maggiori economie è stata limitata, influenzando il commercio mondiale e soprattutto le aspettative.

5 I fattori di aiuto alla crescita delle imprese e la conoscenza delle misure di politica industriale

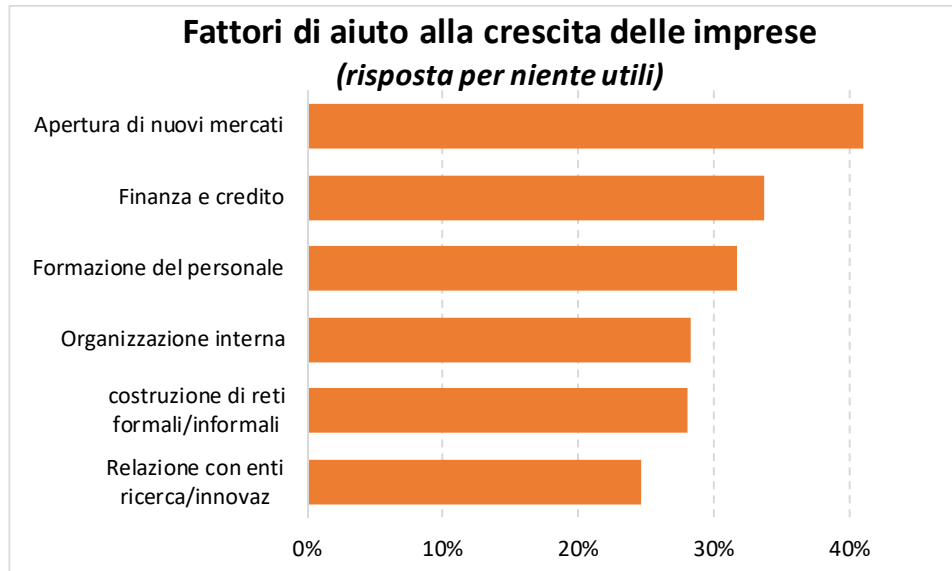
La sezione finale del questionario consente di individuare i caveat che possono condurre le attività imprenditoriali locali lungo il giusto sentiero per affrontare i mercati e riuscire a gestire il contesto operativo, in modo adattivo e flessibile, pervenendo ad uno sviluppo imprenditoriale sostenibile e in grado di consolidarsi nel tempo. Su questi fattori si innesta il livello di consapevolezza delle imprese riguardo a specifiche misure di politica industriale messe in campo per supportarle.

In prima battuta i dati mostrano (aggregando le risposte scalate abbastanza+molto) quelli che sono fattori chiave per la crescita facendo chiaramente emergere che le imprese prefigurano un grande potenziale di crescita nel rafforzamento delle relazioni con il mondo della ricerca e dell'innovazione (68,4%) e nel miglioramento della propria organizzazione interna (64,9%). Anche la costruzione di reti con altre imprese (62,7%) e la formazione del personale (58,0%) sono considerate leve molto importanti; da ciò risulterebbe una visione della crescita basata sull'innovazione, l'efficienza interna, le competenze e la collaborazione: l'imperativo sarebbe adottare e sfruttare efficacemente le nuove tecnologie, come l'intelligenza artificiale e l'automazione. Questo non migliorerebbe solo l'efficienza interna, ma anche lo sviluppo di nuovi prodotti e migliorerebbe l'approccio alla cura e all'assistenza del cliente. Al contrario, la mancata adozione dei progressi tecnologici può diventare un importante fattore limitante



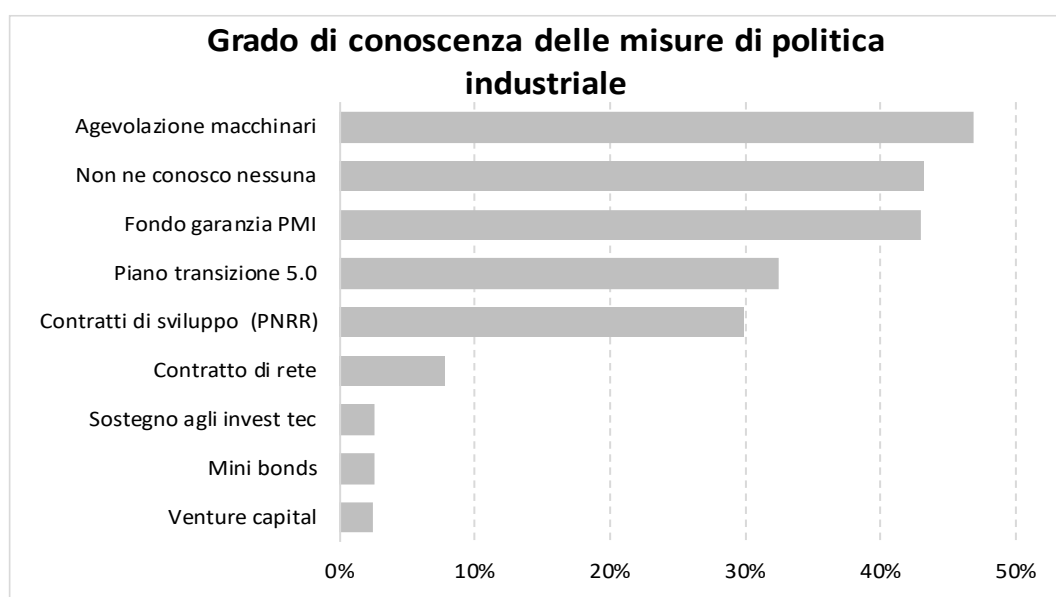
La finanza e il credito, nonostante rappresenti un aspetto importante, non è percepito come il fattore più determinante rispetto a quelli legati all'innovazione e all'organizzazione (percepito come utile dal 50,1% delle imprese). L'apertura di nuovi mercati è "stranamente" considerato il fattore con il potenziale di aiuto più basso (39,3% lo ritiene utile "Abbastanza" o "Molto"). Si tratta di un dato interessante se confrontato con quanto si è riportato sui vincoli interni, dove la difficoltà di accesso ai nuovi mercati era vista come uno dei principali limiti alla crescita (43,6%). In realtà potrebbe trattarsi di una contraddizione apparente in quanto, pur considerando l'accesso ai mercati come un ostacolo, le imprese ritengono prioritario agire su leve interne (organizzazione, innovazione, formazione) o collaborative (reti, R&S) per poter poi provare a penetrare e affrontare con successo nuovi mercati, che diventerebbe un fattore di successo indiretto. All'opposto le azioni per l'apertura di nuovi mercati potrebbero esser percepite come meno sotto il loro diretto controllo

o meno immediatamente efficaci; ciò vale soprattutto per chi opera all'interno di catene di fornitura come fornitore di primo o anche di secondo livello oppure per chi opera nei segmenti del terziario locale. Inoltre l'apertura di nuovi mercati e la finanza e il credito sono i due item che hanno ricevuto la quota più di valutazione "per niente" utili (rispettivamente 41% e 33,8%): o chi ha risposto così ha già un accesso soddisfacente oppure non vengono percepiti come un problema contingente.



Per quanto riguarda il grado di conoscenza delle principali misure di politica industriale, le misure relativamente più conosciute sono quelle forse più tradizionali come: le agevolazione acquisto macchinari (Nuova Sabatini, ecc.46,9%) il Fondo garanzia PMI (43,0%); anche queste, però pur trattandosi di misure "tradizionali", sono note a meno della metà delle imprese intervistate. Le misure più recenti (PNRR, Transizione 5.0) come quelle legate ai piani più recenti mostrano una conoscenza limitata (30%) insieme al sostegno alla trasformazione digitale ed energetica (piano transizione 5.0) con il 32,4% e ai Contratti di sviluppo (PNRR) con circa il 30%. Seguono, infine, strumenti più specifici, innovativi o di finanza alternativa che sono, purtroppo, sconosciuti alla stragrande maggioranza delle imprese, con riferimento a: contratto di rete (7,8%); sostegno agli investimenti in tecnologie critiche (2,6%); mini bonds (2,5%); venture capital (2,4%).

Una prima indicazione che emerge è rappresentata dalla bassa conoscenza generale delle misure (con il 43,2% che non ne conosce nessuna) stando a segnalare che l'efficacia potenziale di queste politiche è fortemente limitata alla fonte; indubbiamente se inseriamo l'ottica settoriale, possiamo osservare per le attività manifatturiere la percentuale di "non conoscenza" scende passando dal 43,2% al 30% anche perché alcuni strumenti si adattano meglio a questo comparto, ma non necessariamente. Gli strumenti, anche se potenzialmente utili, non possono essere utilizzati se le imprese non sanno che esistono. Di fatto le imprese sono parzialmente inconsapevoli degli strumenti specifici che le politiche pubbliche mettono a disposizione per supportare proprio quelle aree in cui avrebbero lacune e/o carenze. Questo scollamento tra bisogni percepiti e conoscenza degli strumenti disponibili rappresenta un ostacolo significativo all'efficacia delle politiche industriali e, potenzialmente, alla crescita stessa delle imprese. Per esempio gli strumenti di policy pensati per supportare l'innovazione (e la R&S), l'organizzazione, le reti e la formazione (es. Sostegno a tecnologie critiche, Contratto di rete) sono tra i meno conosciuti in assoluto, come si è visto; così come strumenti finanziari alternativi (Mini bond, Venture Capital), che potrebbero supportare gli investimenti strategici per le imprese, come si è riportato nei precedenti paragrafi. Le misure più conosciute sono quelle tradizionali o quelle generiche, mentre quelle più innovative o più recenti hanno evidenziato un minor grado di conoscenza sollevando, quindi, una criticità strategico-comunicativa. Ovvero per questo tipo di misure occorrerebbe migliorare la modalità di comunicazione e di comprensione per le imprese, cercando di aumentarne la percezione sulla rispondenza alle priorità strategiche.



Conoscenza misure di policy per macrosettore

	Agricoltura	Commercio	Manifatturiero	Somministrazione	Turismo	Media
Contratto di rete	10%	9%	6%	11%	3%	8%
Mini bonds	1%	2%	2%	6%	3%	3%
Fondo garanzia PMI	21%	46%	46%	45%	37%	43%
Agevolazione acquisto macchinari	58%	39%	55%	51%	24%	47%
Venture capital	1%	3%	2%	2%	6%	2%
Sostegno agli investimenti in tecnologie critiche	2%	4%	1%	1%	8%	3%
Contratti di sviluppo (PNRR)	54%	29%	21%	28%	52%	30%
Sostegno alla trasformazione digitale ed energetica	25%	35%	33%	25%	37%	32%
Non conosco nessuna delle misure precedenti	36%	51%	29%	48%	54%	43%

Appendice: la dinamica del fatturato nel 2024 e le sue determinanti

Abbiamo usato un modello di regressione logistica con l'obiettivo di valutare come diverse variabili qualitative indipendenti influenzano la probabilità di crescita del fatturato delle aziende in termini qualitativi. La variabile dipendente è binaria (Fatt24), dove 1 indica crescita e 0 indica diminuzione o stagnazione del fatturato.

Il modello include le seguenti variabili indipendenti:

- **Piccole:** Essere una piccola impresa
- **Inv_1:** Investimento in macchinari e attrezzature
- **festcicloec:** Influenza del ciclo economico come fattore esterno
- **fintcicloprod:** Influenza del ciclo di produzione come fattore interno
- **festamm:** Pubblica amministrazione e vincoli amministrativi come fattori esterni
- **Turismo:** Appartenenza al settore turistico
- **FEcredito:** Influenza del credito come fattore esterno
- **Cresc3:** Ruolo dell'organizzazione interna per aiutare a crescere
- **Pol_ind_1:** Conoscenza del contratto di rete come misura di politica industriale
- **Pol_ind_8:** Conoscenza del sostegno alla transizione digitale come misura di politica industriale

L'equazione del modello logistico stima la probabilità di crescita del fatturato ($P(\text{Fatt24}=1)$) in funzione delle variabili indipendenti. L'equazione utilizza la funzione logistica per garantire che la probabilità stimata sia tra 0 e 1. I coefficienti del modello (non mostrati qui per brevità, ma forniti nella tabella originale) indicano la direzione e la forza dell'associazione tra ciascuna variabile indipendente e il logaritmo della probabilità (o log-odds) della crescita del fatturato. I rapporti di probabilità (o odds ratio) forniscono un'interpretazione più intuitiva, indicando di quanto si moltiplica (o divide) l'odds di crescita per ogni unità di aumento nella variabile indipendente.

Il test del rapporto di verosimiglianza ha prodotto un valore Chi-quadro di 121,327 con 10 gradi di libertà e un p-value $<0,0001$ segnalando che il modello nel suo complesso è statisticamente significativo. Questo significa che almeno una delle variabili indipendenti incluse nel modello ha un effetto significativo sulla probabilità di crescita del fatturato. R-quadro di McFadden: Il valore di 0,065751 (circa 6,58%) è una pseudo R-quadro, che per i modelli logistici non può essere interpretato direttamente come la varianza spiegata, come in una regressione lineare. Indica il miglioramento della log-verosimiglianza del modello rispetto a un modello senza predittori. Un valore di 6,58% suggerisce che, sebbene il modello sia statisticamente significativo, la proporzione di variabilità nella variabile dipendente spiegata dalle variabili indipendenti è relativamente modesta. Questo è comune nei modelli che utilizzano dati di survey o con molte variabili esplicative, ma nella pratica, valori bassi di R-quadro sono comuni nei modelli logistici applicati a dati reali e non invalidano necessariamente il modello, specialmente se i singoli predittori sono significativi e l'obiettivo è di tipo qualitativo-interpretativo, come nel nostro caso. Per un modello logistico indica comunque una capacità esplicativa utile. Il modello ha correttamente previsto il 79,4% dei casi (1.448 su 1.824). Si tratta di una buona *performance* di classificazione, in quanto, nonostante il basso R-quadro di McFadden, il modello ha una discreta capacità predittiva¹.

¹ Il modello logistico stima la probabilità che l'evento "crescita del fatturato" ($Y=1$) si verifichi, in funzione delle variabili indipendenti. Questa probabilità è modellata attraverso la funzione logit (log-odds), che rappresenta una trasformazione logaritmica delle probabilità.

A partire dall'equazione generale del modello logistico, che è rappresentata dalla seguente:

$$\text{log-odds}(P(Y = 1)) = \ln \left(\frac{P(Y = 1)}{1 - P(Y = 1)} \right) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k$$

Abbiamo che: $P(Y=1)$ è la probabilità che la variabile dipendente Y (Fatt24ok) sia uguale a 1 (crescita del fatturato); $\ln(P(Y=1)/1-P(Y=1))$ è il logaritmo naturale delle odds (rapporto tra la probabilità di successo e la probabilità di insuccesso); questo è il valore che il tuo modello sta effettivamente prevedendo. β_0 è la costante (intercept), che rappresenta il log-odds di crescita del fatturato quando tutte le variabili indipendenti sono pari a zero; $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ sono i coefficienti di regressione per ciascuna variabile indipendente $X_1, X_2, \dots, X_k$. Questi coefficienti indicano il cambiamento nel log-odds di $Y=1$ per ogni aumento di un'unità nella variabile X corrispondente, mantenendo costanti le altre variabili.

Per quanto riguarda i risultati della regressione che è stata operata sul modello presentato, possiamo sintetizzare i coefficienti insieme agli odds ratio e alle differenze percentuali di probabilità rispetto alla non presenza della caratteristica, nella tabella successiva.

Tabella coefficienti regressione logistica e odds ratio

	Coefficiente	Errore Std.	Odds Ratio (OR)	Interpretazione OR	p-value	Signific.
const	-1,33613	0,183629	0,262861	-73,713903	<0,0001	***
Piccole	-0,439083	0,140243	0,644627	-35,537273	0,0017	***
Inv_1	0,782631	0,125975	2,187219	118,721928	<0,0001	***
festcicloec	-0,329651	0,126655	0,719175	-28,082532	0,0092	***
fintcicloprod	0,681809	0,252382	1,977452	97,745171	0,0069	***
festamm	0,242203	0,138428	1,274053	27,40528	0,0802	*
Turismo	0,406924	0,206893	1,50219	50,218993	0,0492	**
FEcredito	-0,231719	0,125854	0,793169	-20,683103	0,0656	*
Cresc3	0,360250	0,126334	1,433688	43,368779	0,0044	***
Pol_ind_1	-0,695185	0,368523	0,498982	-50,101787	0,0592	*
Pol_ind_8	0,287219	0,148052	1,332716	33,271605	0,0524	*

Sostituendo i coefficienti stimati, l'equazione del modello diventerebbe²:

$$\text{logodds}(\text{Fatt24ok}=1) = -1,33613 - 0,439083 \cdot \text{Piccole} + 0,782631 \cdot \text{Inv_1} - 0,329651 \cdot \text{festcicloec} + 0,681809 \cdot \text{fintcicloprod} + 0,242203 \cdot \text{festamm} + 0,406924 \cdot \text{Turismo} - 0,231719 \cdot \text{FEcredito} + 0,360250 \cdot \text{Cresc3} - 0,695185 \cdot \text{Pol_ind_1} + 0,287219 \cdot \text{Pol_ind_8}$$

In generale l'investimento in macchinari e attrezzature (Inv_1) e la percezione dell'influenza positiva del ciclo di produzione interno (fintcicloprod) sono i fattori che aumentano maggiormente la probabilità di crescita. Essere una piccola impresa (Piccole) e percepire negativamente l'influenza del ciclo economico esterno (festcicloec) sono associati a una minore probabilità di crescita. Alcune variabili, come la conoscenza delle politiche industriali (Pol_ind_1, Pol_ind_8) e l'influenza del

² Ogni coefficiente (β) indica l'impatto di una specifica variabile sul logaritmo delle odds di crescita del fatturato (considerando che l'odds di un evento è il rapporto tra la probabilità che l'evento accada e la probabilità che l'evento non accada). Un coefficiente positivo aumenta i log-odds di crescita, mentre un coefficiente negativo li diminuisce. Per convertire i log-odds in probabilità (più intuitive da interpretare), si può usare la seguente trasformazione: $P(Y=1) = 1/(1 + e^{-\text{log odds}(P(Y=1))})$

Questa equazione permette di calcolare la probabilità di crescita del fatturato per qualsiasi combinazione di valori delle variabili indipendenti.

credito (FEcredito), non risultano statisticamente significative nel modello (con riferimento al 5%). Da notare come tuttavia le variabili non significative al 5% si siano caratterizzate per un livello di significatività inferiore, comunque, al 10%: per cui potrebbero esserlo considerate, ma in via del tutto “marginale”.

Se scendiamo più in dettaglio, a partire dai coefficienti si calcolano gli odds ratio: possiamo osservare che in termini negativi, l'essere una piccola impresa, a partire da un coefficiente di $-0,439$ e un odds ratio di $0,6446$, diminuisce le probabilità di crescita del fatturato di circa il $35,54\%^3$. Questo significa che le piccole imprese hanno probabilità di crescita del fatturato inferiori del $35,54\%$ rispetto alle imprese più strutturate. Anche la percezione dell'influenza del ciclo economico (Festcicloec) come fattore esterno diminuisce le probabilità di crescita del fatturato di circa il $28,08\%$. Viceversa gli investimenti in macchinari e attrezzature determina un aumento della probabilità di crescita del fatturato di circa il $118,7\%$ con probabilità più che doppie di sperimentare una crescita della variabile studiata; anche la rilevanza assegnata all'efficienza del ciclo di produzione interno si caratterizza per una probabilità quasi doppia ($97,5\%$), insieme ad un effetto fortemente positivo dell'appartenere al settore turistico rispetto agli altri macrosettori ($+50,22\%$) e alla percezione del ruolo di una solida organizzazione interna (probabilità di crescita a $+43,7\%$).

In sintesi i principali fattori che hanno effetti positivi sulla probabilità di crescita del fatturato sono rappresentati da: investimenti concreti in macchinari e attrezzature; avere un ciclo produttivo interno efficiente; appartenenza al settore turistico; disporre di una solida organizzazione aziendale. Tanto che se andiamo a calcolare per un'impresa con le caratteristiche specificate, la probabilità assoluta che la variabile dipendente (Fatt24ok) sia uguale a 1 (e tende a quindi a crescere) è del $68,51\%^4$.

In definitiva emerge che per puntare alla crescita la priorità dovrebbe essere assegnata all'investimento in macchinari, che rappresenterebbe il “predittore” più consistente e indubbiamente gli incentivi come crediti d'imposta o finanziamenti agevolati per l'acquisto di beni strumentali appaiono come una leva strategica molto efficace. Assumono rilevanza anche il ciclo di produzione e l'organizzazione interna, dando peso anche all'investimento orientato al miglioramento dei propri processi interni, nell'efficienza produttiva e nella strutturazione manageriale, stando a segnalare come la crescita non dipende solo da fattori esogeni, ma si costruisce soprattutto dall'interno. Chiaramente diviene determinante lo sviluppo di politiche tali da facilitare l'accesso a risorse significative (come il credito e il mercato dei capitali) o l'implementazione delle strategie di sviluppo (come i contratti di rete e il sostegno alla transizione digitale) che nel modello studiato risulterebbero determinanti per aiutare le piccole imprese non solo a resistere, ma anche a consolidarsi e a crescere.

³ Il calcolo è pari a $(OR-1)*100\%=(0,6446-1)*100\%=-35,54\%$ e analogamente si procede nel caso degli altri esempi.

⁴ Si sommano la costante del modello e i coefficienti delle variabili pertinenti: $Logit=const+\beta_{Inv_1}+\beta_{Turismo}+\beta_{fintcicloprod}+\beta_{festamm}$ e in altre parole diverrebbe $L=-1,33613+0,782631+0,406924+0,681809+0,242203=0,777437$ come primo passaggio, dove $0,777437$ rappresenta i log-odds dell'evento della variabile dipendente (Fatt24ok=1) per un'azienda con queste specifiche caratteristiche; quindi il valore del logit viene poi trasformato in "odds" (probabilità a favore) calcolando l'esponenziale (la funzione inversa del logaritmo naturale): $Odds=e^L=e^{0,777437}\approx 2,1759$ un valore di odds di $2,1759$ significa che, per un'impresa con queste caratteristiche, ci si aspetta che l'evento si verifichi $2,1759$ volte per ogni volta che non si verifica; infine, gli odds vengono convertiti in una probabilità assoluta, che è sempre compresa tra 0 e 1 (o 0% e 100%). La formula è: $P(Y=1)=Odds/(1+Odds)$ Applicando i valori: $P(Y=1)=2,1759/(1+2,1759)=2,1759/3,1759\approx 0,6851$ Moltiplicando questo risultato per 100 si ottiene la probabilità in formato percentuale: $68,51\%$.

Bibliografia

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B. (1988). Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis. *The American Economic Review*, 78(4), 678–690.
- Brown, R., & Lee, N. (2019), Investing for growth: exploring the role of financial constraints, business constraints and relationship banking for different types of SMEs., *Small Business Economics*, 53(3), 643-661.
- Coad, A., Nightingale, P., Stilgoe, J., Vezzani, A. (2021). The dark side of innovation. *Industry and Innovation*, 28(1), 102-112.
- Colli A. (2006), *Capitalismo familiare*, Il Mulino.
- Coltorti, F. (2005). Vincoli finanziari e crescita delle imprese italiane. *Rivista Bancaria Minerva Bancaria*, 61(4), 403.
- Draghi M. (2024), The future of european competitiveness, <https://commission.europa.eu>
- European Commission - Joint Research Centre (2022), The 2022 EU Survey on Industrial R&D Investment Trends, <https://joint-research-centre.ec.europa.eu>
- Federico, S., Sala, D. (2022). Crescita delle imprese, produttività e allocazione delle risorse in Italia. *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers)*, (716). Banca d'Italia.
- Grant R. M. (2020), *L'analisi strategica per le decisioni aziendali*, sesta edizione, collana Strumenti, Il Mulino
- Hosmer D. W., Lemeshow S., Sturdivant R. X., *Applied Logistic Regression*, Wiley series in probability and statistics (3 ed.). Hoboken, NJ Wiley., 2013.
- ISTAT (2024), Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, www.istat.it
- Kraus, S., Palmer, C., Kailer, N., Kallinger, F. L., Spitzer, J. (2019), Digital entrepreneurship: A research agenda on new business models, strategies, and management, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(2), 353-375
- Loughran T., McDonald B. (2024), Measuring Firm Complexity, *Journal Of Financial And Quantitative Analysis*, Vol. 59, No. 6, , pp. 2487–2514.
- Mediobanca-Area Studi (2024), Unioncamere, Istituto Tagliacarne, La competitività delle medie imprese tra percezione dei rischi e strategie di innovazione, www.areastudimediobanca.com
- Momtaz P.P., Parra I.M. (2024), Is sustainable entrepreneurship profitable? ESG disclosure and the financial performance of SMEs, *Small Business Economics*, s11187-024-00981-5.
- OECD (2025), Fostering convergence in SME sustainability reporting, *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, No. 66, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/ffbf16fb-en>.
- Pissareva, L. et al. (2025), Equipping SMEs with the skills to navigate the twin transition, *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, No. 65, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/caf420e6-en>.
- Scale UP Institute (2024), Scale up annual review. Highlits, www.scaleupinstitute.org.uk



**Camera di Commercio
Firenze**

dal 1770 la casa delle imprese



CAMERA DI COMMERCIO DI FIRENZE

Ufficio Studi e statistica

Piazza dei Giudici, 3

Tel. 055.23.92.218 – 219

e-mail: statistica@fi.camcom.it