

## PROVINCIA DI GROSSETO

### COSTRUZIONE DI UN SISTEMA DI VALUTAZIONE E PIANIFICAZIONE DELL'OFFERTA FORMATIVA PROVINCIALE

### *Rapporto sul settore commercio e grande distribuzione*

### Bozza in progress

Grosseto, 28 Settembre 2009 <sup>1</sup>

## Indice

1. Quadro informativo sul settore	pag. 02
2. Le previsioni di assunzione e gli avviamenti	pag. 08
3. L'offerta formativa rivolta al settore	pag. 12
4. La mappa delle figure professionali del settore	pag. 17
5. Quadro di sintesi sui fabbisogni formativi del settore	pag. 23
Bibliografia:	pag. 26

<sup>1</sup> Il report è stato curato da *Romano Calvo*

# 1. Quadro informativo sul settore

## 1.1 Delimitazione del settore

Il settore che per brevità si indica come Commercio, contiene imprese che secondo la classificazione ATECO 2002 appartengono a:

G -50, COMMERCIO, MANUTENZIONE E RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI E MOTOCICLI; VENDITA AL DETTAGLIO DI CARBURANTI PER AUTOTRAZIONE.

G -51, COMMERCIO ALL'INGROSSO E INTERMEDIARI DEL COMMERCIO, AUTOVEICOLI E MOTOCICLI ESCLUSI.

G -52, COMMERCIO AL DETTAGLIO (ESCLUSO QUELLO DI AUTOVEICOLI E DI MOTOCICLI); RIPARAZIONE DI BENI PERSONALI E PER LA CASA

Il settore Commercio quindi contiene il complesso di attività economiche che riguardano:

- la vendita al dettaglio di ogni tipo di merce, compresi gli autoveicoli ed i carburanti;
- la vendita all'ingrosso;
- l'intermediazione commerciale di prodotti agricoli, industriali, elettronici e farmaceutici (esclusa l'intermediazione immobiliare, finanziaria ed assicurativa);
- la riparazione di beni personali e per la casa;
- la riparazione di autoveicoli.

Le attività connesse al turismo come i bar, gli alberghi, i ristoranti, i campeggi e le agenzie di viaggio non fanno parte – secondo la classificazione ATECO – del commercio, costituendo una divisione a sè.

Occorre pertanto considerare che il settore commercio da un lato ha confini più circoscritti rispetto al campo d'azione delle associazioni di categoria che lo rappresentano (le quali tendono a rappresentare in molti casi l'intero macro-settore del terziario) ma comunque più ampi della sola componente di vendita al dettaglio.

Infatti in questo settore ricadono tutte le attività di riparazione e manutenzione di autoveicoli, motocicli ed autocarri che da sole rivestono un significativo peso nell'economia nazionale. Ad esempio in Provincia di Grosseto si contano circa 170 autofficine, un centinaio di concessionarie per vendita automobili oltre a 18 di vendita e riparazione macchine agricole, senza considerare le centinaia di distributori di carburante.

Inoltre nel commercio sono comprese anche le attività di riparazione dei beni personali e della casa (riparazione di calzature e di altri articoli in cuoio; riparazione di apparecchi elettrici per la casa; riparazioni di orologi e di gioielli; riparazioni di altri beni di consumo, es. biciclette).

Com'è noto nel settore del commercio assume un crescente importanza la **grande distribuzione organizzata**. Abbreviata dagli addetti ai lavori in GDO, essa è composta da grandi strutture o grandi gruppi con molte strutture distribuite su tutto il territorio nazionale, internazionale o addirittura mondiale. In Italia la GDO soffre una notevole debolezza della catene nazionali che si trovano soverchiate dalla potenza dei gruppi esteri, in particolar modo nei settori discount e ipermercati. Nessun gruppo italiano ha una diffusione capillare in tutto il Paese, ad eccezione delle cooperative di consumatori (Coop) e di dettaglianti (Conad).

La Provincia di Grosseto sia rispetto al resto della Toscana ed a maggior ragione rispetto alle regioni del centro Nord, vede una presenza relativamente minore di supermercati, ipermercati, centri commerciali ed outlet.

In Provincia di Grosseto sono oltre 90 i supermercati, tutti di dimensioni medie. Tra di essi si segnala la presenza di LIDL con 5 unità in Provincia, la ESPRIT Grandi Magazzini Al Risparmio S.R.L. a Follonica, la COIN Grandi Magazzini Al Risparmio S.R.L. a Orbetello, la UNICOOP TIRRENO Le Paduline a Castiglione Della Pescaia, la COOPERATIVA DI CONSUMO UNIONE AMIATINA a Santa Fiora, numerosi minimarket Despar, la B.S.L. Commerciale Srl a Follonica (GR) il CAMPING BAI A VERDE Punta Ala; il Del Carratore Calzature e Pelletterie a Follonica, La Emme S.R.L. a Follonica, La Essegi Di Dragoni Giuliano a Grosseto (2) e Monte Argentario, L' Etruria C. & C. a Grosseto e a Castiglione Della Pescaia, L' Etrusco Srl Supermercato Conad a Grosseto.

Per quanto riguarda le previsioni di nuovi insediamenti commerciali a Grosseto, si segnala il progetto di costruzione di un Ipermercato della Coop di oltre 10.000 mq nell'area dell'ex Fornace e/o nelle nuove aree del PIS. Il progetto è saltato più volte agli onori delle cronache locali sia per le problematiche di natura urbanistica e sia perché osteggiato dalle associazioni di categoria del commercio le quali sostengono l'inopportunità di questa scelta tanto più in una fase di calo dei consumi e di calo del turismo.

La vendita al dettaglio da parte di piccoli negozi – sebbene sia complessivamente in costante riduzione - rappresenta ancora la parte più consistente del commercio a Grosseto (in termini di unità locali) ed una parte importante continua ad essere costituita dai negozi di abbigliamento ed alimentari.

La tendenza regionale (anni 2006-2008) vede però in diminuzione i negozi di alimentari (-3,9%) e in crescita i non alimentari (+1,3%). Tra il non alimentare i settori in maggior espansione sono quello dell'abbigliamento (+3,6%), delle calzature (+2,7%) e la ferramenta (+4,9%), mentre calano di numero quelli specializzati in tessuti (-2,9%) ed elettrodomestici (-2%) (fonte: Regione Toscana, <http://www.regione.toscana.it/commercioconsumatori/grandedistribuzione>)

## 1.2 Dimensioni e significatività del settore commercio

A livello regionale, nel 2004 vi erano 133.000 unità locali del commercio, così ripartite<sup>2</sup>:

- Commercio, manutenzione e riparazione di autoveicoli e motocicli, vendita al dettaglio di carburanti per autotrazione; 13.365 unità.
- Commercio all'ingrosso e intermediari del commercio (autoveicoli e motocicli inclusi); 44.515 unità.
- Commercio al dettaglio (escluso quello di autoveicoli e di motocicli), riparazione di beni personali per la casa, 75.391 unità.

L'ultimo dato regionale disponibile per il numero di occupati è il Censimento del 2001 che indica in 283.000 il numero degli addetti per il settore del commercio, inclusi i pubblici esercizi.

In provincia di Grosseto le imprese del commercio sono circa 5.700 (dati CCIAA 2008) ed occupano circa 13/14.000 addetti (nostra stima).

*Tabella: indicatori relativi all'incidenza del commercio nell'economia provinciale grossetana*

<b>Indicatori</b>	<b>Incidenza %</b>	<b>Anno</b>
Quota imprese attive sul totale	20,2 %	2008
Incidenza valore aggiunto sul totale	12,9 %	2006
Stima della quota di occupati sul totale	14,1 %	2007
Avviamenti al lavoro sul totale	8,5 %	2008

*Fonte: nostra elaborazione su dati Istat e dati Camera di Commercio di Grosseto*

Se si utilizzasse come indicatore di significatività economica il numero delle imprese attive, il commercio risulterebbe il primo settore del comune di Grosseto ed il secondo a livello provinciale, dove con le sue 5.706 imprese rappresenta il 20,2% delle imprese, secondo soltanto al settore dell'agricoltura.

<sup>2</sup> Scheda sul settore Commercio in: Repertorio regionale delle figure professionali; in: <http://www.regione.toscana.it>

Imprese attive in provincia di Grosseto distinte per settore di attività economica e per comune (v.ass.) - Anno 2007

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	L	M	N	O	P	Q	TOTALE
Arcidosso	180	0	0	30	0	76	106	35	9	7	23	2	0	19	0	487
Campagnatico	381	0	2	17	0	37	35	14	4	0	14	1	1	13	2	521
Capalbio	587	2	0	29	0	73	82	40	10	5	16	0	0	21	0	865
Castel del Piano	265	0	3	62	0	81	117	38	12	7	29	0	2	18	2	636
Castell'Azzara	64	0	1	10	0	14	36	14	4	2	3	0	0	7	0	155
Castiglione della Pescaia	423	25	0	97	1	155	279	175	24	13	123	0	0	70	2	1.387
Cinigiano	334	0	0	21	0	47	49	23	7	2	9	0	0	7	1	500
Civitella Paganico	251	0	1	37	0	45	85	29	7	3	16	2	0	16	1	493
Follonica	179	9	1	215	0	399	708	189	57	49	328	5	6	135	2	2.282
Gavorrano	350	1	1	48	0	140	205	40	18	8	47	0	3	32	3	896
<b>Grosseto</b>	<b>1.913</b>	<b>20</b>	<b>7</b>	<b>616</b>	<b>5</b>	<b>1.271</b>	<b>2.146</b>	<b>444</b>	<b>200</b>	<b>183</b>	<b>1.022</b>	<b>28</b>	<b>41</b>	<b>441</b>	<b>11</b>	<b>8.348</b>
Isola del Giglio	7	4	0	9	0	35	60	57	13	1	29	0	0	20	0	235
Magliano in Toscana	562	0	0	11	0	49	57	26	10	1	3	0	0	18	0	737
Manciano	932	0	3	52	0	96	152	107	22	8	41	1	1	33	0	1.448
Massa Marittima	322	0	0	62	0	94	193	59	18	12	43	2	2	38	2	847
Monte Argentario	34	53	0	147	0	218	246	117	55	15	109	3	0	64	3	1.064
Montieri	71	0	0	5	0	11	17	14	2	1	3	0	0	8	0	132
Orbetello	530	10	0	143	2	195	411	164	47	33	131	4	5	84	6	1.765
Pitigliano	352	0	1	37	0	51	98	30	8	15	29	2	0	17	1	641
Roccalbegna	149	0	0	16	0	15	32	14	2	0	2	0	0	3	0	233
Roccastrada	609	0	2	93	0	158	209	39	16	12	43	2	0	38	0	1.221
Santa Fiora	71	0	0	21	1	47	47	21	9	0	7	0	2	11	1	238
Scansano	634	0	0	32	1	62	114	28	8	6	21	0	0	13	0	919
Scarlino	156	2	0	32	1	67	68	35	21	3	38	0	1	16	0	440
Seggiano	136	0	0	4	0	17	11	9	2	1	2	0	0	1	0	183
Sorano	443	0	4	38	0	72	99	34	11	2	11	1	0	10	0	725
Monterotondo Marittimo	60	0	1	7	0	23	22	5	1	0	7	0	1	4	0	131
Semproniano	163	0	0	14	0	23	22	15	1	1	3	0	2	5	1	250
<b>TOTALE</b>	<b>10.158</b>	<b>126</b>	<b>27</b>	<b>1.905</b>	<b>11</b>	<b>3.571</b>	<b>5.706</b>	<b>1.815</b>	<b>598</b>	<b>390</b>	<b>2.152</b>	<b>53</b>	<b>67</b>	<b>1.162</b>	<b>38</b>	<b>27.779</b>

A = Agricoltura, caccia e silvicoltura  
 B = Pesca, piscicoltura e servizi connessi  
 C = Estrazione di minerali  
 D = Attività manifatturiere  
 E = Prod. e distrib. energ. elettr., gas e acqua

F = Costruzioni  
 G = Comm. ingr. e dett., rip. beni pers. e per la casa  
 H = Alberghi e ristoranti  
 I = Trasporti, magazzino e comunicaz.  
 L = Intermediaz. monetaria e finanziaria

M = Attiv. immob., noleggio, informat., ricerca  
 N = Istruzione  
 O = Sanità e altri servizi sociali  
 P = Altri servizi pubblici, sociali e personali  
 Q = Imprese non classificate

Fonte: POLOS Grosseto "Linee di tendenza dell'economia della provincia di Grosseto nel medio periodo" (VI° Giornata dell'Economia – 3 giugno 2008)

Il peso relativo del commercio si riduce osservando la distribuzione del **valore aggiunto**.

La figura seguente – sia pure limitata alle imprese di piccole dimensioni – evidenzia il maggior peso del settore manifatturiero (30,8%) e delle costruzioni (34,5%) rispetto al commercio, il quale si attesta sul 12,9% nel 2006 ma denuncia una riduzione di valore aggiunto rispetto al 2004 del 9,4%.

Peraltro tutte le rilevazioni statistiche degli anni recenti evidenziano un progressiva perdita di rilevanza del settore: ad esempio tra il 2008 ed il 2007 il commercio in provincia ha perso il 3,8% di imprese a fronte di una crescita di uno 0,9% a livello regionale e di un 2,1% a livello nazionale (Fonte Istituto G. Tagliacarne su dati Infocamere; 2009).

Nel passaggio dal 2008 al 2007 il saldo tra imprese attive e cessate è negativo per 424 unità del commercio (e di 369 unità per l'agricoltura che pure totalizza un numero di imprese quasi doppio rispetto al commercio).

Nel 2008 il 25% delle imprese cessate alla Camera di commercio di Grosseto, erano del settore commercio (anche se in ciò incide probabilmente anche l'operazione periodica di pulizia degli archivi).

**Valore aggiunto dell'artigianato in provincia di Grosseto, in Toscana e in Italia per settore di attività economica (valori assoluti 2006; incidenza sul totale provinciale e var. % rispetto al 2004)**

	Manifatturiero	Costruzioni	Commercio riparazioni	Trasporti e comunicazioni	Informatica e serv. Imp.	Servizi famiglie	Totale
<b>Incidenza (%)</b>							
Arezzo	52,7	23,2	7,1	8,2	3,6	5,2	100,0
Firenze	47,3	25,7	8,3	7,8	4,3	6,6	100,0
<b>Grosseto</b>	<b>30,8</b>	<b>34,5</b>	<b>12,9</b>	<b>10,1</b>	<b>4,6</b>	<b>7,1</b>	<b>100,0</b>
Livorno	29,2	30,8	14,3	12,2	4,8	8,7	100,0
Lucca	40,2	28,8	9,4	11,3	3,6	6,7	100,0
Massa Carrara	34,2	31,9	11,1	12,1	4,1	6,5	100,0
Pisa	46,2	26,8	7,6	8,7	4,3	6,4	100,0
Pistoia	49,4	23,4	8,0	8,8	3,3	7,0	100,0
Prato	57,1	21,9	5,7	6,2	4,0	5,1	100,0
Siena	39,1	31,9	8,5	9,7	4,8	6,0	100,0
<b>TOSCANA</b>	<b>44,0</b>	<b>27,0</b>	<b>9,2</b>	<b>9,1</b>	<b>4,1</b>	<b>6,6</b>	<b>100,0</b>
<b>ITALIA</b>	<b>39,9</b>	<b>27,6</b>	<b>9,7</b>	<b>11,9</b>	<b>5,1</b>	<b>5,8</b>	<b>100,0</b>
<b>Variazione (%)</b>							
Arezzo	4,6	7,2	2,8	39,2	15,3	-6,8	6,9
Firenze	-4,9	50,1	-11,0	8,9	-7,7	-22,0	3,7
<b>Grosseto</b>	<b>75,1</b>	<b>69,6</b>	<b>-9,4</b>	<b>23,4</b>	<b>13,4</b>	<b>1,9</b>	<b>40,1</b>
Livorno	-7,8	56,3	-19,4	-7,2	-41,5	-5,3	0,4
Lucca	5,9	50,7	-20,8	30,4	-20,0	-17,8	10,8
Massa Carrara	23,1	113,3	-1,7	11,1	-6,0	-17,6	29,4
Pisa	-8,1	12,1	-8,0	29,8	-19,7	-31,3	-3,7
Pistoia	-7,2	23,4	-14,3	-7,6	-17,6	-6,1	-2,6
Prato	-11,1	40,4	-21,5	-0,7	25,8	-25,9	-3,3
Siena	4,3	8,7	-8,0	-0,9	0,4	-25,0	1,4
<b>TOSCANA</b>	<b>-1,1</b>	<b>36,1</b>	<b>-11,8</b>	<b>12,2</b>	<b>-9,1</b>	<b>-18,1</b>	<b>4,8</b>
<b>ITALIA</b>	<b>-9,6</b>	<b>-0,1</b>	<b>-27,3</b>	<b>-8,1</b>	<b>-37,1</b>	<b>-32,8</b>	<b>-12,9</b>

Fonte: Elaborazione Istituto G. Tagliacarne su dati INPS

Come dimostra la tabella seguente, nel commercio vi è una maggiore incidenza delle piccole imprese e soprattutto delle ditte individuali (3.822 nel 2008), anche se non è trascurabile la presenza di 411 società di capitale.

**Distribuzione settoriale delle aziende attive in provincia di Grosseto per natura giuridica (v. ass. e %; 2008)**

	Società di capitale	Società di persone	Ditte individuali	Altre forme
Agricoltura, caccia e silvicoltura	203	1.057	8.511	84
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	9	32	66	17
Estrazione di minerali	15	6	4	2
Attività manifatturiere	220	553	1.051	25
Energia elettrica, gas e acqua	7	0	0	5
Costruzioni	454	495	2.504	89
<b>Commercio</b>	<b>411</b>	<b>1.217</b>	<b>3.822</b>	<b>40</b>
Alberghi e ristoranti	191	809	774	24
Trasporti	78	123	329	34
Intermediaz. finanziaria	24	68	285	7
Attiv.immob.,noleggio,informat.,ricerca	613	683	732	116
Istruzione	9	12	17	15
Sanità e altri servizi sociali	15	17	6	29
Altri servizi	104	219	687	147
Non classificate	10	12	13	25
<b>TOTALE</b>	<b>2.363</b>	<b>5.303</b>	<b>18.801</b>	<b>659</b>

Fonte: Elaborazione Istituto G. Tagliacarne su dati Infocamere

Per quanto riguarda la **consistenza occupazionale ed i movimenti delle forze lavoro**, il settore commercio assume caratteri ambivalenti: dal punto di vista dei flussi, cioè delle assunzioni (ad esempio nell'anno 2008) il commercio rappresenta l'8,5% del totale degli avviamenti al lavoro (che è relativamente poco se si pensa che il commercio rappresenta il 20,2% delle imprese

grossetane). Anche dal punto di vista dei flussi di licenziamenti il settore commercio è stabile e persino in un momento di forte crisi generale come nel 2008, l'occupazione si è ridotta di appena un 1,2%.

Il fenomeno è ascrivibile alla struttura del lavoro in questo settore, composta prevalentemente da ditte individuali (3.822 nel 2008) che utilizzano in prima istanza la forza lavoro del titolare e dei suoi familiari (la dimensione media dell'impresa del commercio a livello regionale è di 2,4 addetti, titolare compreso). L'occupazione che si crea e che si perde nel commercio, sfugge alle statistiche del Centro per l'impiego poiché si tratta prevalentemente di lavoratori autonomi.

Le statistiche Istat delle forze lavoro non forniscono il dettaglio sugli occupati del settore commercio, ma è possibile stimare che questo settore occupi circa 13/14.000 addetti e rappresenti il 14 % circa dell'occupazione totale della Provincia, incidendo notevolmente sullo stock degli occupati.

Occupati suddivisi per settore di attività economica, in provincia di Grosseto, in Toscana e in Italia - Anno 2007 (valori assoluti e variazioni % rispetto 2006)

	Agricoltura	Industria	di cui: Manifatturiero	Servizi	Totale
Grosseto	11.326	18.638	9.807	65.399	95.363
TOSCANA	50.224	480.746	342.948	1.018.661	1.549.631
ITALIA	923.592	7.003.404	5.048.217	15.294.840	23.221.837
Variazione % 2007-2006					
	Agricoltura	Industria	di cui: Manifatturiero	Servizi	Totale
Grosseto	25,7	19,2	25,7	-6,2	1,1
TOSCANA	-16,1	6,1	3,7	-1,3	0,3
ITALIA	-5,9	1,1	0,4	1,4	1,0

Fonte: elaborazione Istituto G. Tagliacarne su dati Istat

### 1.3 Trend ed analisi congiunturali

Il settore del commercio, come peraltro molti altri settori economici, ha avuto un grande crescita (fatturato, unità locali e occupati) negli anni 2001-2004, per poi imboccare nel 2005 un trend di costante decrescita, aggravata più che mai dalla crisi del 2008/2009.

L'analisi congiunturale e le relative previsioni sul 2009, condotta dall'osservatorio economico della Camera di commercio<sup>3</sup>, presentano un quadro fortemente preoccupato per le prospettive del commercio in provincia:

*“Un segnale non particolarmente favorevole emerge dall'analisi inerente il flusso di investimenti, in relazione al quale la totalità delle imprese dichiara una sostanziale invarianza, dando così luogo ad un saldo congiunturale nullo. Più nello specifico, una prospettiva non ottimistica emerge dall'analisi sulla destinazione degli investimenti, la maggior parte dei quali risulta essere finalizzata alla sola sostituzione di attrezzature ormai obsolete. Si evince, pertanto un atteggiamento prudentiale da parte degli operatori del commercio che si delinea come uno dei settori principalmente colpiti dall'attuale “recessione tecnica” e dalla conseguente contrazione dei livelli di domanda interna ed estera.”*

L'andamento congiunturale delle imprese appartenenti al settore del commercio grossetano evidenzia performance non particolarmente favorevoli nel secondo semestre 2008 e previsioni di peggioramento per il 2009.

In ogni caso la tendenza di medio periodo riscontrabile è volta ad un peggioramento diffuso, seppur contenuto, dei principali indicatori che colpisce, soprattutto, il piccolo commercio a favore delle grandi superfici specializzate.

Prospettive confermate anche dalle analisi congiunturale sul 1°trimestre 2009 dove

<sup>3</sup> Polos, marzo 2009 op cit.

*“Continua la pesante diminuzione delle vendite al dettaglio (-4,6%) che si estende dalla piccola (-4,5%) alla media distribuzione (-9,1%). Per la prima volta in negativo anche la grande distribuzione (-2,0%). In negativo tutte le tipologie degli esercizi specializzati con particolare criticità per i prodotti per la casa e gli elettrodomestici (-9,7%)”<sup>4</sup>*

Prospettive che non sono rosee nemmeno a livello regionale, dove emerge un quadro negativo per le vendite del commercio al dettaglio del -4,0% nel secondo trimestre del 2009.

*“Ancora forte la flessione dei volumi d'affari della piccola e media distribuzione con un calo che raggiunge il -6,1% per i piccoli negozi (1-5 addetti). Per tutte le forme distributive, tuttavia, si attenuano i segnali negativi registrati nei primi tre mesi dell'anno, soprattutto per la grande distribuzione che passata dal -0,7% del primo trimestre 2009 al -0,1% del secondo trimestre”.*

(fonte: indagine congiunturale sull'andamento del commercio in Toscana nel secondo trimestre 2009, condotta da Unioncamere Toscana e Regione Toscana).

A livello infra-settoriale l'analisi congiunturale della Camera di Commercio di Grosseto evidenzia che: *“Analizzando i dati sulle vendite al dettaglio per settore di attività, l'unico dato positivo, sia a livello provinciale (+1,3%) che regionale (+0,4%), riguarda gli ipermercati, supermercati e grandi magazzini anche se l'indicatore è sensibilmente inferiore a quello registrato negli anni precedenti. La flessione più marcata tocca le vendite di prodotti non alimentari (-5,9 a Grosseto e -6,8% in Toscana), segno di quanto le famiglie abbiano ridotto i loro acquisti sacrificando soprattutto l'acquisto di abbigliamento e accessori (-7,7% a Grosseto e -7,4% in Toscana) e, soprattutto, di prodotti per la casa ed elettrodomestici (-9,7 in Maremma e -9,4% nella Regione).*

*Il giro di vite sui consumi interessa comunque anche i prodotti alimentari: il settore food della Toscana inizia infatti a registrare una decisa flessione nel trimestre in esame (-2,9%) mentre nel territorio provinciale rinnova la performance negativa degli ultimi 4 trimestri (-3,2%).”*

La seguente tabella è particolarmente eloquente del trend 2005-2009 che è stabilmente negativo per la piccola distribuzione, sempre positivo (sia pure con un rallentamento nel 2009) per la grande distribuzione, e complessivamente negativo per il commercio provinciale sia pure a livelli meno gravi della media regionale.

**Tabella 2. Andamento delle vendite del commercio al dettaglio per settore merceologico e tipologia distributiva in provincia di Grosseto e in Toscana. Serie storica**

*Variazioni tendenziali*

trimestri	Esercizi specializzati(escl.GD)				Ipermercati,super		TOTALE	
	alimentari		non alimentari		Grosseto	Toscana	Grosseto	Toscana
	Grosseto	Toscana	Grosseto	Toscana				
I-2005	-0,9	-0,8	-2,7	-1,8	3,4	3,7	-1,1	-0,5
II-2005	-5,7	-2,7	-1,8	-2,0	1,4	1,7	-2,1	-1,4
III-2005	-3,6	-1,3	-0,6	-1,9	2,0	1,4	-0,8	-1,2
IV-2005	-3,1	0,2	0,6	0,0	3,0	3,6	0,1	0,6
I-2006	-0,5	0,6	0,4	-0,5	2,2	2,6	0,5	0,4
II-2006	-0,5	1,8	-0,3	-0,5	2,8	3,4	0,2	0,8
III-2006	1,0	1,4	-2,0	-0,6	3,3	3,8	-0,3	0,7
IV-2006	0,6	0,6	0,4	-0,2	1,0	1,5	0,5	0,3
I-2007	0,4	1,4	0,1	-0,8	2,2	2,6	0,7	0,3
II-2007	-0,9	0,5	0,2	-0,3	1,1	1,7	0,2	0,2
III-2007	0,9	0,8	-1,2	-1,3	4,8	4,4	0,7	0,1
IV-2007	-3,9	1,2	-1,0	-1,3	5,8	6,0	0,0	0,5
I-2008	0,8	0,1	-3,9	-2,5	4,0	2,6	-1,3	-1,1
II-2008	-3,6	-0,1	-3,1	-4,2	1,8	2,0	-2,2	-2,2
III-2008	-4,0	-0,2	-2,9	-4,4	1,5	1,6	-2,2	-2,4
IV-2008	-4,1	-0,2	-4,5	-3,6	2,3	1,0	-3,1	-2,0
I-2009	-3,2	-2,9	-5,9	-6,8	1,3	0,4	-4,6	-5,3

Fuente: elaborazione Ufficio Studi CCAA Grosseto su dati Osservatorio Regionale del Commercio

<sup>4</sup> Camera di Commercio di Grosseto, Ufficio Studi Analisi congiunturale delle imprese commerciali della provincia di Grosseto, I Trimestre 2009

## 2. Le previsioni di assunzione e gli avviamenti

### 2.1 - I Dati dei Centri per l'Impiego

Come è già stato anticipato, le assunzioni censite dai Centri per l'impiego provinciali, ammontano per il 2008 a 45.032, di cui 3.833 ascrivibili al settore del commercio. Come già detto esse rappresentano l'8,5% delle assunzioni totali, con un tasso di femminilità del 54%, ben superiore alla media complessiva delle assunzioni, dove le donne rappresentano soltanto il 49%.

Le assunzioni a tempo indeterminato rappresentano soltanto il 23% delle varie forme contrattuali, in cui peraltro sono già conteggiate le assunzioni mediante la particolare modalità del contratto di associazione in partecipazione (61 casi).

*Provincia di Grosseto - Servizio Lavoro; Avviati nell'anno 2008 per Settore ATECO*

	M	F	Totale
AGRICOLTURA, CACCIA E SILVICOLTURA	7.118	3.872	10.990
ALBERGHI E RISTORANTI	4.533	6.155	10.688
ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	33	15	48
ALTRI SERVIZI PUBBLICI, SOCIALI E PERSONALI	1.084	1.362	2.446
AMMINISTRAZIONE PUBBLICA	733	1.076	1.809
ATTIVITA' FINANZIARIE	50	86	136
ATTIVITA' IMMOBILIARI, NOLEGGIO, INFORMATICA, RICERCA, SERVIZI ALLE IMPRESE	1.313	1.856	3.169
ATTIVITA' SVOLTE DA FAMIGLIE E CONVIVENZE	156	1.198	1.354
<b>COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO, RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI, MOTOCICLI E DI BENI PERSONALI E PER LA CASA</b>	<b>1.773</b>	<b>2.060</b>	<b>3.833</b>
COSTRUZIONI	2.274	874	3.148
DATO MANCANTE	5	2	7
ESTRAZIONE DI MINERALI NON ENERGETICI	64	21	85
FABBRICAZIONE DELLA PASTA-CARTA, DELLA CARTA E DEL CARTONE, DEI PRODOTTI DI CARTA, STAMPA ED EDITORIA	34	33	67
FABBRICAZIONE DI ARTICOLI IN GOMMA E MATERIE PLASTICHE	123	124	247
FABBRICAZIONE DI COKE, RAFFINERIE DI PETROLIO, TRATTAMENTO DEI COMBUSTIBILI NUCLEARI	7	5	12
FABBRICAZIONE DI MACCHINE ED APPARECCHI MECCANICI	91	46	137
FABBRICAZIONE DI MACCHINE ELETTRICHE E DI APPARECCHIATURE ELETTRICHE, ELETTRONICHE ED OTTICHE	81	33	114
FABBRICAZIONE DI MEZZI DI TRASPORTO	97	49	146
FABBRICAZIONE DI PRODOTTI CHIMICI E DI FIBRE SINTETICHE E ARTIFICIALI	82	46	128
FABBRICAZIONE DI PRODOTTI DELLA LAVORAZIONE DI MINERALI NON METALLIFERI	74	30	104
INDUSTRIA DEL LEGNO E DEI PRODOTTI IN LEGNO	140	70	210
INDUSTRIE ALIMENTARI, DELLE BEVANDE E DEL TABACCO	557	529	1.086
INDUSTRIE CONCIARIE, FABBRICAZIONE DI PRODOTTI IN CUOIO, PELLE E SIMILARI	32	23	55
INDUSTRIE TESSILI E DELL'ABBIGLIAMENTO	118	137	255
ISTRUZIONE	471	1.292	1.763
METALLURGIA, FABBRICAZIONE DI PRODOTTI IN METALLO	392	243	635
NON SPECIFICATO	323	272	595
ORGANIZZAZIONI ED ORGANISMI EXTRATERRITORIALI		1	1
PESCA, PISCICOLTURA E SERVIZI CONNESSI	70	20	90
PRODUZIONE E DISTRIBUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA, GAS E ACQUA	52	28	80
SANITA' E ASSISTENZA SOCIALE	286	651	937
TRASPORTI, MAGAZZINAGGIO E COMUNICAZIONI	439	218	657
<b>Totali:</b>	<b>22.605</b>	<b>22.427</b>	<b>45.032</b>

*COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO, RIPARAZIONE DI AUTOVEICOLI, MOTOCICLI E DI BENI PERSONALI E PER LA CASA - Avviati nell'anno 2008 per tipologia di contratto*

APPRENDISTATO EX ART.16 L. 196/97	38	25	63
APPRENDISTATO PER L'ACQUISIZIONE DI DIPLOMA O PER PERCORSI DI ALTA FORMAZIONE		1	1
APPRENDISTATO PER L'ESPLETAMENTO DEL DIRITTO DOVERE DI ISTRUZIONE FORMAZIONE		3	3
APPRENDISTATO PROFESSIONALIZZANTE	140	161	301
ASSOCIAZIONE IN PARTECIPAZIONE A TEMPO DETERMINATO	8	10	18
ASSOCIAZIONE IN PARTECIPAZIONE A TEMPO INDETERMINATO	24	19	43
CONTRATTO DI AGENZIA A TEMPO DETERMINATO	1		1
CONTRATTO DI AGENZIA A TEMPO INDETERMINATO	1	1	2
CONTRATTO DI INSERIMENTO LAVORATIVO	2	6	8
LAVORO A DOMICILIO A TEMPO DETERMINATO		2	2
LAVORO A DOMICILIO A TEMPO INDETERMINATO	2	2	4
LAVORO A PROGETTO / COLLABORAZIONE COORDINATA E CONTINUATIVA	60	60	120
LAVORO A TEMPO DETERMINATO	776	958	1.734
LAVORO A TEMPO DETERMINATO PER SOSTITUZIONE	15	58	73
<b>LAVORO A TEMPO INDETERMINATO</b>	<b>405</b>	<b>359</b>	<b>764</b>
LAVORO DIPENDENTE NELLA P.A. A TEMPO DETERMINATO	24	72	96
LAVORO DIPENDENTE NELLA P.A. A TEMPO INDETERMINATO	7	24	31
LAVORO DOMESTICO A TEMPO DETERMINATO	1	3	4
LAVORO DOMESTICO A TEMPO INDETERMINATO	3	57	60
LAVORO IN AGRICOLTURA A TEMPO DETERMINATO	166	85	251
LAVORO INTERINALE (O A SCOPO DI SOMMINISTRAZIONE) A TEMPO DETERMINATO	22	19	41
LAVORO INTERMITTENTE A TEMPO DETERMINATO	25	26	51
LAVORO INTERMITTENTE A TEMPO INDETERMINATO	1	3	4
LAVORO MARITTIMO A TEMPO DETERMINATO		1	1
LAVORO MARITTIMO A TEMPO INDETERMINATO	1		1
LAVORO NELLO SPETTACOLO A TEMPO DETERMINATO	12	35	47
LAVORO OCCASIONALE	13	41	54
TIROCINIO	23	24	47
TIROCINIO ESTIVO DI ORIENTAMENTO	3	5	8
	<b>1.773</b>	<b>2.060</b>	<b>3.833</b>

Per quanto riguarda le qualifiche delle assunzioni avvenute nel commercio nel corso del 2008 le qualifiche prevalenti sono i commessi ed addetti alla vendita generici (oltre 1.500 in un anno) ed i venditori specializzati (autoveicoli, ingrosso, macellai, panettieri, gastronomia, ecc.) mentre è assai ridotto il numero delle assunzioni di figure di qualificazione media ed elevata.

*Qualifiche degli avviamenti nel commercio anno 2008 (Fonte CPI Provincia Grosseto):*

COMMESSI E ASSIMILATI	186
COMMESSO DI NEGOZIO	486
COMMESSO DI VENDITA	256
AIUTO COMMESSO	593
ASSISTENTE ALLA VENDITA	5
ASSISTENTE DI VENDITA	6
AGENTE DI COMMERCIO	10
ADDETTO ALLA VENDITA DI AUTOVEICOLI	11
ADDETTI ALLA VENDITA ALL'INGROSSO	5
ADDETTO ALLE VENDITE ALL'INGROSSO	13
AGENTE DI VENDITA	4
AGENTE PROMOTORE DELLE VENDITE	4
ADDETTI AD ATTIVITA' ORGANIZZATIVE DELLE VENDITE ALL'INGROSSO	3
ADDETTO VENDITA DI PRODOTTI ITTICI, CASEARI, GASTRONOMICI E PASTICCERIA	7
MACELLAI, PESCIAIOLI ED ASSIMILATI	10
PANETTIERI E PASTAI ARTIGIANALI	3

PASTICCERI, GELATAI E CONSERVIERI ARTIGIANALI	17
TECNICI DELLA VENDITA E DELLA DISTRIBUZIONE	4
PASTICCIERE ARTIGIANALE	20
AGGIUSTATORE ELETTROMECCANICO	16
AGGIUSTATORE MECCANICO	32
RIPARATORE DI AUTOVEICOLI	2
RIPARATORE DI BICICLETTE	5
RIPARATORE DI CARROZZERIE	4
RIPARATORE DI ELETTRODOMESTICI	3
TECNICI DEL MARKETING	15
ADDETTI ALL'INFORMAZIONE E ALL'ASSISTENZA DEI CLIENTI	38
ADDETTO ALLE ATTIVITA' AMMINISTRATIVE	128
BRAND MANAGER (MARKETING LINEA DI PRODOTTI)	2
DIRETTORE, DIRIGENTE, RESPONSABILE DI PICCOLO SUPERMERCATO	2

## 2.2 - I Dati Excelsior 2009

I dati Excelsior riflettono gli stati d'animo dei primi mesi del 2009 e pertanto presentano un quadro piuttosto negativo per le assunzioni di lavoro del presente biennio.

Le previsioni di assunzione per il 2009 per il settore del commercio in provincia di Grosseto sono in riduzione rispetto agli anni precedenti e di modestissima entità, tanto da far sospettare in un qualche errore di calcolo da parte del sistema Excelsior. Il fatto che le assunzioni previste per il commercio della Provincia di Grosseto rappresentino soltanto lo 0,4% delle assunzioni previste per lo stesso settore a livello regionale, induce a pensare che vi sia in Excelsior 2009 un errore di sotto campionamento, poiché il commercio grossetano (unità locali e numero di occupati) rappresenta circa il 5% del commercio regionale, e molte analisi congiunturali posizionano Grosseto nella posizione relativamente meno colpita dalle conseguenze della crisi.

*Previsioni di assunzione delle imprese del Commercio per l'anno 2009 in Provincia di Grosseto:*

Entrate dipendenti	Entrate dirigenti	Entrate impiegati	Entrate operai	Uscite dipendenti	Uscite dirigenti	Uscite impiegati	Uscite operai	Assunzioni non stagionali	Assunzioni stagionali
520	0	260	260	600	0	260	330	490	30

*Previsioni di assunzione delle imprese del Commercio per l'anno 2009 in Regione Toscana:*

Entrate dipendenti	Entrate dirigenti	Entrate impiegati	Entrate operai	Uscite dipendenti	Uscite dirigenti	Uscite impiegati	Uscite operai	Assunzioni non stagionali	Assunzioni stagionali
120120	270	49600	70250	139180	420	55420	83340	93100	27020

*Dettaglio assunzioni non stagionali in Provincia di Grosseto:*

Totale assunti	Assunti a tempo indeterminato	Assunti a tempo determinato	Assunti apprendisti	Assunti altri contratti	Assunti part-time	Assunti per sostituzione	Numero max extracomunitari
490	100	350	30	10	230	110	20

*Previsioni di assunzione in provincia di Grosseto per gruppi professionali*

<b>Gruppi professionali</b>	<b>Previsioni di Assunzione</b>
Specialisti nelle scienze della vita:	10
Professioni tecniche nell'amministrazione e nelle attività finanz. e commerciali:	10
Impiegati di ufficio:	100
Professioni qualificate nelle attività commerciali:	310
Operai metalmeccanici specializzati ed assimilati:	40

*Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema informativo Excelsior, 2009*

Tuttavia, stante il quadro di pessimismo ingenerato dalla crisi, il commercio è il settore che presenta le previsioni di assunzione maggiore di tutti i comparti dell'economica provinciale (ma su questo aspetto si ribadiscono le perplessità sull'attendibilità dei dati Excelsior per la Provincia di Grosseto):

<b>Settori ATECO</b>	<b>Previsioni di assunzione</b>
Ind.metalli, tess.-abbigl., chimica e altre industrie	100
Industrie alimentari e delle bevande	100
Costruzioni	250
<b>Commercio al dettaglio e all'ingrosso; riparazioni</b>	<b>490</b>
Alberghi, ristoranti, servizi di ristorazione e serv.turistici	330
Trasporti, servizi avanzati, credito e servizi finanziari	100
Servizi operativi (serv.immob.,noleggio,pulizie,vigilanza)	140
Altri servizi alle persone e alle imprese	170

*Fonte: Unioncamere - Ministero del Lavoro, Sistema informativo Excelsior, 2009*

Come sempre in Excelsior non è disponibile a livello provinciale il dettaglio delle figure professionali.

### 3. L'offerta formativa per il settore della distribuzione commerciale

#### 3.1 L'offerta della Provincia di Grosseto negli anni 2003-2007

L'offerta di formazione professionale programmata dalla Provincia di Grosseto nelle annualità 2003-2007 a favore delle imprese del commercio o comunque finalizzata a contenuti formativi dello specifico ambito professionale afferente al commercio ed alla distribuzione commerciale, ha avuto in sintesi i seguenti caratteri:

- elevata quantità di iniziative formative (210 in cinque anni);
- prevalentemente rivolte all'abilitazione commerciale di agenti e rappresentanti ed alla formazione obbligatoria per l'accesso alle attività commerciali nel settore alimentare;
- con corsi di breve o brevissima durata;
- gestita quasi totalmente senza accesso alle risorse pubbliche, ma a pagamento da parte dei destinatari.

Gli unici corsi con una durata superiore a 150 ore sono stati:

- MARKET LEADER: TECNICO QUALIFICATO PER LA COMMERCIALIZZAZIONE IN PAESI ANGLOFONI, anno 2006, formazione post diploma, durata di 600 ore per la qualifica di TECNICO ESPERTO IN RELAZIONI CON I MERCATI ESTERI, organizzato da BRITISH SCHOOL (a pagamento).

- E-EXPORT:CONSULENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA ESPERTI NELLE ICT, anno 2005 , 554 ore la qualifica di TECNICO QUALIFICATO IN RAPPORTI COMMERCIALI CON I MERCATI INTERNI ED INTERNAZIONALI, organizzato da CNA SERVIZI (finanziamento di € 74230 sulla misura E1).

- ADDETTO AI RAPPORTI COMMERCIALI, anno 2006, formazione post diploma, durata 1.200 ore organizzato da ISTITUTO STATALE DI ISTRUZIONE DEL ROSSO DI ORBETELLO (a pagamento).

- CAN I HELP YOU, aggiornamento culturale ai punti vendita, anno 2003, durata 150 ore, organizzato da BRITISH SCHOOL e finanziato dalla misura C4.

Nelle tabelle seguenti il riepilogo dell'offerta formativa provinciale 2003- 2007:

Agenzie formative	n. corsi
CESCOT GROSSETO	80
CAT ASCOM MAREMMA	53
PERFORMA CONFCOMMERCIO TOSCANA	23
ENFAP TOSCANA	16
ISTITUTO PROFESSIONALE DI STATO EINAUDI	12
EIDOS SCARL	11
TS GROSSETO SAS DI GIUSEPPE BIAGIOLI & C	5
FAP DI PAOLO PISANI	5
BRITISH SCHOOL DI GAONKAR NARENDRA SAKHARAM & C DI GROSSETO	2
ISTITUTO STATALE DI ISTRUZIONE DEL ROSSO DI ORBETELLO	1
COAP - CENTRO DI ORIENTAMENTO AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE	1
CNA SERVIZI DI GROSSETO - SOCIETA' COOPERATIVA	1

<b>Sub comparto</b>	<b>n. corsi</b>
Abilitazione commerciale	108
Agenti, rappresentanti	90
Punti vendita	9
Varie distribuzione commerciale	3

<b>Qualifica finale o tipologia di formazione</b>	<b>n. corsi</b>
FORMAZIONE OBBLIGATORIA PER ACCESSO ALLE ATTIVITA COMMERCIALI NEL SETTORE MERCEOLOGICO ALIMENTARE (C. A. A.)	56
FORMAZIONE OBBLIGATORIA PER AGENTE D'AFFARI IN MEDIAZIONE SEZIONE IMMOBILIARE	48
FORMAZIONE OBBLIGATORIA PER AGENTE E RAPPRESENTANTE DI COMMERCIO	42
FORMAZIONE OBBLIGATORIA PER SOMMINISTRAZIONE DI ALIMENTI E BEVANDE	34
HACCP - FORMAZIONE DEGLI ADDETTI ALLE INDUSTRIE ALIMENTARI - Profilo non più attivabile	16
TECNICO QUALIFICATO IN RAPPORTI COMMERCIALI CON I MERCATI INTERNI ED INTERNAZIONALI	1
TECNICO ESPERTO IN RELAZIONI CON I MERCATI ESTERI	1
ADDETTO AI RAPPORTI COMMERCIALI	1

<b>FSE o a pagamento</b>	<b>n. corsi</b>
pagamento	203
D1	4
E1	1
C4	1
assentiti	1

### 3.2 L'offerta formativa provinciale degli anni 2008-2009

L'offerta formativa del biennio in corso, oltre alle iniziative a pagamento di formazione obbligatoria e di abilitazione commerciale che continuano ad essere erogate, ha visto finanziare tre corsi di formazione professionale, due rivolti alle persone già occupate ed uno ai disoccupati:

Atto	Titolo	Asse	Anno	comparto	Costo	Luogo	Ore	Allievi	Agenzia	Destinatari	Tipologia
2008GR0091/0097	I centri commerciali naturali: strategie di sviluppo	Adattabilità	2008	Punti vendita	45.000,00	Grosseto	358 ore	45 allievi	CESCOT Grosseto	occupati	corso di aggiornamento
2008GR0143/160	Nuovi modelli organizzativi delle aziende cooperative dell'Amiata	Adattabilità	2008	Varie distribuzione commerciale	79.567,20	Arcidosso	592 ore	187 allievi	Heimat Servizi Ambientali	occupati	corso di aggiornamento
2008GR0197	Tecnico commerciale con competenze di internazionalizzazione d'impresa nel settore delle produzioni tipiche	Occupabilità	2008	Varie distribuzione commerciale	56.672,00	Cinigiano	506 ore	8 allievi	IFOA	inoccupati, disoccupati in possesso di diploma di istruzione secondaria. Buona conoscenza lingua inglese	corso di aggiornamento

### 3.3 L'offerta formativa di ASCOM Grosseto

ASCOM – associazione di categoria del commercio e terziario aderente a CONFCOMMERCIO - considera la formazione professionale come la una leva strategica fondamentale, il più potente strumento di sviluppo professionale e personale per crescere e per affrontare le nuove sfide del mercato: la conoscenza, l'aggiornamento e la formazione professionale e imprenditoriale sono gli elementi strategici che decretano il successo di un'azienda sul mercato.

L'Offerta formativa dell'Ascom Confcommercio di Grosseto comprende:

- Corsi Abilitanti: alla somministrazione e al commercio di prodotti alimentari (REC) per l'iscrizione al Ruolo Agenti e Rappresentanti di commercio (RAR), all'esame per l'iscrizione al Ruolo Agenti d'affari in mediazione (RAM)
- Corsi a catalogo: un ampio catalogo di offerte formative per lo sviluppo capacità professionali, imprenditoriali, manageriali e personali
- Corsi aziendali a progetto: corsi di formazione aziendali personalizzati su specifica richiesta dell'impresa, anche finanziati, fornendo assistenza all'impresa stessa nell'analisi dei fabbisogni, progettazione dell'intervento formativa, erogazione, monitoraggio e valutazione
- Corsi di Formazione per specifiche categorie: corsi finalizzati ad affrontare in modo mirato i problemi delle le varie categorie del terziario, così da fornire ai partecipanti un costante aggiornamento e nuove idee per una gestione moderna della propria attività.
- Formazione Continua finanziata (Fondo Sociale Europeo, Fondo For.te., Fondo Fon.Dir, Ente Bilaterale): grazie alle agevolazioni ed alle proposte di questi Fondi, le imprese possono usufruire di servizi formativi gratuiti o a costi molto vantaggiosi.

### 3.4 L'offerta formativa di CONFESERCENTI Grosseto

Le principali associazioni di categoria del commercio aderenti alla Confesercenti di Grosseto sono:

- ANAG - Associazione Nazionale Antiquari e Galleristi
- ANCESTOR - Associazione Nazionale Centri Storici
- ANVA - Associazione Nazionale Venditori Ambulanti
- ANVI - Associazione Italiana dei Venditori e Noleggiatori di Film
- ASSOFIORISTI - Associazione dei Fioristi e Scuola di Cultura Tecnica e Arte Floreale
- ASSOGROSSISTI - Associazione Nazionale Grossisti
- ASSOTABACCAI - Associazione Tabaccai Italiani
- COMPETROL - Commercianti Prodotti Petroliferi
- FAIB - Federazione Autonoma Italiana Benzinai
- FENAGI - Federazione Nazionale Giornalai
- FIESA - Federazione Italiana Esercenti Settore Alimentare
- FIF - Federazione Italiana del Franchising e del Partenariato
- FIO - Federazione Italiana Ottici
- FIOG - Federazione Italiana Orafi e Gioiellieri
- FISMED - Associazione dei Negozianti di Dischi e di Strumenti Musicali
- FISMO - Federazione Italiana dei Negozianti di Abbigliamento, Calzature, Pelletteria
- SECOM - Sindacato Esercenti Combustibili
- SIL - Sindacato Italiano Librai e Cartolibrari
- UNERBE - Unione Nazionale Erboristi

Confesercenti promuove la formazione e l'aggiornamento professionale degli addetti delle imprese aderenti, mediante i servizi formativi gestiti dall'agenzia formativa CESCOT (Centro Sviluppo Commercio Turismo e Servizi)

Oltre a realizzare interventi di formazione obbligatoria (REC, RAR e RAM), realizza corsi sulla salute e sicurezza nei luoghi di lavoro, sulle nuove normative per l'igiene e sicurezza degli alimenti e corsi anche per il settore della riparazione autoveicoli, con la qualifica di "Aggiustatore montatore manutentore meccanico".

Ha inoltre realizzato un corso dal titolo: IMPRESA NEL SETTORE DELLA RISTORAZIONE TRADIZIONALE, formazione, rivolta a giovani neo-inseriti nelle imprese familiari o in fase di transizione verso l'inserimento, tesa a sviluppare competenze coerenti con le nuove tendenze che si manifestano nel settore della ristorazione, ed in particolare negli esercizi fortemente orientati a soddisfare la domanda di qualità proveniente dal turismo.

### **3.5 L'offerta formativa dei Fondi Interprofessionali**

Nel settore del commercio operano tre Fondi interprofessionali:

#### **For.Te**

Fondo interprofessionali per la formazione continu, promosso da CONFCOMMERCIO, CONFETRA e CGIL, CISL, UIL.

For.Te. opera a favore delle imprese aderenti e dei loro dipendenti.

#### **FON.TER**

Fondo Paritetico Interprofessionale Nazionale per la Formazione Continua del Terziario, con Sede in Roma, Via Nazionale 60, nasce a seguito dell'accordo interconfederale sottoscritto in data 22 luglio 2002 tra l'Organizzazione Datoriale CONFESERCENTI e le Organizzazioni Sindacali CGIL, CISL, UIL.

#### **Fon.Coop**

è il Fondo Paritetico Interprofessionale Nazionale per la Formazione Continua nelle Imprese Cooperative. Non ha fini di lucro ed è stato costituito nel 2002 dalle maggiori organizzazioni di rappresentanza delle imprese cooperative:

Associazione Generale Cooperative Italiane - AGCI;

Confederazione Cooperative Italiane – Confcooperative;

Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue – Legacoop;

e dalle organizzazioni sindacali dei lavoratori italiani CGIL, CISL, UIL.

Essi operano nel rispetto di quanto previsto dall'art. 118 della Legge 388/2000 e dall'art. 48 della Legge 289/2002, ed in coerenza con quanto previsto dalle disposizioni del Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale, promuovono Piani aziendali, settoriali, territoriali e individuali concordati tra le Parti sociali, in favore delle imprese aderenti al Fondo. Quindi finanziano - mediante bandi e avvisi pubblici - Piani Aziendali, Settoriali e Territoriali di Formazione Continua.

I Piani formativi sono finalizzati al consolidamento e allo sviluppo delle competenze dei lavoratori/lavoratrici per rispondere alle esigenze di occupabilità ed adattabilità, nonché alla crescita della capacità competitiva delle imprese.

Ai fondi possono aderire tutte le imprese che hanno lavoratori dipendenti.

## 4. La mappa delle figure professionali del settore

### 4.1. Repertorio Regionale delle figure professionali

Per il settore distribuzione commerciale il RRFP (a Settembre 2009) individua 9 figure:

1. addetto alle operazioni di apertura/chiusura della cassa e di assistenza di base alla clientela  
*(figura della GDO)*
2. addetto alle operazioni di assistenza, orientamento, informazione del cliente e all'allestimento e rifornimento degli scaffali  
*(figura polivalente di addetto alla vendita generico presente in tutto il commercio)*
3. responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita  
*(figura che opera per catene commerciali, non necessariamente di GDO. Può anche identificarsi con il titolare di negozio)*
4. responsabile della progettazione, gestione, organizzazione e promozione di centro commerciale  
*(figura che opera nella gestione dell'area dei Centri Commerciali)*
5. responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica  
*(figura che opera per la grande distribuzione, analogo al category manager, presidia, analizza e propone strategie di marketing su una intera categoria merceologica)*
6. responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa  
*(è il titolare di negozio)*
7. responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni  
*(è una figura di coordinamento del personale di un reparto all'interno di strutture di grande distribuzione molto articolate)*
8. tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi  
*(è il rappresentante di commercio)*
9. tecnico delle attività di allestimento di vetrine e display  
*(vetrinista)*

## **4.2 I profili formativi approvati dalla Regione Toscana**

Nel database regionale del Fondo Sociale Europeo, sezione Profili Formativi, sono descritti i profili approvati dalla Regione Toscana (a Settembre 2009).

### **Comparto ISFOL - Distribuzione commerciale:**

1. ESPERTO IN MARKETING E DISTRIBUZIONE NEL SETTORE TESSILE-  
ABBIGLIAMENTO
2. FORMAZIONE OBBLIGATORIA PER ACCESSO ALLE ATTIVITA' COMMERCIALI  
NEL SETTORE MERCEOLOGICO ALIMENTARE (C. A. A.)
3. FORMAZIONE OBBLIGATORIA PER AGENTE D'AFFARI IN MEDIAZIONE –  
SEZIONE IMMOBILIARE
4. FORMAZIONE OBBLIGATORIA PER AGENTE D'AFFARI IN MEDIAZIONE –  
SEZIONE MERCEOLOGICA
5. FORMAZIONE OBBLIGATORIA PER AGENTE E RAPPRESENTANTE DI  
COMMERCIO
6. FORMAZIONE OBBLIGATORIA PER SOMMINISTRAZIONE DI ALIMENTI E  
BEVANDE
7. TECNICO ESPERTO DI DISTRIBUZIONE TESSILE E ABBIGLIAMENTO
8. TECNICO ESPERTO DI GLOBALIZZAZIONE E COMMERCIO INTERNAZIONALE
9. TECNICO ESPERTO IN PROMOZIONE DEI PRODOTTI ENOLOGICI
10. TECNICO ESPERTO IN RELAZIONI CON I MERCATI ESTERI
11. TECNICO ESPERTO NEL SETTORE DERMOFARMACOLOGICO
12. TECNICO QUALIFICATO IN COMMERCIO DI ANTIQUARIATO

Profili non più attivabili dal 23/07/2009:

- TECNICO QUALIFICATO IN RAPPORTI COMMERCIALI CON I MERCATI INTERNI  
ED INTERNAZIONALI
- TECNICO QUALIFICATO NELLA GESTIONE DEI PUNTI DI GRANDE  
DISTRIBUZIONE -

### 4.3 Le figure professionali della grande distribuzione

Il comparto del commercio che segnala la maggiore innovazione dal punto di vista del sistema professionale è quello della GDO i cui punti di forza stanno per l'appunto nella elevata divisione del lavoro e nella focalizzazione di competenze chiave, desunte da altri settori quali la logistica, il marketing ed i sistemi informativi, all'interno di specifici ruoli professionali.

Le fonti nazionali in materia a cui si fa riferimento sono:

- Thesaurus della Borsa Nazionale del Lavoro - <http://www.borsalavoro.it>
- ISFOL Orientaonline - <http://orientaonline.isfol.it>
- Il Portale della GDO - <http://www.grandedistribuzione.it>

#### Il Thesaurus della Borsa Lavoro segnala tra le figure più significative:

- Banconiere di pasticceria
- Banconiere di macelleria
- Banconiere di gastronomia
- Operatore di vendita specializzato
- Capo reparto grande distribuzione
- Tecnico buying office

Quest'ultima figura è la meno tradizionale ed è descritta nei seguenti termini:

*“Il **Buying office** è un intermediario commerciale tra un cliente straniero (in genere rappresentato dal suo buyer) e diversi produttori locali. Opera come un ufficio acquisti per operatori stranieri, come una vera e propria filiale italiana dell'acquirente, da cui riceve un compenso. Indirizza il cliente/compratore estero verso prodotti e fornitori in grado di soddisfare le sue esigenze merceologiche, mettendogli a disposizione oltre ad una dimestichezza della normativa del mercato, una capillare conoscenza del prodotto e una variegata offerta di servizi relativi alla programmazione dei viaggi, la spedizione delle merci, la conoscenza delle tendenze delle evoluzioni del mercato”.*

#### Isfol Orientaonline segnala le seguenti figure:

Direttore di filiale

Il Direttore di filiale gestisce il punto vendita seguendo criteri fissati a livello centrale ed è il responsabile dei risultati commerciali e della qualità del servizio offerto alla clientela.

Magazziniere

Il Magazziniere è una figura presente in tutte le imprese della grande distribuzione ed in quelle del commercio all'ingrosso, dove le merci sono gestite con tecniche di movimentazione e stoccaggio.

(Nota: Le possibilità di un aumento di posti di lavoro per questa figura sono legate all'andamento della grande distribuzione e del commercio all'ingrosso: gli indici sono positivi grazie al turn-over e all'apertura di nuovi punti vendita)

Supervisore casse

Il Supervisore casse controlla la regolarità delle operazioni di pagamento e di incasso, coordina la raccolta del denaro, trasmette i dati contabili alla direzione ed assiste la clientela, soprattutto nel caso di contestazioni.

#### Vetrinista

Il Vetrinista allestisce le vetrine del punto vendita, cercando di valorizzare i prodotti e di presentarli in modo tale da attirare l'attenzione della clientela; se si occupa anche del loro allestimento all'interno del negozio, è detto 'visual merchandiser'.

#### Addetto alle vendite

L'Addetto alle vendite è una figura che assiste ed orienta i clienti nelle operazioni di acquisto. Negli esercizi di piccole dimensioni si può occupare anche del magazzino o della cassa.

#### Capo reparto

Il Capo reparto è il responsabile del settore di vendita a lui assegnato. I suoi compiti variano in base all'ampiezza dell'area merceologica di cui si occupa.

#### Addetto alle casse

L'Addetto alle casse, che rappresenta una delle principali figure all'interno degli esercizi commerciali, svolge attività di incasso e di registrazione delle vendite ed è presente soprattutto nelle strutture di maggiori dimensioni.

#### Agente di commercio

L'Agente di commercio è una figura di collegamento tra imprese e organizzazioni della distribuzione che promuove contratti di fornitura in zone determinate.

#### Direttore di centro commerciale

Il Direttore del centro gestisce, anche dal punto di vista immobiliare, i locali nei quali operano gli esercizi commerciali. È la figura professionale che organizza i servizi comuni a beneficio delle imprese e della clientela.

#### Esercente di punto vendita in franchising (franchisee)

L'Esercente di punto vendita in franchising è il gestore o il proprietario di un negozio, la cui attività è vincolata da un rapporto contrattuale con un'impresa commerciale di maggiori dimensioni.

#### Esercente

In genere l'Esercente è il proprietario del negozio, ma è considerato tale anche chi gestisce soltanto un'attività commerciale, senza possederla.

#### Responsabile degli acquisti

Il Responsabile degli acquisti organizza l'approvvigionamento delle merci e ne assicura l'assortimento, definendo la quantità e i tempi di consegna dei prodotti.

### **Il portale della GDO segnala le seguenti figure:**

#### **Buyer (o responsabile degli acquisti nella GDO)**

La figura del Buyer è descritta nei seguenti termini:

*“Il ruolo del Buyer sta cambiando. In un mercato sempre più competitivo occorre individuare nuove modalità negoziali e creare assortimenti efficaci e remunerativi. Ha la responsabilità della negoziazione delle condizioni di cessione dell'IDM (industria di marca) e dei fornitori del PAM (prodotto a marchio)”.*

In particolare: Seleziona il parco fornitori, Sovrintende al riordino delle merci in collaborazione con il Marketing, Definisce le previsioni di vendita – acquisto, Sviluppa gli assortimenti per canale.

A questo scopo vengono indicate le competenze chiave di questa figura:

*La nuova "funzione acquisti". Come organizzarla e definirne compiti e responsabilità*

*L'analisi del mercato e della concorrenza per creare assortimenti unici e vincenti*

*Gli obiettivi e i vincoli dell'assortimento*

*Come impostare il rapporto commerciale con i fornitori evitando i conflitti*

*Le nuove "aree di negoziazione" dei buyer europei*

*Le cinque "C" per scegliere un fornitore (correttezza, collaborazione, conoscenza, category, comunicazione)*

*Check list delle condizioni di entrata e di mantenimento in assortimento*

*La definizione del prezzo di vendita*

*Le formule matematiche del buyer*

A proposito di questa figura, l'ISFOL afferma che:

*“Nell'ultimo decennio questa figura ha registrato notevoli incrementi, una tendenza che sembra confermarsi anche nel medio periodo. Va tuttavia segnalato che i numeri a cui ci si riferisce sono piuttosto limitati, nell'ordine di qualche migliaio di occupati. Il Responsabile degli acquisti è infatti presente quasi esclusivamente nella grande distribuzione e lavora perlopiù presso la sede centrale e raramente nei punti vendita.”*

### **Category manager**

Figura che opera per la grande distribuzione (analoga alla figure n. 5 del RRF), presidia, analizza e propone strategie di marketing su una intera categoria merceologica. Ha la responsabilità del governo di una o più category il cui ruolo, dimensioni ed obiettivi è definito in collaborazione con la Direzione Marketing. Il suo obiettivo è incrementare la produttività della category assegnata.

In particolare, definisce il mix fornitori e prodotti, individua le attività promozionali più coerenti, stabilisce gli spazi e la disposizione delle merci sugli scaffali

### **Promoter Assistente Rete**

Assicura il collegamento diretto tra la Centrale (la cooperativa o la direzione) e il punti di vendita, in un determinato territorio e, sulla base delle politiche e dei programmi definiti, garantisce l'assistenza ai gestori del punto di vendita.

In particolare svolge le seguenti attività:

*Verifica performance economiche dei punti di vendita*

*Controlla l'andamento del punto di vendita, con il gestore*

*Individua le aree di miglioramento e di recupero di redditività*

*Fornisce consulenza sull'organizzazione del lavoro e sulla gestione del personale*

*Partecipa alla definizione del Budget dei punti di vendita*

*Forma il personale*

*Progetta e gestisce nuove aperture o ristrutturazioni*

*Coordina le attività operative di gestione del punto di vendita prima e dopo l'apertura*

### **Visual Merchandiser**

Progetta, organizza e decora le vetrine e gli interni dei punti vendita, elaborando strategie di esposizione del prodotto sempre nuove ed in grado di attrarre il consumatore.

Quella del Visual Merchandiser è una professionalità molto richiesta dalle aziende detentrici di una grande rete distributiva.

### **Retail manager**

Spesso viene denominato in questo modo il responsabile di un punto vendita di un supermercato. Il retail si presenta come uno dei settori di attività economica più dinamici nel panorama nazionale e internazionale, in cui i processi di sviluppo portano ad una continua iniziativa da parte dei player. In questo contesto, il segmento discount si caratterizza per la continua crescita dovuta all'aumento del numero di clienti che scelgono offerte convenienti senza rinunciare alla qualità dei prodotti.

Si segnala una iniziativa, che avrà luogo nel 2009-2010, di un corso di perfezionamento in RETAIL MANAGEMENT, promosso dall'Università degli Studi di Verona e da Lidl Italia Srl.

## 4.4 Considerazioni comparative sulle figure e sulle competenze della distribuzione commerciale

L'analisi comparata tra i descrittivi proposti dal RRFP, quelli proposti dal repertorio FSE dei Profili professionali, quelli proposti dal Thesaurus della Borsa Nazionale del Lavoro, dall' ISFOL e dalla letteratura corrente, specie relativa alla GDO, avendo come obiettivo una mappatura completa delle figure e delle aree di competenza ritenute di maggiore rilievo per lo sviluppo del settore della distribuzione commerciale, evidenzia che:

- al RRFP mancano le figure degli addetti vendita specializzati, opportunamente descritti dal Thesaurus della Borsa Lavoro come il Banconiere di pasticceria, Banconiere di macelleria, Banconiere di gastronomia, Operatore di vendita specializzato;

- il Repertorio dei profili, mentre opportunamente elenca i percorsi di formazione obbligatoria fissati dalla legge per l'accesso ad alcune professioni del commercio e dedica uno spazio importante a competenze in materia di internazionalizzazione, non considera le professioni di base del commercio e della grande distribuzione (in un'ottica di non sovrapposizione con il RRFP);

- Entrambi non sviluppano a sufficienza le figure professionali segnalate dal mondo della GDO ed in particolare: il Buyer della Grande Distribuzione, il Promoter Assistente della Rete distributiva, il Category manager, il Visual Merchandiser ed il Retail manager, sebbene molti elementi di queste nuove figure siano già presenti ma combinate in modo diverso all'interno delle loro figure.

- Infine pochissime fonti si preoccupano della figura più tradizionale ma anche più diffusa e più critica della distribuzione commerciale: il **Titolare di Negozio**, il quale ha la responsabilità del governo del punto di vendita e deve quindi essere in grado di formulare il budget (vendite – margini – costi) e realizzarlo, formare e motivare il personale ed organizzarne le loro attività, ottimizzare il flusso della merce presidiando anche gli adempimenti amministrativi e contabili della gestione di un magazzino e di un punto vendita. Le proposte formative per chi intende diventare un esercente di negozio sono in effetti rare e occorrerebbe verificare se ciò non rappresenti una sottovalutazione di un fabbisogno formativo.

## 5 Quadro di sintesi sulle figure e competenze professionali richieste dal settore della distribuzione commerciale

NB: Il presente capitolo è un work in progress da discutere ai tavoli con le parti sociali e le agenzie formative

### 5.1 Il punto di vista di ASCOM Grosseto

“Dal punto di vista dei fabbisogni formativi si segnala l’esigenza di profili amministrativi (soprattutto per ciò che concerne la stesura delle fatture, la registrazione della contabilità) da inserirsi come:

- addetto alla contabilità
- addetto paghe e contributi

Nel settore, invece, più prettamente commerciale rappresentato da catene di negozi e/o piccole realtà di attività commerciali il profilo più richiesto è quello di *addetto alla vendita* che sempre più spesso necessita di un’attività di aggiornamento e formazione continua soprattutto per quello che riguarda le attività di accoglienza e comunicazione. Altri profili che spesso vengono richiesti sono:

- magazziniere
- vetrinista

Le aziende associate a Ascom spesso lamentano, infine la mancanza di competenze informatiche di base e linguistiche in tutti i profili richiesti”<sup>5</sup>.

### 5.2 Opinioni prevalenti raccolte presso gli operatori del settore

Sulla base di una prima valutazione della letteratura e delle fonti locali intervistate – che andrà discussa e confrontata con i partecipanti ai tavoli promossi dalla Provincia di Grosseto – emerge una generalizzata carenza di commessi e addetti alla vendita ed in particolare si segnala la carenza di addetti alla vendita specializzati in grado di offrire consulenza tecnica durante l’acquisto ed un servizio di assistenza post-vendita.

La chiusura di molti piccoli esercizi alimentari ed il parziale abbandono di alcuni mestieri tradizionali (panettiere, macellaio, salumiere, ecc) ha poi determinato la carenza di tali figure nei grandi esercizi de-specializzati.

Tra le figure più richieste si segnalano, infatti, l’addetto al banco macelleria, l’addetto al banco gastronomia e l’addetto al banco pesce.

Altre carenze riguardano le competenze nelle aree del marketing, della comunicazione, delle tecniche di vendita ed esposizione, della gestione commerciale e finanziaria, delle nuove tecnologie informatiche (Internet).

Sempre maggiore importanza assume quindi la formazione che si occupa di temi quali:

- accoglienza
- tecniche di vendita e psicologia del cliente
- visual merchandising
- inglese commerciale
- contabilità di magazzino e gestione delle scorte
- Internet e posta elettronica a supporto della vendita

---

<sup>5</sup> Intervista a Gabriella Orlando – Responsabile formazione ASCOM Grosseto, 11 Giugno 2009, a cura di Federica Gottardo.

Per quanto riguarda infine le figure professionali da formare o da aggiornare per sostenere lo sviluppo di questo settore, è utile tenere distinti 4 ambiti:

- a) La grande distribuzione
- b) I piccoli negozi
- c) Le officine di riparazione autoveicoli
- d) I rappresentanti di commercio e gli intermediari

#### **a) La grande distribuzione**

Le figure professionali di questo comparto sono sufficientemente conosciute e ben descritte (si veda par. 4.3 sopra).

L'offerta formativa esistente proviene essenzialmente dalle grandi aziende della GDO o loro consorzi e comunque da soggetti che si muovono su scala nazionale attingendo a risorse proprie o finanziamenti nazionali.

*Vi sono margini di intervento da parte della Provincia di Grosseto in questo ambito? E se esistono, è ritenuto opportuno e/o prioritario impegnarsi su questo fronte?*

#### **b) I piccoli negozi**

Nonostante la crisi, la caduta dei consumi e la riduzione degli addetti, questo settore mantiene una rilevanza notevole per il benessere economico e sociale del territorio provinciale. Tuttavia la formazione professionale che viene erogata a questo ambito è assai circoscritta alla formazione obbligatoria (REC, HAACCP, Sicurezza sul lavoro) e poco rivolta ai temi evolutivi dell'attività commerciale sopra segnalati, come:

- accoglienza
- tecniche di vendita e psicologia del cliente
- visual merchandising
- inglese commerciale
- contabilità di magazzino e gestione delle scorte
- Internet e posta elettronica a supporto della vendita

Inoltre occorre prestare più attenzione alla formazione dei nuovi aspiranti titolari di piccoli esercizi commerciali ed all'aggiornamento professionale degli attuali titolari di negozi.

#### **c) Le officine di riparazione autoveicoli**

Le attività di vendita, riparazione e manutenzione di autoveicoli, motoveicoli (e mezzi agricoli oltre che di biciclette) rappresentano un pezzo importante del commercio in provincia e segnalano difficoltà a reperire il personale tecnico qualificato (meccanici, aggiustatori, carrozzieri, elettrauto, ecc.).

#### **d) I rappresentanti di commercio e gli intermediari**

Oltre alla formazione obbligatoria per l'iscrizione al RAR, non si segnalano iniziative formative per il segmento professionale probabilmente più in crisi di tutto il settore. In realtà il sistema distributivo ed i rapporti tra produttori e venditori si è profondamente modificato con l'avvento della globalizzazione, della grande distribuzione e del low cost, rendendo in alcuni casi obsoleta la figura dell'agente di commercio o comunque necessario un riposizionamento professionale, rispetto al quale la formazione oltre che il supporto delle associazioni di categoria, potrebbe fornire un contributo importante.

### 5.3 Le risorse finanziarie pubbliche per la formazione nel settore della distribuzione commerciale

La ripartizione delle risorse della Provincia di Grosseto destinate alla formazione professionale nelle annualità 2003-2007 è riassunta nella tabella seguente.

Settori	% €
rurale e agriturismo	11,5%
alberghi, turismo e alimentari	11,0%
manifatturiero, costruzioni e trasporti	8,5%
servizi imprese	7,8%
sicurezza, ecologia, ambiente	5,2%
informatica	9,6%
lingue	1,2%
commercio	0,6%
servizi educativi e azioni sistema	8,5%
servizi persona	1,9%
servizi socio sanitari	7,3%
artistico	5,3%
totale cpi (orientamento e svantaggio)	21,7%
Totale programmi fp 2003-2007	100,00%

I dati sopra esposti devono tuttavia essere precisati nel senso che l'attribuzione di un intervento finanziato ad un settore produttivo è riconducibile soltanto ai contenuti del profilo professionale di sbocco, poiché nella programmazione FSE precedente, il comparto economico non è mai stato considerato come uno specifico parametro da tenere in considerazione.

Inoltre va tenuto conto che la maggior parte delle risorse della formazione era destinata ad interventi per disoccupati, i quali, per definizione, sono in una condizione di non appartenenza ai settori economici. Soltanto la formazione esplicitamente rivolta al personale già occupato nelle imprese, consente di delimitare con precisione il settore o comparto a cui è stato rivolto l'intervento stesso.

Fatte queste premesse balza all'occhio la ridotta entità dell'investimento di risorse pubbliche a favore del commercio (in proporzione a quanto è stato destinato agli altri settori).

Ciò in parte è dovuto al fatto che la formazione obbligatoria per legge non può essere finanziata dal FSE ed in parte anche dal fatto che molta formazione trasversale (lingue estere, informatica) è stata conteggiata separatamente.

Inoltre va tenuto conto che molta formazione è stata rivolta al turismo ed agli esercizi di somministrazione di cibo e bevande e non sempre è facile distinguere queste imprese da quelle del commercio.

Infine occorre tenere conto che buona parte della formazione professionale per la GDO è gestita autonomamente dalle aziende, mentre molti interventi di aggiornamento professionale sono promossi e finanziati direttamente dalle associazioni di categoria del settore.

Pur tuttavia il tema della finalizzazione settoriale delle risorse pubbliche destinate alla formazione professionale permane al centro dell'interesse delle parti sociali coinvolte.

--- ° ---

## Bibliografia

CCIAA Grosseto; OSSERVATORIO ECONOMICO LOCALE; La congiuntura economica in provincia di Grosseto; Consuntivo 2008 - Previsioni 2009; Il semestre 2008 - Previsioni I semestre 2009; L'impatto della crisi sull'economia reale; Marzo 2009

Camera di Commercio di Grosseto, Ufficio Studi Analisi congiunturale delle imprese commerciali della provincia di Grosseto, I Trimestre 2009

Polos Grosseto "Linee di tendenza dell'economia della provincia di Grosseto nel medio periodo" (VI° Giornata dell'Economia – 3 giugno 2008)

Unioncamere – Ministero del Lavoro, Sistema Informativo Excelsior, 2009; estrazione dati disaggregati per province; in <http://excelsior.unioncamere.net/>

Regione Toscana; SETTORE FSE E SISTEMA DELLA FORMAZIONE E DELL'ORIENTAMENTO; REPERTORIO REGIONALE DELLE FIGURE PROFESSIONALI (RRFP) su: <http://www.rete.toscana.it/sett/orient/fp/bancadatifigprof.htm>

Regione Toscana; Data base Fondo Sociale Europeo; Banca dati e indice dei profili professionali approvati ai sensi della DGR 903 del 12/09/2005 come modificato dalla 1017/05; in <http://www.rete.toscana.it/sett/orient/fp/quaprof.htm>

Regione Toscana,  
<http://www.regione.toscana.it/commercioconsumatori/grandedistribuzione>

Ministero del lavoro; Thesaurus della Borsa Nazionale del Lavoro -  
<http://www.borsalavoro.it>

ISFOL Orientaonline - <http://orientaonline.isfol.it>

Il Portale della GDO - <http://www.grandedistribuzione.it>

--- ° ---