



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

FACOLTÀ DI INGEGNERIA

CORSO DI LAUREA IN INGEGNERIA GESTIONALE

DIPARTIMENTO DI TECNICA E GESTIONE DEI SISTEMI INDUSTRIALI

TESI DI LAUREA DI PRIMO LIVELLO

**Le imprese industriali del Veneto: dinamica
della dimensione media e caratteri
dell'imprenditorialità**

Relatore: Ch.mo Prof. ADRIANO BIROLO

Laureando: ANDREA BIZZOTTO

Anno Accademico 2011-2012

Indice:

| | |
|---|-----------|
| Introduzione: | 5 |
| CAPITOLO 1: Le differenze tra grande e piccola impresa | 7 |
| 1.1 Passaggio dalla grande alla piccola impresa: | 7 |
| 1.2 La grande impresa | 9 |
| 1.3 La piccola impresa | 11 |
| | |
| CAPITOLO 2: Analisi dimensione media nel Veneto | 18 |
| 2.1 Crescita dimensione media tra il 1961 e il 1971 | 27 |
| 2.2 Decrescita dimensione media tra il 1971 e il 1981 | 28 |
| 2.3 Decrescita dimensione media tra il 1981 e il 1991 | 28 |
| 2.4 Crescita dimensione media tra il 1991 e il 2001 | 29 |
| | |
| CONCLUSIONI | 30 |
| | |
| BIBLIOGRAFIA | 33 |

Introduzione

La tesi che si andrà ad argomentare si basa su dati rilevati dall'Istat dal 1961 in poi con intervalli regolari di dieci anni fino al 2001, anno del penultimo Censimento Industriale effettuato.

Non è stato possibile analizzare i dati dell'ultimo censimento dell'anno 2011 perché al momento della stesura dell'elaborato non sono ancora stati pubblicati.

Lo scopo è di illustrare l'andamento della dimensione media delle imprese nel Veneto dalla fine della seconda guerra mondiale ad oggi.

Nel primo capitolo si andrà a spiegare l'evoluzione dimensionale che le imprese hanno subito nel corso degli anni da grande impresa del dopo guerra a *piccola-media impresa* degli anni Novanta, analizzando le motivazioni del declino della prima in favore della seconda. Si prenderà inoltre in considerazione le differenze che contraddistinguono le due tipologie.

Nel secondo capitolo, sulla base dei dati raccolti, si cercherà di illustrare analiticamente la dimensione media dell'impresa nel corso degli anni, confrontando le imprese appartenenti ai settori che hanno maggior peso nel panorama dei settori censiti. Nelle tabelle relative ai primi tre Censimenti (1961, 1971, 1981) si noterà come i settori nei quali è maggiore la presenza di imprese di media dimensione sono i seguenti: *Industria Manifatturiera, Costruzione e Installazione Impianti, Commercio*. Negli ultimi due Censimenti (1991, 2001) oltre ai tre settori qui sopra citati si vede l'ingresso del settore *Altri Servizi*, il quale, rappresentando una rilevante percentuale del totale delle attività imprenditoriali, di fatto si rende partecipe della determinazione della dimensione media.

L'analisi alla base di questo elaborato è concentrata sui quattro settori sopra illustrati a motivo della massiccia presenza di imprese di media dimensione al loro interno, escludendo quindi gli altri settori perché quasi ininfluenti ai fini dell'elaborato.

Si tralascerà inoltre la classe dimensionale comprendente da 1 a 2 addetti perché fuorviante per il calcolo della dimensione media dell'impresa.

CAPITOLO 1

Le differenze tra grande e piccola impresa

1.1 Passaggio dalla grande alla piccola impresa

Lo sviluppo dell'industrializzazione sul finire dell'Ottocento, contemporaneamente all'unione del Veneto all'Italia, vede una lunga incubazione protoindustriale, una modernizzazione dell'industria laniera, e lo sviluppo di una classe imprenditoriale, che vede nei territori del trevigiano e vicentino il luogo dove insediare le attività produttive. Si tratta di imprese avanzate e integrate verticalmente portatrici quindi d'innovazione e modernità, mettendo così le basi per lo sviluppo delle piccola e media imprenditoria. La discussione attorno al ruolo e alle potenzialità della media impresa si è particolarmente sviluppata in Italia negli ultimi anni in relazione alla riorganizzazione del nostro sistema produttivo. Sembra che la media dimensione sia oggi la via migliore per il successo imprenditoriale tanto che si va affermando una specie di paradigma ideale dell'impresa auspicabile che associa alla dimensione media altre due caratteristiche: il dinamismo e il contenuto tecnologico. Si delinea in sostanza l'archetipo della media impresa, dinamica, tecnologicamente avanzata e finanziariamente equilibrata che dovrebbe essere la chiave del successo sui mercati che si vanno globalizzando. . Se il distretto è il luogo delle piccole imprese efficienti, sappiamo che nelle due province venete di Treviso e Vicenza le grandi imprese 'storiche' sono state protagoniste forti e decisive del processo di sviluppo e il piccolo, che oggi si vedono come caratterizzazione del paesaggio veneto, è nato in realtà dalla grande fabbrica o accanto ad essa, e probabilmente con essa ha mantenuto una rete di rapporti economici, anche importanti. Nelle due province molti aggregati di industrie distrettuali si sono sviluppati attorno a un polo di grandi imprese che ritroviamo ancora ben presente ai primi anni Settanta. Ricordiamo la Lanerossi con i suoi 6.400 dipendenti al 1976, la Marzotto che di dipendenti ne dichiarava allo stesso anno 6.680, la SanRemo confezioni con 3.900 dipendenti, la Electrolux-Zanussi con 2 mila, la

Laverda macchine agricole con 1.180, l'acciaieria AVEG con 970 dipendenti, la De Pretto turbine con 900 dipendenti, per non parlare della Pellizzari che negli anni cinquanta superava i 3 mila dipendenti. Questo nucleo era seguito da aziende di dimensioni nettamente minori, ma comunque con un numero di addetti compreso tra i 600 e i 750: la Ceccato (meccanica), la Fiamm (accumulatori), il Lanificio di Nervesa, e poche altre. Questo paradigma supera alcuni dualismi del passato e abbandona anche alcune caratteristiche che si ritenevano essenziali nell'impresa di successo alcuni anni fa e che ora sono considerati elementi di secondo ordine. Nella seconda metà degli anni Ottanta prevaleva l'idea che l'impresa di successo dovesse essere certamente dinamica, ma che sostanzialmente dovesse essere finanziariamente abile, cioè in grado di incidere sulle condizioni dei mercati finanziari e di essere in grado di sottrarsi al ricatto del razionamento del credito. Lo sviluppo della finanza nelle imprese, cioè la trasformazione degli attivi delle imprese industriali da prevalentemente composti di immobilizzazioni tecniche a prevalentemente composti di immobilizzazioni finanziarie e partecipazioni, si è accompagnata all'entrata diretta delle imprese industriali nella gestione del credito non solo per conto proprio, ma anche per conto terzi. La contrapposizione principale in questa logica era fra specializzazione e flessibilità, tipica delle piccole imprese, e dimensione e controllo dei mercati, tipicamente appannaggio delle grandi imprese o dei grandi gruppi.

Poiché l'esperienza dell'ultimo decennio, evidenzia la crescita di un numero considerevole di medie imprese è naturale che dopo un lungo periodo in cui si riteneva che il sistema industriale fosse ampiamente polarizzato fra grandi e piccole imprese ora ci si interroghi sulla reale dimensione delle imprese. D'altra parte il concetto stesso di dimensione di impresa si presta a interpretazioni difformi in relazione all'angolo da cui lo si percepisce. In particolare si è assistito alla duplice mitizzazione di questo concetto per cui si contrapponeva la piccola impresa dinamica e flessibile alla grande impresa integrata e potente. Come si è potuto verificare tuttavia la crisi della prima metà degli anni '90 unita all'accelerazione impressa all'apertura dei mercati nazionali dalla prospettiva dell'integrazione europea ha messo in rilievo l'inadeguatezza delle imprese italiane sia di grandi, sia di piccole dimensioni.

1.2 La grande impresa

Gli anni del dopo guerra fino agli anni Settanta l'Italia assiste al suo più grande periodo di sviluppo economico. Questo periodo fa balzare l'economia italiana fra le prime in Europa ed addirittura nel mondo, non a caso questo periodo fu chiamato "miracolo economico". In questo periodo l'Italia assieme a vari stati (Inghilterra, Francia e Germania) partecipò alla "età dell'oro" europea, dove si raggiunse il raddoppio del prodotto pro capite rispetto il suo trend¹. L'Italia fu seconda solo alla Germania nella combinazione tra crescita, stabilità dei prezzi, accumulazione di capitale. Mai la nostra economia aveva sperimentato una crescita del reddito e degli investimenti così elevata, stabile e duratura nel tempo. Questo boom economico è caratterizzato dalla nascita di grandi imprese, la maggior parte di esse sono imprese manifatturiere. Oltre che allo sviluppo economico hanno pure favorito il passaggio sociale dalla figura contadina alla figura operaia. Le grandi imprese inoltre hanno giocato un ruolo importante anche per la formazione del personale, sia dal punto di vista del sistema produttivo che dal punto manageriale che con il tempo ha dato modo a diversi dipendenti di intraprendere la via dell'indipendenza grazie proprio alle conoscenze apprese con il tempo²; questo si verificherà agli inizi degli anni Settanta dove le grandi imprese causa la conflittualità sindacale e l'aumento delle materie prime si troveranno costrette a ridurre le proprie dimensioni o addirittura in alcuni casi alla chiusura della stessa. Fu così che nel Nord-Est dell'Italia si vedono nascere piccole imprese. La loro peculiarità, in quel momento, sta appunto nella loro dimensione ridotta, che tradotto significa flessibilità nei volumi di produzione e nell'impiego di lavoro, cose fondamentali per adattarsi alla richiesta di domanda che comincia ad essere sempre più instabile. La piccola impresa divenne una protagonista di successo nella crescita dell'industria italiana e da essa prende forma l'affermazione del "*made in Italy*".

¹ Toniolo, 1998

² Brusco, 1986

La nascita di questi distretti comunque è stato sì un caso di successo, ma non di miracolo economico come avvenne agli inizi degli anni Cinquanta. Le nuove imprese avrebbero dovuto ampliare il ristretto numero di grandi imprese apportandovi anche il ricambio necessario a tenerlo in vita così da competere a livello internazionale nei settori dell'auto, petrolifero, chimico, siderurgico, delle macchine per ufficio e di calcolo, degli elettrodomestici. Negli anni Ottanta in nessuno di questi campi l'Italia presentava un competitor del *"made in Italy"*, al contrario del settore dell'arredo-casa, sistema moda e tempo libero dove riescono ad acquisire conoscenze che nemmeno le grandi imprese hanno raggiunto, e grazie a esse trarre ricchezza e imporsi nel mercato mondiale. Questo nuovo successo però non è fondato su una base industriale solida, ma invece mette in evidenza il carattere instabile del distretto. Raffigura un organizzazione produttiva che non ha in sé un meccanismo sistematico di crescita, perché non costituisce un'entità economica consolidata. Il continuo sviluppo del distretto porta a due alternative entrambe deludenti: la prima è quella che il potere di alcune aziende a portata mondiale rompono l'equilibrio del distretto trasformandolo in un serbatoio di subforniture, al posto di evolversi in una specie di multinazionale in grado di presiedere i primi posti mondiali; la seconda è quella di mantenere la vera e propria identità distrettuale a discapito del suo equilibrio delicato.

A dimensioni maggiori corrisponde una produzione maggiore e un costo del lavoro per unità minore³. Essere grandi quindi favorisce la crescita nella produttività e una superiore capacità di accelerare. Queste economie di scala non sono le sole a fare un'impresa grande e concorrenziale ma vengono affiancate dall'idoneità finanziaria e manageriale che seguono gli sviluppi del processo tecnico e delle innovazioni oltre che la capacità di operare nei mercati globali. Nel caso dei distretti, quindi nelle piccole imprese, niente di tutto ciò avviene

³ Istat, 2001

1.3 La piccola impresa

I sistemi locali di piccola impresa spiegano la gran parte del successo del modello industriale italiano oltre che della sua ristrutturazione dimensionale. La piccola impresa, all'interno di un distretto industriale specializzato nella fabbricazione di un certo tipo di prodotto, vede il suo successo grazie al risparmio dei costi per il problema della gestione della produttività, la flessibilità dell'organizzazione produttiva che si traduce in aumento della varietà del prodotto finito, oltre che a una continua innovazione elemento importante per la dinamicità del mercato che si contraddistingue in questi ultimi anni. Sono imprese che traggono vantaggio grazie all'economia esterna all'impresa ma interna al distretto inteso appunto come specializzazione produttiva su di un luogo⁴. Molte imprese che fanno parte di un distretto industriale danno vita ad un sistema di subfornitura creando un certa di dipendenza l'una con l'altra diventando così imprese di fase. Tra queste imprese nasce una collaborazione che tocca tutti gli *step* del prodotto: dalla progettazione, fabbricazione, alla sperimentazione arricchendo così il sapere e le competenze del distretto. Da tutto questo riescono a trarne vantaggio le piccole aziende che con il tempo passano da semplici subfornitori a imprese di produzione finale. In questo modo la grande impresa perde il controllo a favore di queste piccole medie imprese che riescono a instaurarsi in maniera autonoma nel mercato. A volte le stesse conoscenze passano attraverso il mercato del lavoro, cioè attraverso i dipendenti che passando dalla grande alla piccola impresa portano un'intensa conoscenza del prodotto sia per quanto riguarda la produzione che l'inserimento nel mercato.

Gli elementi che hanno condotto alla formazione e che caratterizzano l'imprenditoria nei distretti sono svariati. Come prima cosa la generazione degli imprenditori dai ranghi del lavoro dipendente: essi erano lavoratori dipendenti di grandi aziende le quali per decisioni di terziarizzazione del lavoro o per problemi a livelli economico erano costrette a licenziare. Nel caso di terziarizzazione le ditte proponevano ai suoi ex dipendenti di formare un'azienda le quali avrebbero lavorato come fornitori. Tutto questo andava a vantaggio sia ai neo imprenditori che avevano già lavoro assicurato e

⁴ Brusco e Paba, 1997

conosciuto, sia alle grandi imprese che facevano fare una fase del processo, magari complicata, esternamente, eliminando tanti problemi e sicuri che il lavoro si svolgesse in maniera veloce e corretta.

Nel secondo caso i dipendenti che venivano licenziati per via del fallimento dell'impresa, avendo le competenze adatte per produrre, investivano i propri risparmi formando una piccola impresa. Essi però avevano lo svantaggio che il mercato di vendita dovevano crearselo.

Un ruolo importante poi lo svolge la famiglia la quale trasmette conoscenze e continua a svolgere un ruolo importante all'interno dell'organizzazione dell'attività industriale. Queste famiglie sono per lo più famiglie numerose dove tutti grandi e piccini mettono del suo per mantenere in vita l'impresa. Altro fattore in cui le famiglie giocano un ruolo attivo è la disponibilità del capitale iniziale, essendo loro, come già anticipato, numerose e con molti componenti che già lavorano, il basso carico economico, l'elevato reddito e la disponibilità di una proprietà consentono alla famiglia di avere dei risparmi così da poter investire intraprendendo l'attività industriale.

Altra caratteristica che contraddistingue la nascita delle piccole imprese sono le relazioni sociali all'interno del distretto, infatti i modi in cui nascono sono: accordi informali, esternalizzazione di attività produttive grazie alla conoscenza tra imprenditore e dipendente.

I distretti industriali italiani sono caratterizzati da una forte identità storica e socio-culturale, che funge da collante tra le imprese, gli attori sociali e il territorio. Ciò definisce il distretto industriale come un'entità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta, naturalissimamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali⁵. Dunque, non è soltanto l'esistenza di una forte agglomerazione di imprese a fare da elemento costitutivo del distretto. Sin dai primi contributi di ricerca sui distretti italiani è stato evidenziato che la dimensione economica non esprime per intero la natura peculiare del distretto industriale. Oltre l'elemento economico in senso stretto, vi è, infatti, una componente di natura sociale, storico-culturale, che attiene alla comunità di persone, ai valori, alla cultura, ai saperi accumulati localmente.

⁵Becattini, 1989

Aspetti economici, quali la specializzazione flessibile e la divisione interaziendale del lavoro, s'intrecciano con la forte integrazione sociale e culturale all'interno della comunità di imprese e di persone che popolano il distretto. Le due dimensioni sono strettamente collegate, giacché la condivisione di valori storicamente consolidati, nonché i rapporti di amicizia e parentela spiegano la capacità dei distretti di abbattere i costi di transazione. Anche i problemi legati all'incertezza e al rischio di comportamenti opportunistici che caratterizzano il ricorso al mercato quale meccanismo di *governance*⁶ costituiscono un fattore di diminuzione dei costi di transazione.

Il distretto, quindi, non è soltanto una popolazione di imprese, ma un ambiente sociale, una comunità di persone che condividono cultura, storia, linguaggio e saperi, valori e regole di comportamento, che determinano fiducia e coesione sociale. Intense relazioni sociali, di natura informale, regole condivise consolidate e consuetudini fanno sì che il coordinamento tra le imprese si realizzi in modo automatico, senza costi legati al ricorso al mercato e al tempo stesso facilitano la condivisione e lo scambio di informazioni⁷. In quest'ottica, il distretto industriale rappresenta una rete in primo luogo fiduciaria, che si alimenta attraverso il capitale sociale formatosi in un dato territorio. Giocano un ruolo chiave nella formazione della peculiare atmosfera industriale del distretto non solo le imprese, ma anche le istituzioni locali, quali centri di formazione e di servizi per le imprese, università, pubblica amministrazione locale, agenzie per lo sviluppo, banche e, in generale, enti e strutture espressione dell'associazionismo territoriale e imprenditoriale. Di volta in volta, in modo diverso a seconda dei contesti, questi attori locali hanno contribuito all'emergere del distretto e al rafforzamento della sua identità.

Andando più in profondità possiamo trovare due origini diverse tra loro per la formazione della piccola impresa. La prima è che può nascere da un certo capitale di un imprenditore il quale decide di investirlo in una nuova impresa, o già esistente; questa nuova impresa può essere percepita come una molecola del capitale finanziario, che si basa su di un progetto di massimizzazione del profitto in un determinato tempo.

⁶Williamson, 1975

⁷ Dei Ottati, 1995

La seconda è che può nascere come “impresa progetto” cioè come “progetto di vita” : l’imprenditore oltre che a investire il capitale finanziario investe la sua competenza tecnica e l’impegno sul lavoro; queste imprese sono per lo più imprese a carattere familiare dove domina oltre la competenza la voglia di rischiare e di fare da sé.

Le scelte iniziali di una piccola impresa sono diverse da quelle di una grande impresa.

All’inizio devono saper contare più su di una organizzazione che abbia stimoli sempre nuovi nell’innovazione, nella differenziazione del prodotto creando nuove funzioni, andando alla ricerca di mercati concorrenziali; cosa che per le grandi imprese non sono necessarie, di fatto le grandi imprese svolgono lavori di routine sia per quanto riguarda il prodotto che il mercato, lavorando solo sul piano concorrenziale del prezzo.

Il fatto importante per una piccola impresa è che l’imprenditore deve concentrarsi più di tutto sulla produzione del prodotto e non sul settore merceologico del prodotto stesso. Un esempio è il prodotto dell’abbigliamento che può avere un posizionamento di mercato molto alto, può richiedere tempi di apprestamento più rapidi di un prodotto tecnologico all’avanguardia. Ed è proprio in questo contesto che l’imprenditore svolge un ruolo fondamentale, cioè deve organizzare al meglio la progettazione del prodotto, la produzione e la commercializzazione⁸.

L’imprenditore di una piccola impresa, la quale trova la sua caratteristica principale nel dinamismo, deve prendere decisioni in modo rapido. Lo *spin-off* (apprendimento, uscita, nuovo avviamento) è il modo più frequente per la nascita di nuove aziende⁹.

Alla base della nascita di queste nuove piccole realtà, collocate all’interno di un territorio ben limitato, c’è la scomposizione in fase del processo produttivo: la presenza di “numerosi mercati per i diversi componenti e le diverse lavorazioni fa sì che anche nel caso di produzioni particolari o semilavorati si può produrre per il mercato non producendo necessariamente su commessa”¹⁰.

L’imprenditore può entrare nel mercato di fase con un capitale e una produzione ridotta perché i mercati sono competitivi, inoltre non c’è la presenza del monopolio, di discriminazioni, di pratiche ostiche e l’impresa quindi può agire nel mercato come soggetto autonomo.

⁸ Masurel, Monfort e Van Lentink, 2003

⁹ Bartolozzi e Garibaldo, 1995

¹⁰ Brusco, 1986

In tale prospettiva, viene sottolineata la natura del distretto quale forma di organizzazione delle attività economiche alternativa alla grande impresa. Nel distretto la divisione del lavoro, che tipicamente si ha all'interno della grande impresa, viene realizzata tra imprese diverse, fortemente concentrate in un'area geografica e specializzate in fasi differenti del ciclo produttivo. Specializzazione e concentrazione spaziale favoriscono la formazione di manodopera specializzata, la diffusione di saperi e di conoscenza e il formarsi di un'atmosfera industriale favorevole. Essa si traduce in un vantaggio per le imprese appartenenti al distretto e, nel contempo, in una barriera rispetto a concorrenti esterni ad esso, i quali non beneficiano delle medesime condizioni di accesso a conoscenze e informazioni. I vantaggi di questo tipo di organizzazione delle attività economiche risiedono nell'elevata flessibilità unita alla specializzazione. La flessibilità deriva dal fatto che le piccole imprese, proprio in ragione della forte specializzazione e della loro produzione in piccola serie, possono valorizzare competenze specifiche, di tipo artigianale e conservare una forte capacità di adattamento alle mutevoli esigenze della domanda. Le imprese, specializzate in singole fasi, possono con elevata flessibilità riorganizzare i propri processi produttivi, poiché si radunano in squadre a "composizione variabile", facenti capo, di solito, ad imprese finali che funzionano da interfaccia con il mercato esterno. Ciò permette al sistema di rispondere più velocemente all'evoluzione delle preferenze dei consumatori, conferendo un vantaggio competitivo importante soprattutto nei mercati in cui risulta estremamente difficile prevedere l'andamento della domanda. La specializzazione verticale favorisce, inoltre, continui aumenti di produttività nelle diverse imprese di fase, derivanti da un uso sempre più specializzato delle risorse, e l'introduzione di continue innovazioni, seppure di tipo adattivo ed incrementale

11

L'analisi economica ha sottolineato l'importanza delle economie esterne nello spiegare i fenomeni di agglomerazione territoriale che caratterizzano i distretti industriali e, in secondo luogo, ha contribuito a far comprendere le peculiarità delle forme di divisione e specializzazione del lavoro nei distretti stessi¹² che sono stati descritti come forma intermedia tra mercato e gerarchia.

¹¹ Sammarra, 2003

¹² Antoldi, 2006

Nell'approccio proprio della *transaction cost economics*¹³, mercato e gerarchia sono le due fondamentali modalità di organizzazione delle attività economiche. Il mercato è la modalità di *governance* basata sulla scomposizione della produzione economica in fasi svolte da singole imprese indipendenti e poi coordinata attraverso scambi o transazioni di mercato. La formazione dei prezzi, attraverso la dinamica della domanda e dell'offerta, assicura il coordinamento tra le parti. Tuttavia, spesso i mercati non funzionano perfettamente. Asimmetrie informative, incertezza, forte specificità delle risorse scambiate e rischio di comportamenti opportunistici sono tutti elementi che determinano un forte innalzamento dei costi di transazione, ossia di tutti i costi legati, in senso lato, al ricorso al mercato (ad esempio, costi per la raccolta di informazioni, per il monitoraggio della controparte). Queste condizioni, laddove presenti in modo significativo, spingono gli attori economici al ricorso alla gerarchia quale modalità di organizzazione dell'attività economica, ossia all'internalizzazione (cioè al riportare entro i confini dell'impresa) attività e fasi che prima erano svolte da soggetti indipendenti. E' questa la logica dietro le scelte d'integrazione verticale, che hanno tradizionalmente caratterizzato la grande impresa di stampo fordista. La gerarchia prevale quale modalità di organizzazione dell'attività economica quando i costi del coordinamento interno di attività sono inferiori (o sono stimati tali) rispetto ai costi di transazione, associati al ricorso al mercato. Rilevanti economie di scala e vantaggi associati alla grande dimensione spingono verso la gerarchia. I distretti si caratterizzano come forma intermedia tra gerarchia e mercato, in quanto permettono di conseguire i vantaggi della forma gerarchia (per esempio raggiungendo elevati volumi che permettono economie di scala collettive) senza tuttavia perdere i vantaggi di flessibilità propri del mercato. Le economie esterne distrettuali compensano l'inefficienza della piccola dimensione e, al tempo stesso, la particolare atmosfera industriale del distretto e l'elevato livello di fiducia e di capitale sociale riducono i rischi di comportamenti opportunistici. L'efficacia di questa forma organizzativa dipende dal settore industriale¹⁴: i distretti tendono ad affermarsi

¹³ Williamson, 1975

¹⁴ Antoldi, 2006

tradizionalmente nei settori nei quali il processo tecnico produttivo è facilmente scomponibile e nei settori strutturalmente poco concentrati.

CAPITOLO 2

Analisi dimensione media nel Veneto

I dati per affrontare l'analisi della dimensione media nel Veneto sono stati raccolti dai Censimenti Industriali ISTAT degl'anni 1961, 1971, 1981, 1991, 2001. Il 2011 non è presente perché deve ancora essere completato, ma avrebbe avuto un contenuto di dati importanti per capire l'andamento della dimensione media visto che nel 2001 c'era la tendenza ad un innalzamento progressivo. Al contrario nell'ultimo decennio, specialmente negli ultimi tre quattro anni, una crisi globale ha ridimensionato molte imprese, sia grandi che piccole.

Ci si focalizzi però sull'arco di tempo elaborato: come si può vedere nel 1961 la dimensione media era di 11,56 persone. Sono passati 15 anni dalla fine della Guerra Mondiale e l'economia sembra in fase di ripresa, sono gli anni iniziali del boom economico il quale trova maggior successo negli anni Settanta di fatto qui la dimensione media era di 12,47. Questo punto in più rispetto agli anni Sessanta permette di capire e confermare che le aziende sono diventate più grandi. Infatti le imprese hanno iniziato a strutturarsi seguendo il modello "fordista", cioè verticalmente integrato. Le aziende producevano tutto al loro interno, dai macchinari che le servivano alla produzione, alle fasi del processo produttivo fino al prodotto finito.

Nel Censimento del 1981 però si nota un calo della dimensione media che arriva a quota 11,20; questo fa capire che le aziende stanno iniziando a de-verticalizzare: non trovano più conveniente produrre tutto al loro interno e iniziano così a esternalizzare alcune fasi del processo produttivo, nella fattispecie quelle che hanno costi maggiori per l'impresa. Nascono così le prime industrie di fase gestite, per la maggior parte, da ex dipendenti delle grandi imprese nelle quali hanno appreso la conoscenza del prodotto e il suo processo produttivo. Questo porta ad una de-verticalizzazione dell'impresa e alla nascita di piccole imprese che contribuiscono ad abbassare la

dimensione media. È in questo contesto che nasce il distretto industriale, un insieme di piccole aziende localizzate in una determinata area geografica.

Il picco di minimo si raggiunge nel Censimento del 1991 dove la dimensione media era di 10,18 questo a testimonianza che la struttura delle imprese rimane piccola, anzi cala ulteriormente. Una spiegazione di questo è che le imprese esternalizzando una o più fasi del processo ad aziende localizzate vicino a loro, favoriscono una riduzione del costo del lavoro rispetto al distretto di loro appartenenza.

Nel Censimento del 2001 però si nota che la dimensione media torna a crescere arrivando a quota 11,04. Questa nuova variazione fa apprendere che le aziende continuano a trasformare ulteriormente la loro struttura dimensionale. Le piccole aziende nate negli anni Settanta e Ottanta si stanno trasformando in medie imprese. La caratteristica di queste nuove medie imprese è una positiva evoluzione sia nel campo dell'innovazione sia in quello della produzione che nella conoscenza del mercato. La loro specialità sta nel riuscire a creare un prodotto altamente professionale, unico e variegato, in un breve periodo, assecondando così le richieste del mercato attuale il quale è in continua veloce mutazione.

Questo tipo di aziende non sono più imprese di fase, ma imprese che immettono direttamente nel mercato beni di loro completa creazione e produzione.

Tabella 1

| | N.addetti | N.impres | Dim.media |
|-------------|------------------|-----------------|------------------|
| 1961 | 431722 | 37360 | 11,56 |
| 1971 | 571087 | 45788 | 12,47 |
| 1981 | 943202 | 84218 | 11,20 |
| 1991 | 1043571 | 102559 | 10,18 |
| 2001 | 1143350 | 103573 | 11,04 |

Grafico 1

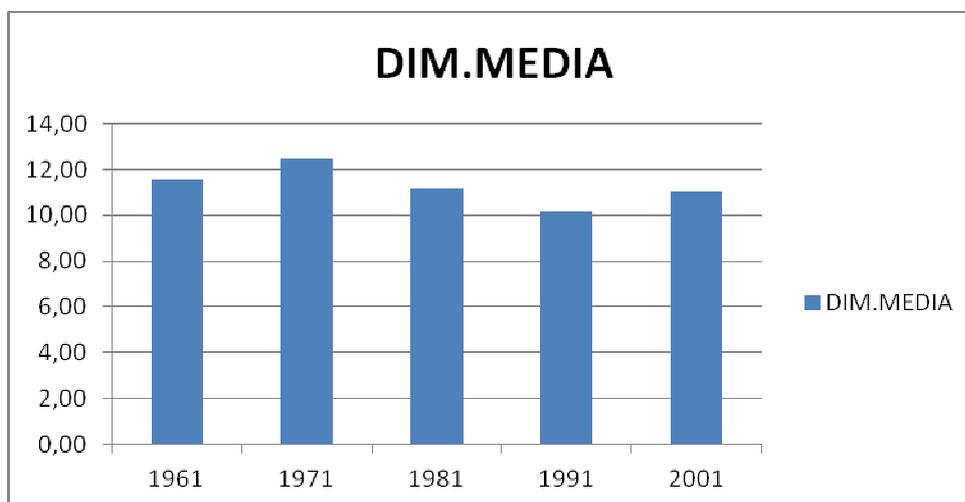


Tabella 2

| 1961 | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|----------------|----------------|
| | | 3 a 5 | 6 a 10 | 11 a 50 | 51 a 100 | 101 a 500 | 501 a 1000 | 1000 e oltre | tot | % |
| agricoltura | N. addetti | 2112 | 695 | 1091 | 435 | 807 | 0 | 0 | 5140 | 1,19% |
| | N. imprese | 609 | 93 | 54 | 7 | 5 | 0 | 0 | 768 | 2,06% |
| industria estrattiva | N. addetti | 605 | 651 | 1679 | 823 | 477 | 0 | 0 | 4235 | 0,98% |
| | N. imprese | 158 | 87 | 86 | 12 | 3 | 0 | 0 | 346 | 0,93% |
| industria manifatturiera | N. addetti | 27435 | 24179 | 62723 | 31937 | 67980 | 11645 | 32079 | 257978 | 59,76% |
| | N. imprese | 7403 | 3237 | 2877 | 465 | 352 | 17 | 12 | 14363 | 38,44% |
| costr. e install. Impianti | N. addetti | 3844 | 6794 | 25422 | 11429 | 16465 | 0 | 2350 | 66304 | 15,36% |
| | N. imprese | 975 | 891 | 1176 | 167 | 89 | 0 | 1 | 3299 | 8,83% |
| produ. e distr. energia | N. addetti | 137 | 216 | 694 | 600 | 1912 | 1096 | 0 | 4655 | 1,08% |
| | N. imprese | 37 | 27 | 33 | 8 | 8 | 2 | 0 | 115 | 0,31% |
| commercio | N. addetti | 34412 | 11487 | 12886 | 2575 | 1616 | 0 | 2916 | 65892 | 15,26% |
| | N. imprese | 12748 | 2029 | 850 | 74 | 19 | 0 | 2 | 15722 | 42,08% |
| trasporti e comunicazione | N. addetti | 2235 | 1510 | 2217 | 868 | 4371 | 2213 | 0 | 13414 | 3,11% |
| | N. imprese | 613 | 204 | 113 | 11 | 19 | 3 | 0 | 963 | 2,58% |
| credito, ass., gest. Finanziarie | N. addetti | 359 | 205 | 627 | 162 | 2075 | 918 | 1214 | 5560 | 1,29% |
| | N. imprese | 130 | 27 | 30 | 2 | 7 | 1 | 1 | 198 | 0,53% |
| altri servizi | N. addetti | 4592 | 1581 | 845 | 257 | 1269 | 0 | 0 | 8544 | 1,98% |
| | N. imprese | 1301 | 225 | 49 | 4 | 7 | 0 | 0 | 1586 | 4,25% |
| totale N.addetti | | 75731 | 47318 | 108184 | 49086 | 96972 | 15872 | 38559 | 431722 | 100,00% |
| totale N.imprese | | 23974 | 6820 | 5268 | 750 | 509 | 23 | 16 | 37360 | 100,00% |
| % addetti | | 17,54% | 10,96% | 25,06% | 11,37% | 22,46% | 3,68% | 8,93% | 100,00% | |
| % imprese | | 64,17% | 18,25% | 14,10% | 2,01% | 1,36% | 0,06% | 0,04% | 100,00% | |

Tabella 3

| 1971 | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|----------------|----------------|
| | | 3 a 5 | 6 a 10 | 11 a 50 | 51 a 100 | 101 a 500 | 501 a 1000 | 1000 e oltre | tot | % |
| agricoltura | N. addetti | 1735 | 793 | 1750 | 392 | 1735 | 0 | 0 | 6405 | 1,12% |
| | N. imprese | 484 | 115 | 93 | 6 | 8 | 0 | 0 | 706 | 1,54% |
| industria estrattiva | N. addetti | 230 | 388 | 1290 | 543 | 335 | 0 | 0 | 2786 | 0,49% |
| | N. imprese | 60 | 47 | 69 | 8 | 2 | 0 | 0 | 186 | 0,41% |
| industria manifatturiera | N. addetti | 27909 | 1584 | 98571 | 48338 | 90063 | 17345 | 48240 | 332050 | 58,14% |
| | N. imprese | 7456 | 3415 | 4965 | 709 | 489 | 23 | 20 | 17077 | 37,30% |
| costr. e install. Impianti | N. addetti | 11017 | 14603 | 29425 | 8013 | 8740 | 1228 | 2164 | 75190 | 13,17% |
| | N. imprese | 2836 | 2013 | 1689 | 121 | 49 | 2 | 1 | 6711 | 14,66% |
| produ. e distr. energia | N. addetti | 213 | 97 | 867 | 423 | 326 | 552 | 0 | 2478 | 0,43% |
| | N. imprese | 58 | 14 | 37 | 6 | 2 | 1 | 0 | 118 | 0,26% |
| commercio | N. addetti | 49261 | 14925 | 24896 | 6166 | 5014 | 1204 | 1891 | 103357 | 18,10% |
| | N. imprese | 14063 | 2133 | 1369 | 92 | 31 | 2 | 5 | 17695 | 38,65% |
| trasporti e comunicazione | N. addetti | 2277 | 1475 | 4530 | 1738 | 3866 | 2608 | 7726 | 24220 | 4,24% |
| | N. imprese | 611 | 213 | 225 | 25 | 23 | 4 | 4 | 1105 | 2,41% |
| credito, ass., gest. Finanziarie | N. addetti | 905 | 467 | 858 | 480 | 1949 | 1312 | 2583 | 8554 | 1,50% |
| | N. imprese | 251 | 67 | 49 | 7 | 7 | 2 | 2 | 385 | 0,84% |
| altri servizi | N. addetti | 5684 | 2048 | 3011 | 1040 | 4264 | 0 | 0 | 16047 | 2,81% |
| | N. imprese | 1421 | 256 | 111 | 13 | 4 | 0 | 0 | 1805 | 3,94% |
| totale N.addetti | | 99231 | 36380 | 165198 | 67133 | 116292 | 24249 | 62604 | 571087 | 100,00% |
| totale N.imprese | | 27240 | 8273 | 8607 | 987 | 615 | 34 | 32 | 45788 | 100,00% |
| % addetti | | 17,38% | 6,37% | 28,93% | 11,76% | 20,36% | 4,25% | 10,96% | 100,00% | |
| % imprese | | 59,49% | 18,07% | 18,80% | 2,16% | 1,34% | 0,07% | 0,07% | 100,00% | |

Tabella 4

| | | 1981 | | | | | | | | |
|----------------------------------|------------|---------------|---------------|----------------|-----------------|------------------|-------------------|---------------------|----------------|----------------|
| | | 3 a 5 | 6 a 10 | 11 a 50 | 51 a 100 | 101 a 500 | 501 a 1000 | 1000 e oltre | tot | % |
| agricoltura | N. addetti | 3209 | 1268 | 3463 | 1729 | 2338 | 0 | 0 | 12007 | 1,27% |
| | N. imprese | 905 | 184 | 187 | 28 | 13 | 0 | 0 | 1317 | 1,56% |
| industria estrattiva | N. addetti | 356 | 445 | 1283 | 353 | 161 | 0 | 0 | 2598 | 0,28% |
| | N. imprese | 91 | 60 | 65 | 5 | 1 | 0 | 0 | 222 | 0,26% |
| industria manifatturiera | N. addetti | 41281 | 46216 | 185422 | 69435 | 123638 | 34438 | 27802 | 528232 | 56,00% |
| | N. imprese | 10940 | 9366 | 9965 | 1012 | 664 | 50 | 13 | 32010 | 38,01% |
| costr. e install. Impianti | N. addetti | 22477 | 19424 | 36367 | 6927 | 9010 | 529 | 1477 | 96211 | 10,20% |
| | N. imprese | 5940 | 2709 | 2124 | 103 | 47 | 1 | 1 | 10925 | 12,97% |
| produ. e distr. energia | N. addetti | 96 | 44 | 514 | 232 | 651 | 594 | 0 | 2131 | 0,23% |
| | N. imprese | 24 | 7 | 22 | 3 | 4 | 1 | 0 | 61 | 0,07% |
| commercio | N. addetti | 84498 | 35433 | 52914 | 11025 | 9892 | 3276 | 8951 | 205989 | 21,84% |
| | N. imprese | 23576 | 5015 | 3116 | 164 | 57 | 5 | 4 | 31937 | 37,92% |
| trasporti e comunicazione | N. addetti | 4501 | 2873 | 6820 | 2342 | 6032 | 3462 | 8227 | 34257 | 3,63% |
| | N. imprese | 1223 | 403 | 375 | 36 | 30 | 5 | 4 | 2076 | 2,47% |
| credito, ass., gest. Finanziarie | N. addetti | 5915 | 3231 | 5893 | 1469 | 3008 | 2206 | 11128 | 32850 | 3,48% |
| | N. imprese | 1610 | 466 | 356 | 21 | 19 | 3 | 6 | 2481 | 2,95% |
| altri servizi | N. addetti | 8166 | 3474 | 6246 | 1759 | 6085 | 1401 | 1796 | 28927 | 3,07% |
| | N. imprese | 2258 | 494 | 375 | 26 | 33 | 2 | 1 | 3189 | 3,79% |
| totale N.addetti | | 170499 | 112408 | 298922 | 95271 | 160815 | 45906 | 59381 | 943202 | 100,00% |
| totale N.imprese | | 46567 | 18704 | 16585 | 1398 | 868 | 67 | 29 | 84218 | 100,00% |
| % addetti | | 18,08% | 11,92% | 31,69% | 10,10% | 17,05% | 4,87% | 6,30% | 100,00% | |
| % imprese | | 55,29% | 22,21% | 19,69% | 1,66% | 1,03% | 0,08% | 0,03% | 100,00% | |

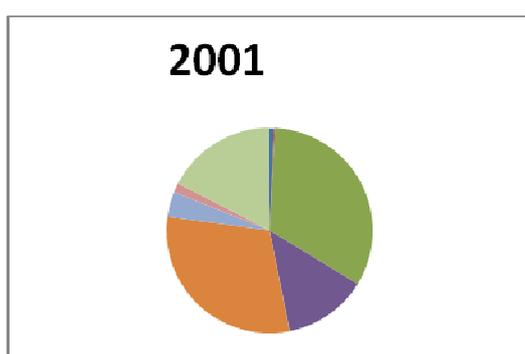
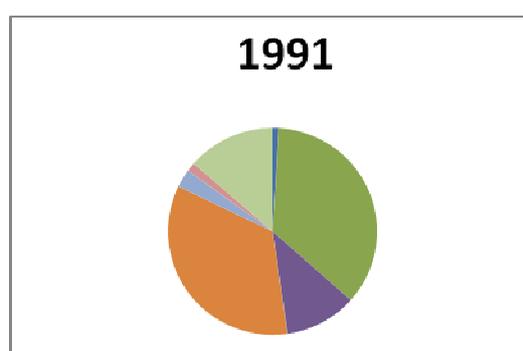
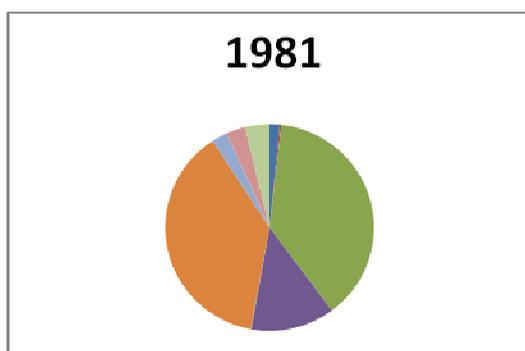
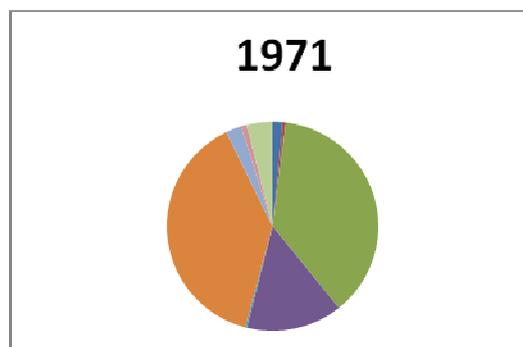
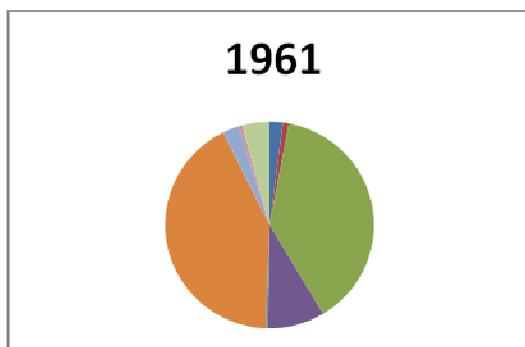
Tabella 5

| 1991 | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|------------|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|--------------|--------------|----------------|----------------|
| | | 3 a 5 | 6 a 10 | 11 a 50 | 51 a 100 | 101 a 500 | 501 a 1000 | 1000 e oltre | tot | % |
| agricoltura | N. addetti | 2582 | 1028 | 1144 | 79 | 1464 | 0 | 0 | 6297 | 0,60% |
| | N. imprese | 729 | 146 | 66 | 1 | 7 | 0 | 0 | 949 | 0,93% |
| industria estrattiva | N. addetti | 91 | 60 | 65 | 240 | 254 | 0 | 0 | 710 | 0,07% |
| | N. imprese | 36 | 7 | 3 | 4 | 2 | 0 | 0 | 52 | 0,05% |
| industria manifatturiera | N. addetti | 50732 | 60062 | 244820 | 71300 | 108912 | 25721 | 23162 | 584709 | 56,03% |
| | N. imprese | 13360 | 8210 | 13250 | 1045 | 591 | 36 | 11 | 36503 | 35,59% |
| costr. e install. Impianti | N. addetti | 23637 | 19297 | 37894 | 6515 | 7385 | 3452 | 1547 | 99727 | 9,56% |
| | N. imprese | 6368 | 2684 | 2210 | 96 | 38 | 5 | 1 | 11402 | 11,12% |
| produ. e distr. energia | N. addetti | 74 | 62 | 648 | 341 | 922 | 1474 | 0 | 3521 | 0,34% |
| | N. imprese | 19 | 9 | 31 | 4 | 4 | 2 | 0 | 69 | 0,07% |
| commercio | N. addetti | 69733 | 31951 | 52616 | 9263 | 10183 | 5346 | 5176 | 184268 | 17,66% |
| | N. imprese | 25489 | 5745 | 3772 | 195 | 69 | 8 | 2 | 35280 | 34,40% |
| trasporti e comunicazione | N. addetti | 6126 | 4679 | 9669 | 2374 | 7748 | 4322 | 3676 | 38594 | 3,70% |
| | N. imprese | 1644 | 648 | 534 | 36 | 37 | 7 | 1 | 2907 | 2,83% |
| credito, ass., gest. Finanziarie | N. addetti | 3471 | 2166 | 3486 | 978 | 2320 | 513 | 15246 | 28180 | 2,70% |
| | N. imprese | 929 | 303 | 188 | 15 | 12 | 1 | 8 | 1456 | 1,42% |
| altri servizi | N. addetti | 36755 | 15874 | 23913 | 5881 | 14278 | 864 | 0 | 97565 | 9,35% |
| | N. imprese | 10130 | 2243 | 1384 | 84 | 75 | 25 | 0 | 13941 | 13,59% |
| totale N.addetti | | 193201 | 135179 | 374255 | 96971 | 153466 | 41692 | 48807 | 1043571 | 100,00% |
| totale N.imprese | | 58704 | 19995 | 21438 | 1480 | 835 | 84 | 23 | 102559 | 100,00% |
| % addetti | | 18,51% | 12,95% | 35,86% | 9,29% | 14,71% | 4,00% | 4,68% | 100,00% | |
| % imprese | | 57,24% | 19,50% | 20,90% | 1,44% | 0,81% | 0,08% | 0,02% | 100,00% | |

Tabella 6

| 2001 | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|----------------|----------------|
| | | 3 a 5 | 6 a 10 | 11 a 50 | 51 a 100 | 101 a 500 | 501 a 1000 | 1000 e oltre | tot | % |
| agricoltura | N. addetti | 1393 | 1107 | 1959 | 468 | 2138 | 0 | 0 | 7065 | 0,62% |
| | N. imprese | 391 | 157 | 106 | 7 | 10 | 0 | 0 | 671 | 0,65% |
| industria estrattiva | N. addetti | 281 | 377 | 1183 | 290 | 0 | 0 | 0 | 2131 | 0,19% |
| | N. imprese | 76 | 51 | 64 | 5 | 0 | 0 | 0 | 196 | 0,19% |
| industria manifatturiera | N. addetti | 46087 | 54237 | 164774 | 77636 | 124586 | 23826 | 43903 | 535049 | 46,80% |
| | N. imprese | 12178 | 7454 | 12631 | 1129 | 672 | 34 | 19 | 34117 | 32,94% |
| costr. e install. Impianti | N. addetti | 29531 | 21214 | 40670 | 5894 | 4416 | 683 | 0 | 102408 | 8,96% |
| | N. imprese | 8028 | 2964 | 2460 | 89 | 26 | 1 | 0 | 13568 | 13,10% |
| produ. e distr. energia | N. addetti | 42 | 59 | 343 | 426 | 693 | 1494 | 1204 | 4261 | 0,37% |
| | N. imprese | 11 | 8 | 18 | 6 | 5 | 2 | 1 | 51 | 0,05% |
| commercio | N. addetti | 75781 | 41125 | 73261 | 17213 | 24724 | 5778 | 15341 | 253223 | 22,15% |
| | N. imprese | 20929 | 5780 | 4184 | 253 | 134 | 8 | 13 | 31301 | 30,22% |
| trasporti e comunicazione | N. addetti | 7662 | 6947 | 17438 | 6858 | 9726 | 2741 | 3971 | 55343 | 4,84% |
| | N. imprese | 2062 | 953 | 962 | 100 | 53 | 4 | 2 | 4136 | 3,99% |
| credito, ass., gest. Finanziarie | N. addetti | 3756 | 2136 | 2412 | 2090 | 2534 | 1401 | 27390 | 41719 | 3,65% |
| | N. imprese | 1021 | 309 | 136 | 30 | 17 | 2 | 7 | 1522 | 1,47% |
| altri servizi | N. addetti | 45980 | 20258 | 35543 | 10140 | 21112 | 3276 | 5842 | 142151 | 12,43% |
| | N. imprese | 12868 | 2857 | 2025 | 150 | 102 | 5 | 4 | 18011 | 17,39% |
| totale N.addetti | | 210513 | 147460 | 337583 | 121015 | 189929 | 39199 | 97651 | 1143350 | 100,00% |
| totale N.imprese | | 57564 | 20533 | 22586 | 1769 | 1019 | 56 | 46 | 103573 | 100,00% |
| % addetti | | 18,41% | 12,90% | 29,53% | 10,58% | 16,61% | 3,43% | 8,54% | 100,00% | |
| % imprese | | 55,58% | 19,82% | 21,81% | 1,71% | 0,98% | 0,05% | 0,04% | 100,00% | |

Numero d'impresie in percentuale per ciascun settore



Come si nota dai grafici a torta si può affermare che la dimensione media è caratterizzata in gran parte da tre settori negli anni Sessanta, Settanta e Ottanta. Mentre negli anni Novanta e Duemila i settori che incidono la dimensione media diventano quattro. Si tenderà perciò a emarginare gli altri settori nell'elaborazione dei dati.

Nei primi trent'anni analizzati i tre settori che decidono la dimensione sono: *Commercio, Industria Manifatturiera e Costruzione e Installazione Impianti*.

Negli ultimi vent'anni invece i settori passano da tre a quattro perché si inserisce il settore *Altri Servizi*.

2.1 Crescita dimensione media tra il 1961 e il 1971

Nel Censimento Industriale del 1961 i tre settori *Commercio, Industria Manifatturiera e Costruzione e Installazione Impianti* occupavano quasi il novanta per cento di numero di aziende presenti nel territorio veneto. La dimensione media era pari a 11,56 nel 1961 per poi aumentare e passare a 12,47 nel 1971, quasi un punto in più. Analizzando le percentuali delle imprese per classi dei tre settori (Tabella 2 e 3) possiamo constatare che nelle classi addetti 3 a 5 e 6 a 10 dal 1961 al 1971 c'è stato un calo rispettivamente da 64,17% a 59,49% e di 18,25% a 18,07%; nelle altre classi addetti, 11 a 50, 51 a 100, 101 a 500, 501 a 1000 e 1000 e oltre invece c'è stata una tendenza di crescita (soprattutto nella classe 11 a 50) con un incremento di 4,70 punti percentuali. Questa crescita è caratterizzata dal boom economico scoppiato a cavallo tra gli anni Sessanta e Settanta. Questo è un periodo storico-economico caratterizzato dal fatto che "grande è bello"; le aziende sviluppate in questo modo riescono a entrare nei mercati internazionali, forti della loro competitività e struttura. Sono in grado di affrontare sfide a livello economico dove aziende più piccole non riuscirebbero, e sempre per questa dimensione, affrontare il problema della concorrenza a livello globale. Questo modo di strutturare le imprese gratifica in questo periodo l'economia italiana che vola ai vertici mondiali.

2.2 Decrescita dimensione media tra il 1971 e il 1981

Come si può vedere il picco massimo della dimensione media si raggiunge nel Censimento del 1971. Nel Censimento del 1981 invece si può notare un calo della dimensione media corrispondente a più di un punto. Le imprese hanno iniziato a cambiare struttura dimensionale, come si può notare dalla Tabella 4 rispetto la Tabella 3. A causa della continua crescita industriale quasi tutte le classi di addetti aumentano ma in particolare e in modo significativo quelle al di sotto dei 10 dipendenti. Come si può notare nella classe 6 a 10 c'è un incremento di 4,14 punti percentuali. È in questo periodo che nascono le imprese di fase, fondate da ex dipendenti delle grandi imprese, periodo storico-economico importante perché grazie alla loro nascita il mondo apprezzerà i prodotti italiani che diventano di "nicchia" visti i ridotti volumi di produzioni, contraddistinguendo così il "made in Italy" nel mondo.

Un altro aspetto da sottolineare è il costo fisso di gestione che le grandi imprese con il tempo si troveranno ad affrontare, ciò porta ad una esternalizzazione della produzione abbattendo così notevolmente i costi fissi, dando vita a piccole imprese che nascono sotto la protezione della grande impresa.

2.3 Decrescita dimensione media tra il 1981 e il 1991

Un ulteriore decrescita dimensionale si può constatare anche nel Censimento del 1991 rispetto a quello del 1981. Si nota infatti il picco di minimo della dimensione media, il quale conferma il fatto che gli imprenditori veneti credono sempre più in quella teoria che afferma "il piccolo è bello", al contrario di quanto si sosteneva nel boom economico a cavallo degli anni Sessanta e Settanta. I dati in Tabella 5 inoltre fanno notare che diventa importante pure il settore *Altri Servizi* che si innalza infatti di quasi 10 punti percentuali rispetto il 1991 partecipando pure lui di fatto a determinare la dimensione media in Veneto. Emerge come in questi settori, nelle classi sotto i dieci addetti, ci sia

una tendenza nell'aumento del numero delle imprese. Accade il contrario nelle classi di addetti superiori a 50. In questo periodo la crescita del settore *Altri Servizi* avviene grazie alla nascita di attività di tipo immobiliari, noleggio, informatica e ricerca richieste dalla necessità del mercato in continua evoluzione. Le attività di tipo immobiliare e noleggio si affermano perché le imprese produttrici si devono adattare al mercato non potendolo controllare. Esso infatti con il tempo si è modificato da stabile, all'inizio del boom economico, a precario, caratterizzato dall'incertezza negli anni seguenti. Appunto questa incertezza ha fatto sì che le aziende cominciasse ad investire meno nel lungo periodo rispetto al breve trovando soluzioni alternative nei noleggi e negli affitti sia di macchinari per la produzione che dei stabilimenti in cui produrre. In questo contesto ha preso piede inoltre l'attività di informatica e ricerca così da ottenere nel minor tempo e fatica il miglior risultato, cosa assolutamente fondamentale per affrontare in primo il mercato e in secondo la concorrenza spietata che arrivata dai paesi emergenti quali ad esempio la Cina.

2.4 Crescita dimensione media tra il 1991 e il 2001

Nel Censimento del 2001 si può notare una crescita della dimensione media. Partendo dal fatto che in ogni censimento si registra un aumento sia del numero di imprese che di quello degli addetti, come possiamo verificare in Tabella 6 la percentuale delle classi di addetti sopra le 10 unità tendenzialmente continua a crescere, questo porta l'equilibrio della dimensione media quasi ad un punto in più rispetto il Censimento del 1991 che passa da 10,18 a 11,04. Si vede un incremento, seppur minimo, anche nei settori degli *Altri Servizi* e delle *Costruzioni e Installazioni Impianti*, mentre perdono dai due ai quattro punti percentuali i settori dell'*Industria Manifatturiera* e del *Commercio*. Questa crescita dimensionale diventa un punto di svolta nell'imprenditoria veneta. Le piccole aziende con il tempo sono riuscite ad affermarsi stabilmente nei mercati internazionali e di conseguenza hanno dovuto ampliarsi per far fronte alla concorrenza. Ampliarsi con immobili, macchinari, innovazione e metodologie di sviluppo e controllo per aumentare il volume e la qualità della produzione.

Conclusioni

In questa relazione si è cercato di analizzare, tramite dati raccolti nei Censimenti Industriali, come l'impresa veneta nel corso degli ultimi cinquant'anni cambia la struttura dimensionale.

Nella prima parte si ha certo di evidenziare pregi e difetti sia della piccola che della grande impresa. Nei primi anni del boom economico la dimensione delle imprese è allo stesso tempo uno svantaggio per la piccola e un vantaggio per la grande: di fatto la piccola non riesce a far fronte ad un mercato concorrenziale perché non dispone del supporto economico necessario alla propria sopravvivenza, mentre la grande impresa riesce ad ovviare a questi problemi avendo il controllo del mercato.

Nel prosieguo degli anni il mercato si trasforma sempre più da statico a dinamico. In questo scenario le parti si invertono. La piccola impresa, grazie alla sua dimensione, si rivela dinamica nei cambiamenti che si rendono necessari di fronte alle variabili del mercato, al contrario della grande impresa la quale si caratterizza per il suo processo produttivo fondato su impianti di elevata dimensione e di lungo ammortamento, i quali rendono difficile affrontare i cambiamenti repentini necessari.

Nella seconda parte si ha effettuato l'analisi dei dati raccolti nei Censimenti Industriali al fine di delineare l'effettivo andamento strutturale delle imprese.

Come si è potuto vedere, la tipologia che ha dato origine al boom economico negli anni Sessanta e Settanta è la grande impresa, sviluppatasi anche sul modello delle grandi industrie europee nella rincorsa ad un benessere economico già raggiunto da altri paesi più industrializzati.

Negli anni Ottanta, per rispondere alle mutate esigenze dei mercati, inizia una graduale riduzione della dimensione media delle imprese.

Il nuovo modello di industria che sta crescendo in quel periodo è di tipo "neo-manchesteriano", cioè strutturato in distretti, che favorisce lo sviluppo della piccola impresa.

Nel censimento del 1991 si nota ancora più marcatamente la filosofia del “piccolo è bello” con lo sviluppo di piccole imprese che testimonia un ulteriore abbassamento della dimensione media.

Nell’ultimo censimento, quello del 2001, si vede però che la dimensione media si alza. In questo periodo si afferma la media impresa.

Questa nuova struttura è caratterizzata soprattutto dall’avvento della tecnologia che porta innovazione in tutte le fasi del processo produttivo: dall’ ideazione, passando per la produzione, fino alla rifinitura del prodotto stesso.

La tecnologia è di grande aiuto alle imprese dell’ultimo decennio perché permette di svolgere tutte le fasi che portano alla creazione del prodotto finito in modo veloce ed efficace. Questo ultimo periodo è inoltre caratterizzato da un mercato instabile e da una domanda sempre più variegata. Le piccole aziende con il tempo investono in macchinari più innovativi i quali riescono a produrre output sempre più differenziati tra loro. Ciò porta ad un aumento della gamma dei prodotti che l’azienda riesce a produrre e di conseguenza ad un aumento della dimensione media.

Bibliografia

Libri

Antoldi F. (2006), *Piccole imprese e distretti industriali: politiche per lo sviluppo in Italia e America Latina*, Il mulino, Bologna.

Bartolozzi P. e F. Garibaldo (1995) (a cura di), *Lavoro creativo e impresa efficiente: ricerca sulle piccole e medie imprese*, Ediesse, Roma.

Becattini G. (1989), "Riflessione sul distretto marshalliano come concetto socio-economico", *Stato e Mercato*, 25.

Brusco S. (1986), *Piccole imprese e distretti industriali: l'esperienza italiana*, Rosenberg e Sellier, Torino.

Brusco S. e S. Paba S. (1997) (a cura di), *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta*, in F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Donzelli, Roma.

De Nardis S. e F. Traù (2005) (a cura di), *Il modello che non c'era: l'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Rubbettino, Soveria Mannelli.

Dei Ottati G. (1995), *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, F. Angeli, Milano.

Feltrin P. e G. Tattara (2010) (a cura di), *Crescere per competere: le piccole e medie imprese in un mondo globale*, Bruno Mondadori, Torino.

Gallino L. (2003), *La scomparsa dell'Italia industriale*, G. Einaudi, Torino.

Masurel E., C. A. G. M. van Montfort, R. Lentink e K. van Montfort (2003), *SME innovation and the crucial role of the entrepreneur*, Faculty of Economics and Business Administration, Vrije Universiteit.

Nardozzi G. (2004), *Miracolo e declino: l'Italia tra concorrenza e protezione*, GLF editori Laterza, Roma.

Sammarra A (2003), *Lo sviluppo dei distretti industriali: percorsi evolutivi fra globalizzazione e localizzazione*, Carocci, Roma.

Toniolo G. (1998), "Europe's golden age, 1950-1973: speculations from a long-run perspective", *Economic History Review*, 2.

Williamson O. E. (1975), *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: A study in the economics of internal organization*, Free Press, New York.

Siti web

Istat (2005), *DataWarehouse Censimento Industria e Servizi 2001*.