

IL DISTRETTO DEL VETRO DI MURANO – ILLUMINAZIONE

Risultati dell'indagine campionaria realizzata nel 2002

Indice

Obiettivi e metodologia del lavoro

Recente evoluzione del distretto di Murano dopo il 1990

Le principali conclusioni dell'indagine campionaria 2002:

- variabili socio-demografiche dei titolari
- occupazione complessiva del distretto
- fatturato medio per addetto
- livello tecnologico
- politiche di marketing
- investimenti nel 2001 e nel 2002
- performance
- aspettative

Approfondimenti e conclusioni

Obiettivi e metodologia dello studio

Il programma di lavoro per il 2002 dell'ufficio studi della Camera di commercio di Venezia prevedeva l'effettuazione di indagini campionarie, postali sui principali distretti industriali della provincia: le calzature di pelle della Riviera del Brenta, il vetro di Murano, il tessile abbigliamento del Cavarzerano - polesano.

La prima indagine sulla Riviera è stata effettuata a primavera-estate 2002.

A settembre è iniziata la seconda, indirizzata a Murano. Il lavoro si basa su di un questionario standard, molto sintetico, volutamente privo di giudizi qualitativi, e con approfondimenti strutturali di breve periodo (6 mesi – un anno). Pur con questi limiti, si intende:

- illustrare, tramite opportune variabili, un profilo aggiornato del distretto del vetro di Murano;
- identificare alcuni comportamenti d'impresa ritenuti importanti (propensione ad investire; tipologia degli investimenti e canali di finanziamenti utilizzati; livello di tecnologia e complessità organizzativa), ai fini di valutare la/le strategia/e di mercato intrapresa/e;
- confrontare alcuni parametri significativi, ad esempio quelli inerenti i rapporti con clienti e fornitori, i mercati prevalenti, la redditività, evidenziando alcune similitudini e differenze col distretto gemello della Riviera del Brenta
- valutare lo stato di salute del distretto, in relazione al passaggio all'Euro, e ad un anno circa dalla grave crisi dei consumi innescata dagli attentati in America.

La rilevazione è stata basata sull'estrazione di due elenchi nominativi di unità locali di imprese attive in provincia di Venezia, comprendenti le ditte con attività codificata 26.10 a 26.15 (Istat Ateco 91), cioè fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi, ed attività 31.50, cioè fabbricazione di lampadari.

Il primo elenco ha fornito i record relativi a 311 ditte ed il secondo a 266.

Tab. 1) distretto del vetro-illuminazione di Murano

Specializzazione produttiva/ Forma giuridica	Fabbricazione di prodotti in vetro		Fabbricazione articoli per illuminazione		Totale		
	Listate da R.I.	selezionate	Listate da R.I.	Selezionate	Listate da R.I.	Selezionate	
Ditte individuali	149	43	118	21	267	64	36%
Soc. persone (s.a.s. e s.n.c.)	108	39	89	30	197	69	39%
Soc. capitale	53	26	57	16	110	42	24%
Altre forme	1	1	2		3	1	
Totale	311	109	266	67	577	176	100%

Fonte: elaborazioni uff. studi Cciao Venezia su banca dati Ulisse – Infocamere

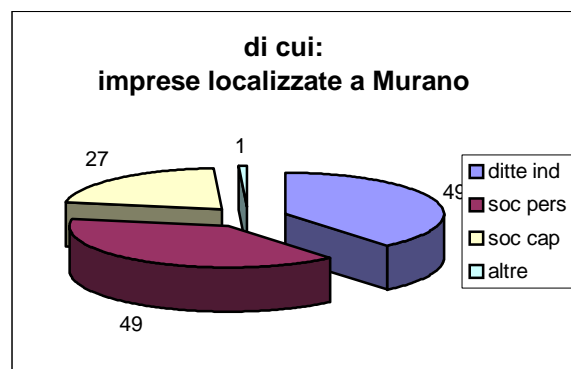
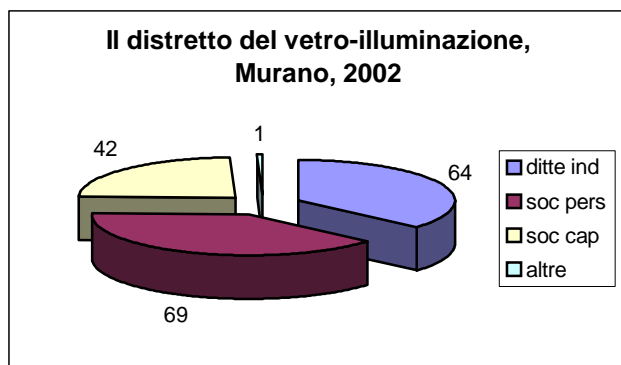
Sono state depennate le imprese localizzate al di fuori del comune di Venezia, con l'eccezione dei comuni della cintura veneziana come Marcon, Martellago, Scorzè, Spinea, e pochi altri, più interessati dal recente insediamento di imprese produttrici di vetro e illuminazione.

Inoltre, sono state escluse le imprese che non sembravano esercitare in modo esclusivo o prevalente l'attività di lavorazione e fabbricazione del vetro artistico.

Ad esempio, si è scelto di escludere l'impresa nel caso in cui l'oggetto sociale riportasse, in aggiunta alla "lavorazione di vetro a lume", anche la produzione di maschere di cartapesta, cuoio, altri materiali, bigiotteria, ecc. L'intento era di circoscrivere il più possibile il distretto, sia pur allargandone l'area geografica alla terraferma. Praticamente **tutte le imprese selezionate, produttrici di vetro artistico, sono insediate a Murano (107 su 109).**

Per la produzione di lampadari in vetro, si è proceduto anche qui a includere solo le ditte specializzate in modo esclusivo o prevalente in tale attività. Ne sono risultate 67 imprese, delle quali 19 insediate a Murano e 48 al di fuori. Queste ultime sono imprese produttrici insediate in terraferma, nel Miranese, a Marcon, soprattutto per vantaggi logistici, pur occupando nicchie di mercato di fascia alta.

Ne è derivata una **popolazione distrettuale, teorica, di 176 imprese, delle quali 126 a Murano (oltre il 70 %), e 50 in terraferma (il 30 % circa)**. Secondo il registro imprese, queste imprese avrebbero 208 occupati indipendenti e 1006 dipendenti, in totale circa 1.200 persone, con una media di meno di 7 addetti totali per impresa (le stime Infocamere sono notoriamente poco affidabili quanto ad occupazione).



Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Camera di commercio di Venezia su dati Infocamere

Come si può notare, le ditte individuali e le società di persone intervistate sono, in proporzione alla lista provinciale di partenza, molte di meno rispetto alle società di capitale (srl e spa). La selezione maggiore, fra le ditte individuali, è stata operata tra le imprese extra-muranesi; vi è, infatti, una diffusione maggiore in isola di piccoli artigiani e di lavorazioni di vetro a lume, su piccola scala, che raramente troveremmo in provincia.

Per i motivi logistici accennati, in provincia si localizzano preferibilmente ditte che operano su scala più larga, e che si strutturano in forme giuridiche in genere più evolute (essendo anche di più recente costituzione: si veda ad es. il fenomeno della s.r.l. unipersonale).

Se la suddivisione segue, grosso modo, i contorni: produttori vetro - localizzati a Murano; produttori di illuminazione - al di fuori, allora vale anche la tendenza: produttori di vetro - Murano - ditte individuali; produttori d'illuminazione - extra Murano - società di persone e/o di capitale.

Per quanto riguarda la numerosità della popolazione distrettuale selezionata, di 176 imprese, è inferiore di circa il 20 per cento alla popolazione identificata da un analogo studio di P. Crestanello¹ il quale ha effettuato nel 1995 un'indagine basata sull'elaborazione di 54 questionari su un totale di 140 imprese vetrarie intervistate. Ha così individuato 231 imprese distrettuali, con 2.200 addetti, senza peraltro distinguere tra imprese isolate e di terraferma.

C'è un ovvio risparmio di tempo e di costo a restringere la popolazione da intervistare. Il rischio è di trascurare alcuni produttori significativi, magari perché il registro imprese li classifica come imprese commerciali anziché manifatturiere; è il caso ad esempio della Venini s.p.a. (non inclusa). Il vantaggio è di focalizzare un gruppo di produttori piuttosto omogenei tra loro, anche se di dimensioni relativamente più grandi; ad esempio, le aziende con propria fornace sono mediamente più dotate di forza lavoro, e quindi è più probabile di intercettarle fra le società, piuttosto che fra le ditte individuali. Trascurare un po' queste ultime, in definitiva, è sembrato un errore veniale, se si vuole metter in luce soprattutto i mestieri più caratteristici e tradizionali del distretto del vetro.

¹ P. Crestanello "L'industria del vetro artistico di Murano", Oltre il Ponte - Economia e società regionale, n. 49/1° trim. 1995.

La spedizione dei questionari è iniziata a settembre 2002. A novembre, sono stati completati 51 questionari da parte di altrettante imprese. Unindustria, Promovetro, l'Associazione artigiani, la Stazione sperimentale del vetro, la scuola Abate Zanetti hanno contribuito a pubblicizzare l'indagine presso i propri associati.

L'evoluzione del distretto di Murano dopo il 1990

Crestanello (tab. 2) notava che "l'occupazione nel distretto è fortemente diminuita: dai circa 5.000 addetti occupati agli inizi degli anni '60 si è passati ai 2.200 del 1993". L'occupazione media aziendale era da lui stimata a 9,5 occupati per impresa.

A dicembre '97, l'istituto della Previdenza sociale classificava, in provincia di Venezia, 74 imprese industriali versanti, con 1.635 lavoratori nel settore della trasformazione di minerali non metalliferi (cod. 1.11 - sole imprese fino a 100 dipendenti). C'erano 213 aziende artigiane con 981 lavoratori, in totale 287 aziende con oltre 2.600 lavoratori nel settore

Quattro anni dopo, a settembre '01, risultavano, secondo l'INPS, un totale di 83 aziende versanti con 1.553 lavoratori. A queste andavano aggiunte 176 ditte artigianali versanti con 889 lavoratori. In totale, 259 aziende con circa 2.500 lavoratori.

Si sarebbe verificato quindi un calo sia delle aziende versanti, che del numero di occupati alle loro dipendenze, rispettivamente del 10 e del 7 per cento circa. Il calo di aziende, peraltro, non è stato uniforme, ma è molto più sensibile tra gli artigiani, che scendono di oltre il 17 per cento. L'involuzione del distretto si sarebbe verificata soprattutto nei primi anni della decade '90.

Questa tendenza appare in contrasto rispetto a quanto rilevato per le calzature della Riviera, dove si segnala un progresso recente, concentrato soprattutto nel segmento di ditte individuali-terzisti e fra gli accessoristi. Il fenomeno si spiega anche tenendo presente che le imprese del vetro-illuminazione sono soprattutto produttori di beni finiti, presenti spesso con propri marchi, e l'incidenza del conto-terzismo è abbastanza bassa, e inferiore alla lavorazione delle calzature.

Infine, dato che i contributi INPS versati sul personale dipendente vedono escluse la maggior parte di ditte individuali, occorre trattare questi dati con una certa cautela, potendo indurre all'errore di sottostimare le imprese più piccole.

Tab 2) INPS, Venezia: aziende versanti e lavoratori, 1997-2001, trasformazione dei minerali non metalliferi

	Dic. 1997	Sett. 2001	Var % '01/'97
Aziende versanti (cod. INPS 1.11) (fino a 100 addetti)	74	83	+12,2
Numero lavoratori	1.365	1.553	- 5
Monte retributivo (lire /000)	9.610.207	5.259.986	
Az. Artigiane versanti (cod. INPS 4.11)	213	176	- 17,4
Numero lavoratori	981	889	- 9,4
Monte retributivo Artigiane (lire /000)	3.732.711	2.090.010	
Totale aziende (cod. 1.11 + 4.11)	287	259	- 9,8
Tot lavoratori	2.616	2.442	- 6,7
Monte retributivo totale (lire/000)	13.342.918	7.349.996	

Fonte: elaborazioni uff. studi Cciaa Venezia su dati INPS

Le principali conclusioni che emergono dal precedente studio del 1995 sono:

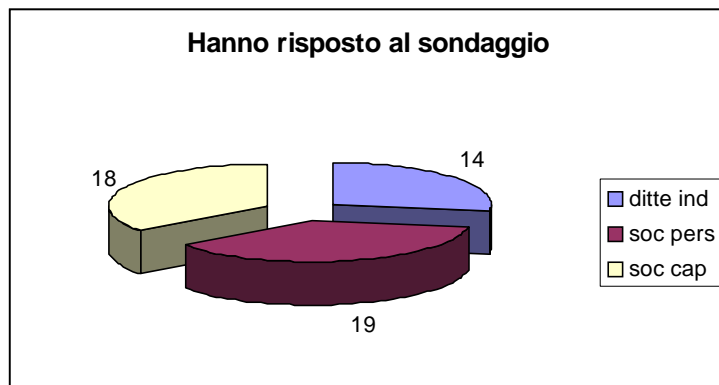
- la maggioranza delle imprese del distretto sono piccole; circa la metà ha meno di 4 addetti, e quelle con oltre 50 addetti sono solo 7
- la produzione di oggetti rappresenta il 46 per cento del fatturato totale; l'attività produttiva legata all'illuminazione incide per il 31 per cento, e il rimanente 23 per cento è da attribuire a lavori di decorazione, d'incisione, di molatura, o da altri prodotti finiti come specchi e formelle
- il fatturato aziendale è positivamente correlato con l'importanza dei prodotti per l'illuminazione. In altre parole, imprese via via più grandi producono per questo segmento di mercato
- le imprese presentano un discreto portafoglio clienti, e poche dipendono da un unico acquirente. In circa la metà dei casi, il cliente principale acquista meno del 15 per cento del prodotto aziendale, mentre in meno del 10 per cento dei casi questa quota superava l'80 per cento.

I problemi principali individuati da quell'indagine sono:

- Mancanza di una politica commerciale (che richiede forti investimenti)
- Mancanza di un catalogo prodotti, in metà dei casi
- Bassa leva contrattuale nei confronti del pubblico (la maggioranza dichiara di contrattare il prezzo di vendita al cliente)
- Concorrenza da parte del cristallo proveniente dall'est e sud-est asiatico, a più basso prezzo
- Accorciamento del ciclo di vita dei prodotti, spinto dalla forte imitazione, e conseguente necessità di innovare continuamente il design, presentando sempre nuovi modelli
- Maggiori oneri di magazzino conseguenti alla necessità di cui sopra e all'introduzione di varianti di colore
- Crisi di alcuni stabilimenti di più grandi dimensioni anche per vicende finanziarie e societarie (es. Venini ex-Gardini)

Principali conclusioni dell'indagine campionaria 2002

Hanno risposto al sondaggio 14 ditte individuali (su 64 complessivamente intervistate; il 22 per cento), 19 società di persone su 69 (quindi, il 28 per cento degli intervistati ha risposto; 7 sono società in accomandita semplice, e 12 in nome collettivo), e 18 società di capitali (su 42 contattate; buon ritorno di opinioni, pari al 43 per cento).



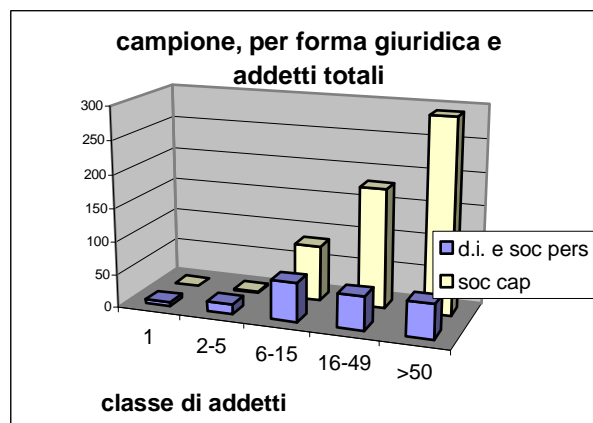
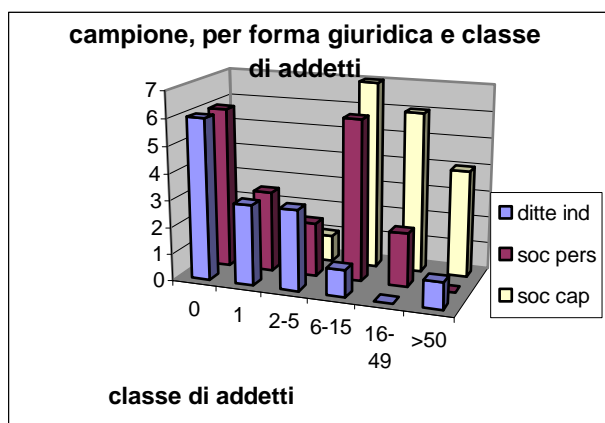
Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Camera di commercio di Venezia su dati campionari

Per quanto riguarda la distribuzione territoriale delle risposte, 40 imprese sono muranesi e 11 di terraferma. Di queste ultime, 3 provengono dalla terraferma del comune di Venezia, due da Scorzè e altrettante da Marcon, una ciascuno dai comuni di Meolo, Mirano, Salzano, Spinea. In base alla specializzazione produttiva, gli 11 imprenditori terricoli fanno parte del segmento di produttori specializzati nei lampadari ed articoli d'illuminazione, composto da 17 imprese. 6 di questi produttori del comparto illuminazione sono di Murano.

Nel campione, il rapporto tra vetrerie e illuminazione è pari a circa due terzi ad un terzo, ed è in armonia con le cifre di Crestanello, secondo il quale le imprese nel '95 ricavavano il 31 per cento del fatturato dall'illuminazione e il 69 per cento da oggetti e altro.

La presenza delle imprese di Murano (quasi l'80 per cento del totale delle risposte) garantisce di non snaturare la caratteristica insulare della produzione di vetro artistico.

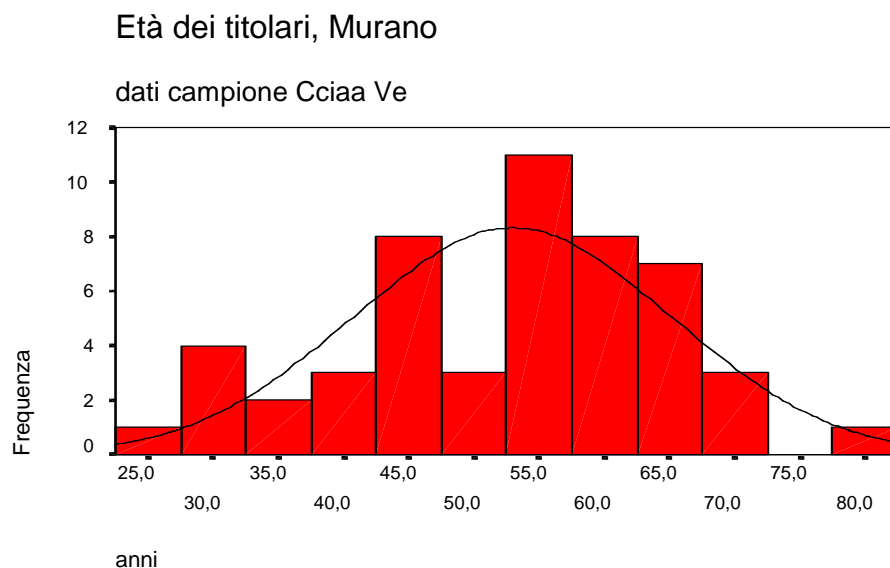
Le ditte che effettuano, in aggiunta all'attività di produzione, anche commercio sono 8 su 51, vale a dire il 16 per cento circa. Si considerano insieme le attività di commercio al dettaglio, all'ingrosso o entrambi i tipi. Tutte queste appartengono al gruppo di vetrai muranesi in senso stretto; nessun rispondente fra le imprese specializzate nell'illuminazione risulta effettuare attività di commercio presso l'unità locale di rilevazione.



fonte: elaborazione ufficio studi Cciaa Venezia su dati campionari

Variabili socio-demografiche dei titolari

I 51 titolari di vetrerie artistiche e di fabbriche d'illuminazione che hanno soddisfatto la nostra curiosità mediamente hanno quasi 53 anni, con una dispersione (standardizzata) tra 40 e 65 anni. I veri valori riscontrati vanno da un minimo di 27, ad un massimo di 81 anni. Pochissime sono le titolari donne: solo 4.



Fra 47 titolari che hanno indicato il proprio livello di istruzione, si è rilevata una scolarità media pari a 10 anni, equivalente al completamento del biennio superiore. 4 titolari sono laureati. 30 imprenditori hanno la qualifica di artigiani, ossia quasi il 60 per cento del totale. Otteniamo quindi un'età media superiore alla Riviera del Brenta (era pari a 48 anni), e una scolarità superiore (era di poco oltre la scuola dell'obbligo, cioè 8 anni di studi compiuti).

Occupazione nel campione, e proiezione al distretto

Tab. 3) Occupazione dipendente del campione (dati basati su 39 imprese)

	Minimo	Massimo	Somma	Media	Deviazione std.
Occupazione dipendente (operai ed impiegati)	1	91	741	19	22,5

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Camera di commercio di Venezia su dati campionari

Contiamo 39 casi su 51 nei quali ci viene riferita la presenza di occupazione dipendente di almeno un'unità, sia essa operaia che impiegatizia. La minima numerosità è pari a un addetto/a, la massima 91 addetti/e per imprese. La media dimensione è pari a 19 dipendenti per impresa, con una variabilità piuttosto alta, che si può desumere dalla tabella che segue.

Tab. 4) Occupazione del campione, per classe di addetti

Classe di Addetti	Numero di casi	Occupazione rappresentata	Dimensione media
0 addetti	12		
1	6	6	1
Da 2 a 5	6	17	2,8
Da 6 a 15	14	143	10,2
Da 16 a 49	8	231	29
Oltre 50	5	344	69
Totale	51	741	15

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Camera di commercio di Venezia su dati campionari

Contiamo un'occupazione dipendente di 741 persone, delle quali 534 operai maschi, 80 femmine; 43 impiegati maschi e 84 femmine.

12 imprese hanno zero addetti: 6 sono ditte individuali, altrettante società di persone. 11 di queste hanno qualifica di imprese artigiane.

L'occupazione complessiva del campione è pari a quasi 750 persone, che, spalmate su 51 imprese, darebbero una dimensione media d'impresa, virtuale, di circa 15 persone.

Si è riscontrata limitatissima flessibilità (solo 19 figure professionali), e sono praticamente assenti gli extra-comunitari (2 figure). A confronto col distretto della calzatura, predomina il genere maschile, la flessibilità contrattuale ha scarsissimo peso, manca del tutto la manodopera extra-comunitaria. Sono segnali di un fenomeno di auto-contenimento piuttosto spinto del distretto.

Considerando i dipendenti in rapporto alle sole 39 ditte che riportano tale tipo di occupazione, si ottiene una dimensione aziendale media di 19 addetti.

Si tratta di valori superiori ai dati di Crestanello (9,5 addetti per impresa, nel 1995), e anche a quelli desumibili dal database INPS (9 addetti nel 1997, e 9,5 nel 2001).

La dimensione media delle 30 imprese artigiane censite, pari a 3,6 addetti, con forte variabilità dovuta alla presenza di 11 imprese con zero addetti, appare lievemente inferiore ai dati elaborati dalla Confartigianato sui propri associati² (5,1 addetti medi per impresa nel comparto ceramica chimica e vetro, in provincia di Venezia, nel secondo semestre 2001).

Naturalmente, se l'occupazione dipendente riscontrata sul campione di 51 imprese è pari a 741 persone, sarebbe sbagliato conteggiare l'occupazione complessiva della popolazione di 176 imprese, a 2.571 dipendenti ($741 : x = 51 : 176$).

Occorre tener presente il fenomeno delle ditte con 0 addetti, e il minor peso delle ditte individuali all'interno del campione (14 su 51 risposte), rispetto al loro peso nell'intera popolazione (64 su 176). Le ditte individuali, infatti, hanno mostrato una minor disponibilità a rispondere alla rilevazione, dato che a tutti gli intervistati è stato riproposto almeno una volta, telefonicamente o per fax, il questionario.

Osserviamo la distribuzione per classe di addetti delle imprese del campione, suddivise per forma giuridica:

² FRAV Confartigianato - BS Consulting: Indagine congiunturale sull'artigianato Veneto, 2/2001.

tab. 5) distribuzione delle imprese, per classe di addetti e forma giuridica

Classe di addetti	Ditte individuali			Società di persone			Società di capitali		
	n.° di casi	addetti	Media addetti/impresa	n.° di casi	addetti	Media addetti/impresa	n.° di casi	addetti	Media addetti/impresa
0	6			6					
1	3	3		3	3				
2-5	3	7		2	8		1	2	
6-15	1	9		6	50		7	84	
16-49				2	51		6	180	
50 e più	1	52					4	292	
Totale	14	71	8,9	19	112	8,6	18	558	31

Ipotizziamo che il 50 per cento delle ditte individuali della popolazione abbia 0 addetti; l'altro 50 % abbia dimensione media pari a quella riscontrata fra le sole ditte individuali con dipendenti ($71/8 =$ circa 9 addetti per impresa, con una variabilità piuttosto alta, dovuta alla presenza nel campione di una ditta molto grande, con oltre 50 occupati).

Supponiamo che le società di persone si distribuiranno nella popolazione: per il 30 per cento senza addetti, e per il restante 70 per cento con 8,6 addetti circa per impresa (media riscontrata fra le 13 s.a.s. e s.n.c. con dipendenti).

Infine, le 42 società di capitale della popolazione, per ipotesi, avranno in media 31 addetti l'una, e si suppone che nessuna abbia dimensione 0 addetti.

L'occupazione dipendente totale del distretto vetro-illuminazione sarà allora data dalla somma delle forze di lavoro di ciascuna forma giuridica, calcolate sulle sole imprese con addetti. Queste forze di lavoro, saranno il prodotto tra il parametro di occupazione media per impresa, calcolato sui dati campionari, e il numero di imprese di quella forma giuridica nella popolazione, ponderato per la quota di imprese di quella forma giuridica con dipendenti. Per ipotesi, le imprese con dipendenti sono il 50% delle ditte individuali; il 70% delle società di persone; il 100% delle società di capitali.

In questa procedura di stima abbiamo fatto altre ipotesi, che non sfuggiranno ai lettori più attenti. Esse sono sostanzialmente due: che la popolazione sia effettivamente di 176 imprese, e si tratta per quanto detto poc'anzi, di una stima prudenziale; e che il campione sia significativo, e le risposte fornite siano veritiere, e anche questo ci sembra, a priori, accettabile.

Stima dell'occupazione dipendente, totale, del distretto $N_{tot} = N_{di} + N_{sn} + N_{sc}$

Dove $N_{di} =$ occupazione $media_{di} \times$ numero ditte individuali $\times 50 \% = 284$

$N_{sn} =$ occupazione $media_{sn} \times$ numero società di persone $\times 70 \% = 415$

$N_{sc} =$ occupazione $media_{sc} \times$ numero società di capitale $\times 100 \% = 1.302$

Il totale di occupazione ascrivibile alle 176 imprese della popolazione (senza considerare gli errori di distribuzione delle medie), è di circa 2.000 persone. Se aggiungiamo i soci e titolari d'impresa artigiana che non figurano come dipendenti, otterremo una forza lavoro, gravitante intorno al vetro e all'illuminazione, abbastanza stabile, rispetto ai 2.200 occupati di metà anni '90.

La dimensione media dell'impresa – tipo è di poco superiore a 11 persone (senza distinguere tra forme giuridiche, e classe di addetti), e appare realistica.

E' un risultato da verificare: sarebbe compatibile, in linea di massima, con la crisi delle ditte più piccole e degli artigiani, e segnalerebbe un ritorno a forme di strutturazione aziendale più intense.

Fatturato medio per addetto

Tabella 6) distribuzione dei rispondenti per numero di addetti e classe di fatturato

Classe di addetti	Classe di Fatturato	Fino a 500.000 Euro	Da 500.000 a 1 milione	Da 1 a 2 milioni	Da 2 a 4 milioni	Da 4 a 8 milioni	Totale imprese	Totale dipendenti
0 e 1 addetto		18					18	n.s
Da 2 a 5		5	1				6	17
Da 6 a 15		5	4	5			14	143
16 a 29			1		1	1	3	63
30 a 49					4	1	5	168
50 a 99					3	2	5	344
Totali		28	6	5	8	4	51	741

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Camera di commercio di Venezia su dati campionari

Per calcolare il fatturato medio per addetto, è stato necessario escludere dal conteggio sia le imprese senza addetti, sia quelle con un solo dipendente.

Infatti, per non scoraggiare le imprese, soprattutto quelle piccole, dal rispondere alla domanda sensibile in merito alla classe di fatturato, si è attribuito alla prima soglia d'ingresso un intervallo molto ampio, da 0 fino a 500.000 Euro.

Vi si sono invariabilmente collocate pressoché tutte le società senza dipendenti, e quelle con 1 solo dipendente. Sarebbe certo esagerato attribuire a queste imprese un fatturato medio per addetto (al socio titolare) di 250.000 Euro (cioè la mediana dell'intervallo).

Le imprese fino a 15 dipendenti, che rappresentano come si è visto l'azienda tipo, si sono normalmente posizionate in questa classe di fatturato (vedi tabella precedente).

Otteniamo una stima aggregata del fatturato per addetto di quasi 94.000 Euro, calcolato come media del fatturato per addetto per tutte le imprese con almeno 2 occupati dipendenti.

E' un valore orientativo. Per quanto riguarda il distretto della Riviera del Brenta, si era stimato un risultato di 108.000 Euro per dipendente, abbastanza aderente alle cifre di quell'associazione di produttori, il che depone a favore dell'affidabilità delle risposte forniteci. Il coefficiente di variazione è abbastanza contenuto, date le premesse.

Tav. 7) Fatturato medio per addetto, in Euro, imprese con almeno 2 dipendenti

	Numero di casi	Minimo, Euro	Massimo, Euro	Media, Euro	Coefficiente di variazione
Fatturato medio per addetto	33	27.800	352.940	93.960	63,6 %

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Camera di commercio di Venezia su dati campionari

Livello tecnologico

Il livello tecnologico delle imprese del distretto del vetro di Murano è mediamente elevato.

L'indicatore che abbiamo utilizzato fa riferimento soprattutto alle tecnologie di rete.

La distinzione tra imprese tecnologicamente avanzate ed arretrate avviene sulla base di un criterio composito; i cosiddetti avanzati sono coloro che hanno risposto "sì" ad almeno una tra le tre domande:

- L'impresa ha un indirizzo di posta elettronica?
- Ha un sito web?
- Effettua commercio elettronico?

Gli avanzati risultano il 74,5 per cento del totale. E' significativa anche una sola modalità tra le 3 elencate, perché presuppone comunque la presenza di un PC e una connessione modem in azienda (e qualcuno che li sappia usare)³

Tab. 8) livello tecnologico del distretto

Livello tecnologico	Numero di casi	Percentuale	
Alto (3 modalità)	3	5,9	} Avanzati: 75 %
Medio (2 modalità)	18	35,3	
Sufficiente (1 modalità)	17	33,3	
Basso (0 modalità)	13	25,5	Arretrati: 25 %
Totale	51	100,0	100 %

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Camera di commercio di Venezia su dati campionari

Nota: 3 = hanno e-mail, sito web, effettuano commercio elettronico; 2= almeno due modalità; 1= almeno 1 modalità; 0 = nessuna.

Gli arretrati (coloro che hanno risposto "no" a tutte e tre le domande suddette) toccano poco più del 25 per cento. Un'impresa non risponde alla domanda (viene così codificata tra gli arretrati).

Fra gli avanzati, contiamo ben 18 casi (oltre un terzo del campione) in cui sono presenti insieme due modalità insieme (generalmente, sito web e posta elettronica); in 3 casi si pratica anche commercio elettronico, benché senza percentuali significative.

Naturalmente, insistere sulle tecnologie di rete è significativo non tanto in sé, quanto perché è opinione corrente che la loro presenza dia risultati migliori dal punto di vista della redditività aziendale. Caratteristiche come l'attrezzatura informatica posseduta, l'introduzione di innovazioni di processo e prodotto, l'attività di ricerca & sviluppo, il ricorso a personale esterno (consulenze), la collaborazione e gli accordi con altre imprese, sono tutte direttamente legate alla dimensione ed alla redditività (si veda ad esempio il rapporto annuale Istat 2001).

In maniera analoga, si era messa in relazione, nell'indagine sul distretto del Brenta, la strategia aziendale (le scelte ed i canali d'investimento, la delocalizzazione, i livelli tecnologici e d'informatizzazione) con la performance, la penetrazione all'estero, e infine le aspettative.

Nel caso presente, il distretto si è probabilmente già dotato da tempo di tecnologia avanzata; infatti, come vedremo più oltre, il giudizio sulla propensione recente ad investire è negativo. Il legame normale, positivo e crescente, tra performance e adeguatezza tecnologica, viceversa, non ha tenuto, probabilmente a causa di fatti contingenti (crisi di mercato).

³ 18 aziende appartenenti al campione sono presenti nel sito www.promovetro.com/associati e/o hanno implementato un link col sito e/o posta elettronica.

Inoltre, vista anche l'intenzione di non procedere ad investimenti nel corso dell'anno, il costo derivante dalla caduta dei consumi americani, successiva agli attentati, si è manifestato soprattutto sul ciclo di rinnovamenti di capitali. **E' rischioso che a non intraprendere mosse più decise siano proprio quelle imprese meno dotate di tecnologia** (vedi anche oltre).

Profili di vendita e acquisto

Tab. 9) mercati di vendita, quote % sul totale del fatturato (51 risposte)

Mercato di sbocco:	Quota media di fatturato
Veneto	40,7
Resto d'Italia	23,9
Estero	35,4

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Ccciaa di Venezia su dati campionari

La quota di fatturato esportato supera mediamente il 35 per cento. Ai dati del 1995, l'orientamento all'export era segnalato al 31 per cento del fatturato. Dato che le grandi imprese realizzano normalmente quote progressivamente crescenti di vendita sul mercato internazionale, il valore delle esportazioni complessive del distretto supera abbondantemente il 50 per cento. Si nota nel campione la presenza di imprese che sono dedicate a singoli mercati di sbocco (quote di mercato del 100 per cento verso una singola area, sia essa veneto, resto d'Italia e persino export), indice di specializzazione produttiva e differenziazione per segmenti di mercato.

La propensione all'export è superiore rispetto alle calzature della Riviera (era del 30 per cento in media aritmetica).

Tab 10) mercati di acquisto, quote % sul totale acquisti (49 risposte)

Mercato di fornitura	Quota media di acquisti
Veneto	85,8
Resto d'Italia	11,2
Estero	3

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Cccia di Venezia su dati campionari

La quota media di acquisti da parte di fornitori locali è pari all'85 per cento, gli input dall'estero sono abbastanza marginali (il 3 per cento circa). Anche in questo caso si rileva una concentrazione di acquisti locali più elevata rispetto all'omologo confronto Riviera.

Tab 11) Concentrazione di vendite (37 risposte), ed acquisti (42 risposte)

	Media
Quota venduta al principale cliente / totale vendite	26,5
Quota acquistata dal principale fornitore / tot. acquisti	39,6

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Cccia di Venezia su dati campionari

La concentrazione di fatturato derivante da un cliente dominante è ridotta, senz'altro inferiore a quanto emerso dalla precedente indagine sulle calzature. Sulla base di 37 risposte, la quota al cliente principale è il 26,5 per cento; la quota di acquisti dal fornitore principale sfiora il 40 per cento, ed è leggermente superiore rispetto all'analogo parametro rilevato in Riviera.

A paragone, il distretto della calzatura offriva segnali di dipendenza dal lato delle vendite più intensa (46 per cento medio da un singolo cliente), mentre l'input da un fornitore era simile (37 per cento da un singolo fornitore).

Tab. 12) principali mercati di vendita

Paesi di destinazione delle vendite	Numero di casi	Percentuale
Arabia	1	2,0
Europa	12	23,5
Europa, Asia	1	2,0
Europa, USA	1	2,0
Globale	1	2,0
Giappone	1	2,0
Spagna	1	2,0
USA	17	33,3
USA, Asia	1	2,0
USA, Europa	2	3,9
USA, Giappone, Cina	1	2,0
Totale	39	76,7 %

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Cciao di Venezia su dati campionari

In oltre la metà delle risposte, le imprese danno informazioni esplicite sui propri mercati export.

Gli Stati Uniti rappresentano il principale mercato export, da soli (in 17 casi) o con altre aree geografiche (3 casi insieme con l'Europa; altri 2 casi con paesi asiatici, Giappone e Cina).

L'Europa è il secondo principale mercato di sbocco. Compare 12 volte, più altre 3 volte insieme agli Usa, una volta insieme all'Asia, e in un caso il mercato principale è la Spagna. Sono nominati anche i mercati asiatici (3 casi, e mai in via esclusiva). Vengono citate anche l'Arabia, ed il mercato globale (1 ciascuna).

Gli investimenti: propensione e intenzioni per il 2002

Tab. 13) Gli investimenti effettuati nel 2001

Comportamento	Numero di casi	Percentuale
Non hanno investito	26	51,0
Hanno investito	25	49,0
Totale	51	100,0

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Cciao di Venezia su dati campionari

Meno della metà degli intervistati dichiara di aver intrapreso investimenti nel 2001 (26 contro 25). Il dato va contrapposto, oltre che con la media riscontrata per il campione di imprese manifatturiere della provincia (circa il 70 per cento delle imprese industriali veneziane ha investito), e con il risultato della Riviera del Brenta (il 57 per cento ha incrementato lo stock di capitale), anche con la dotazione di tecnologie. Si è visto come la dotazione iniziale di tecnologia è più che

buona. Come raccordare questa situazione favorevole, con il profilo decisionale relativo agli investimenti?

Tab. 14) Investiranno nel 2002?

Come si comporteranno nel 2002?	Numero di casi	Percentuale
Non investiranno	29	56,9
Investiranno	22	43,1
Totale	51	100,0

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Cciaa di Venezia su dati campionari

Chi ha (non ha) investito nel 2001, mostra più probabilità di fare (non fare) altrettanto nel 2002. **Si prospetta una polarizzazione crescente delle imprese tra innovatori, e tradizionalisti.** In sostanza, chi è avanti va ancora oltre, chi è indietro si attarda ancor più.

Tab. 15) Correlazione tra decisioni di investire nel 2001 e 2002

Comportamento		Investirà nel 2002?		Totale dei casi
		no	sì	
Ha investito nel '01 ?	no	21	5	26
	sì	8	17	25
Totale dei casi		29	22	51

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Cciaa di Venezia su dati campionari

Emerge una chiara coerenza tra decisione di investimento passata, ed intenzione futura. 17 investitori nel 2001 lo faranno anche nel 2002, e 21 non investitori nel 2001 si asterranno anche nel 2002. La correlazione, misurata dal coefficiente R, è significativa al livello 0,01 (2 code). In parole più semplici, 38 risposte su 51 sono coerenti, e 13 no: un fenomeno che, intuitivamente, non può essere spiegato solo dal caso.

C'è correlazione tra dotazione tecnologica, e decisioni di investimento nel 2002?

Tab. 16) Correlazione tra livello tecnologico – decisioni d'investimento nel 2002

Livello tecnologico	Investirà nel 2002		Totale
	No	Sì	
Basso	13		13
Sufficiente	8	9	17
Medio	7	11	18
Alto	1	2	3
	29	22	51

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Cciaa di Venezia su dati campionari

Note: ved note alla tab. 8

La dotazione iniziale di tecnologia, a vari gradi (livello tecnologico 1,2,3) è positivamente correlata con la decisione d'investire nel 2002. La correlazione è significativa al livello 0,01 (2-code).

Fra quanti hanno già dotazioni informatiche e di telecomunicazioni, la propensione media ad investire nel 2002 è discreta (quasi il 58 per cento quasi: 22 casi su 38), in misura simile a quanto rilevato sulla Riviera del Brenta.

Sono coloro che non posseggono tecnologia di questo tipo a frenare il rinnovo.

E' quindi un comportamento virtuoso, o una conseguenza di comportamenti passati.

Performance

Su 35 imprese su 51 che hanno risposto alla domanda sulla redditività⁴, 19 imprese segnalano un aumento di fatturato, contro 16 in recessione nel 2001. Ciò nonostante **la variazione media di fatturato è stata negativa (- 0,3 per cento circa).**

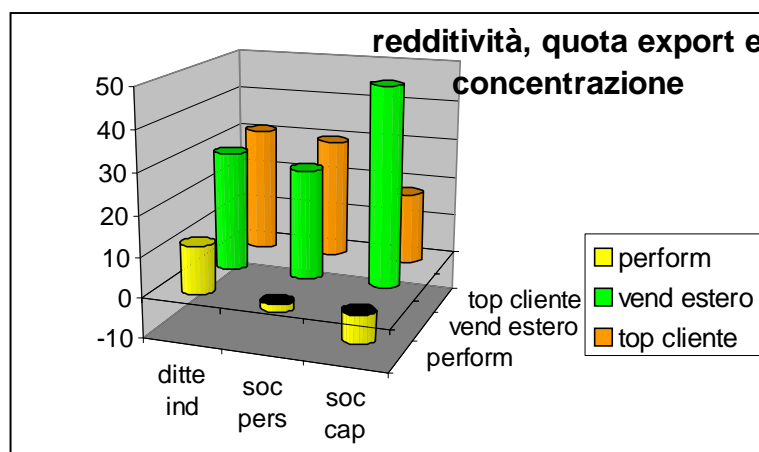
La performance, ponderata sul fatturato, risulta in crescita del 3,2 per cento in media. Anche il dato ponderato sull'occupazione segnala positività (+ 2,3 per cento). Sembrerebbe quindi doversi correlare la redditività con la dimensione, quest'ultima espressa sia dal peso del fatturato o dal numero degli addetti. Invece, i migliori risultati sono delle ditte individuali (in salita media del 12 per cento quasi), mentre le società di persone e soprattutto quelle di capitali segnalano forti cali. La spiegazione va cercata nell'altissima dispersione dei risultati, con grandi variazioni sia positive che negative.

Tab. 17) Performance dei rispondenti, per natura giuridica dell'impresa

Tipologia d'impresa	Var.% fatturato '01/00	Minimo	Massimo
Ditte individuali (9 casi)	11,8 %	-10	20
Società di persone (12 casi)	-1,7 %	-38	25
Società di capitale (14 casi)	-6,9 %	-35	43
Totale	-0,35	-38	43

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Cciao di Venezia su dati campionari

Osserviamo infine graficamente la relazione esistente tra la redditività, la quota di fatturato esportata, e la concentrazione delle vendite nei confronti di un cliente principale o dominante.



Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Cciao di Venezia su dati campionari

Le imprese muranesi più proficue nel 2001 (le ditte individuali) si segnalano per avere in media un'esposizione inferiore sul mercato estero, e soprattutto una concentrazione superiore nei confronti di un cliente dominante, rispetto alle società di capitale, che hanno avuto una pessima annata. In questo caso, le conclusioni andrebbero assoggettate a verifica statistica; tuttavia, sembra vi sia una differenza col distretto della Riviera, laddove si era visto che "la rigidità di vincolarsi ad un cliente principale ... potrebbe non essere un vincolo esagerato" dal momento che "molti produttori brentani iniziano a lavorare come sub-fornitori per i grossi marchi come LVMH, Prada, Gucci ... questa situazione ha coinciso con una sostenuta performance in termini di redditività e fatturato".

⁴ L'aumento del fatturato è sinonimo di redditività, prima delle tasse, posto che i costi, compreso quello del lavoro, non aumentino in misura superiore alla crescita della produttività.

Ottimisti e pessimisti

Rileviamo fra le 50 risposte valide ricevute, le seguenti opinioni: 25 pareri stabili; 19 negativi, e solo 6 positivi. Fra le 19 aspettative negative, 11 sono di moderato pessimismo, e 8 di forte pessimismo. Un intervistato non si pronuncia.

Non c'è un'associazione particolare tra le prospettive, e altre variabili. Il pessimismo, visto l'andamento congiunturale del mercato americano, e anche la mediocre stagione turistica 2001-2002 a Venezia, è diffuso e generalizzato. Vi è anche una notevole differenza con le aspettative espresse dai calzaturifici della Riviera, che sulla base di una discreta situazione di redditività, mostravano un ottimismo abbastanza condiviso.

Tab. 18) Ottimisti e pessimisti

Opinione sul prossimo semestre	Numero di casi	%
Molto negativa	8	15,7
Negativa	11	21,6
Stazionaria	25	49,0
Positiva	4	7,8
Molto positiva	2	3,9
Totale	50	98,0
Non risponde	1	2,0
Totale	51	100,0

Fonte: elaborazione dell'ufficio studi della Cciaa di Venezia su dati campionari

Approfondimenti e conclusioni

All'epoca del precedente sondaggio, gli intervistati segnalavano fra i maggiori ostacoli allo sviluppo aziendale: l'alto costo del lavoro; la riduzione dei consumi; la difficoltà di reperire lavoratori specializzati. Veniva anche citato il costo e la difficoltà di ottenere credito.

Tra le principali necessità, erano segnalati l'avvio della scuola professionale; il rafforzamento dei vantaggi di localizzarsi a Murano; il rilancio dell'immagine dell'isola, attraverso opportune iniziative promozionali.

Benché il nostro questionario non abbia posto domande di tipo qualitativo intorno a tali questioni (ad es. "quanto è d'accordo con le seguenti affermazioni"...), pure, alcune conversazioni telefoniche avute con imprenditori, suffragate dalle cifre, già in parte commentate, e dall'opinione corrente delle associazioni di artigiani ed industriali, consentono di abbozzare una prima diagnosi.

Il problema principale del distretto, al di là della pesante congiuntura internazionale, è l'invecchiamento dei titolari, e la difficoltà di avviare un ricambio generazionale, sia della classe imprenditoriale, sia di tutta la manodopera in genere.

Indizi dell'invecchiamento della manodopera sono la scarsissima presenza di extracomunitari, di donne, e la bassa incidenza di forme contrattuali flessibili (il part-time, l'apprendistato, i CFL, appannaggio naturale di generazioni giovani). Un imprenditore lamenta che "non è redditizio allevare un apprendista perché costa troppo (in tasse, costi del lavoro) in rapporto all'incremento di fatturato che se ne può trarre". Lo stesso titolare fa notare il forte ricorso alla CIG, nel 2001, che ha coinvolto molti vetrai; e la difficoltà di avviare gli stessi diplomati dell'istituto d'arte al mestiere, che richiede indubbiamente forti sacrifici iniziali sia per il lavorante che per l'imprenditore.

Altri problemi segnalati riguardano la diffusione crescente dei mezzi di pagamento elettronici, che (pur aumentando la sicurezza e riducendo i costi unitari di transazione), ridurrebbero i margini di contrattazione e di profittabilità. In un caso, è stato adombrato anche l'effetto – tassi di cambio; l'abitudine dei turisti a pagare sempre meno con contanti e/o assegni, e sempre più con carta di credito riduce la possibilità, per il venditore, di ritardare o anticipare l'incasso in relazione, magari, ai movimenti valutari del dollaro.

Ancora, un titolare ha rilevato per iscritto sul questionario l'impossibilità di aver accesso a finanziamenti e contributi a fondo perduto; materia spinosa, sulla quale si rinvia alla recente vicenda della restituzione degli incentivi dei Fondi europei a sfavore delle imprese veneziane, penalizzate da costi logistici abnormi⁵

Il profilo tecnologico e la propensione ad investire, viceversa, non sembrano essere carenti.

La crisi di redditività va messa in relazione con la stasi del mercato americano. Da questo punto di vista, il protrarsi della guerra in Afghanistan, la minaccia di guerra all'Irak sono elementi che, benché ulteriormente negativi, rafforzano la tesi di un meccanismo piuttosto semplice all'opera; quando tira il mercato Usa, il vetro va a gonfie vele, e viceversa.

Paradossalmente, confrontando i risultati col distretto gemello, o cugino, della Riviera, sorge un altro dubbio. E' possibile che modernità tecnologica, e crescita, anche qualitativa, della manodopera siano in conflitto tra loro? In Riviera del Brenta, si avverte la sensazione di un tessuto produttivo abbastanza tradizionale, fatto soprattutto di piccole imprese, con molti sub-fornitori, molta flessibilità, molte donne, molti stranieri; con un livello tecnologico medio ancora abbastanza arretrato, pur con vette di eccellenza individuali.

A Murano sembra vero il contrario: **a livelli di tecnologia avanzata piuttosto diffusi, corrisponde una rarefazione di titolari e lavoratori giovani, un isolamento crescente nei confronti dell'esterno, una difficoltà, a molti livelli, di far sistema** (le ditte individuali non partecipano

⁵ Si vedano "Bruxelles versus Venezia" e "Lavorare a Venezia", di G. Montagni, comitato Venezia vuole vivere, 1998 e 1999.

volentieri al sondaggio; gli artigiani diffidano degli industriali, e vale anche il contrario; i muranesi Doc già diffidano dei veneziani, figuriamoci poi di quelli di terraferma; e questi ultimi rivelano una sorta di pudore o refrattarietà all'intervista – davvero ci volete intervistare? proprio noi? e perché?; ecc. ecc.).

Quanto alle iniziative di rivitalizzazione del tessuto occupazionale, e di rilancio dell'immagine del settore, non si ritiene essere compito nostro di avanzare proposte, quanto di far emergere domande. Ciò, anche alla luce dell'attesa nuova legge regionale in materia di distretti, che dovrebbe uscire dall'ambito stretto delle definizioni della vecchia legge (la 140/1999), per consentire aggregazioni d'impresie in rete, progetti di sviluppo poliennali con associazioni ed enti territoriali, in sostanza un approccio nuovo al problema di sostenere i distretti.

Un'eccezione che facciamo volentieri è costituita dalla recente iniziativa della Camera di Venezia, di costituire un Fondo per contributi al PMI per sostenere l'occupazione in professioni tradizionali. Tra queste ultime, la delibera della nostra Giunta n. 188/2002 elenca anche la "soffiatura del vetro artistico". Le imprese potranno così presentare progetti formativi a sostegno di giovani stagisti, e un'apposita commissione camerale li valuterà, ed eventualmente assegnerà alle imprese un contributo fino a 8.000 Euro per ciascuno stage. Il tutto sotto l'egida delle locali associazioni di categoria e della Provincia di Venezia.

Citiamo infine la recente campagna d'immagine curata da una nota agenzia pubblicitaria milanese, e l'avvio a regime della scuola Zanetti; nonché, il progetto di sperimentazione dell'ossicombustione messo a punto fra le ditte di Sacca Serenella, il Comune di Venezia, il gruppo Sapiro e Artambiente, che dovrebbe rendere eco-compatibili le antiche vetrerie, il cui monitoraggio sarà svolto dalla Stazione sperimentale del vetro.



Campagna pubblicitaria, imbarcadero di S. Angelo, Venezia, settembre '02.