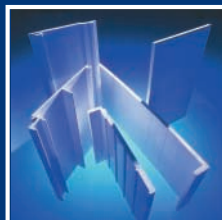
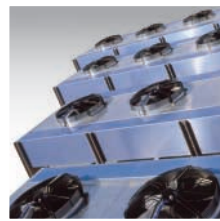
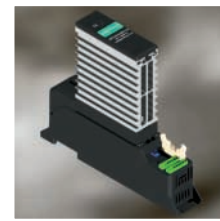
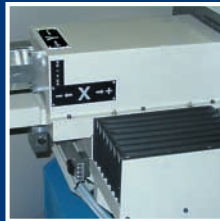


OSSERVATORIO SUBFORNITURA

Settori tecnici

2002



Publicato da:

Comitato Network Subfornitura

Via E. Oldofredi, 23, 20124 Milano
tel. 02/66809890, fax 02/68967890
www.subfor.net - www.subforcamcom.it, comitato@subfor.camcom.it

Soci del Comitato

Unione Regionale delle Camere di Commercio del Piemonte

Via Cavour 17, 10123 Torino
tel. 011/5669230, fax 011/5119144
Web site: www.pie.camcom.it, E-mail: euroservizi@pie.camcom.it

Unione Regionale delle Camere di Commercio della Lombardia

Via Oldofredi, 23, 20124 Milano
tel. 02/6079601, fax 02/607960235
Web site: www.lom.camcom.it, E-mail: board@lom.camcom.it

Unione Regionale delle Camere di Commercio del Veneto

Via Dante, 95, 30171 Mestre-Venezia
tel. 041/932555, fax 041/933336
Web site: www.ven.camcom.it, E-mail: uvcamcom@ven.camcom.it

Centro Regionale della Subfornitura del Friuli-Venezia Giulia

Corso Vittorio Emanuele, 56, P.O. Box 489, 33170 Pordenone
tel. 0434/524224, fax 0434/27580
Web site: www.subcontract.fvg.it, E-mail: db_info@subcontract.camcom.it

Unione Regionale delle Camere di Commercio della Liguria

Via San Lorenzo, 15/1, 16123 Genova
tel. 010/2471549, fax 010/2471522
Web-site: www.lig.camcom.it, E-mail: unione.liguria@lig.camcom.it

Unione Regionale delle Camere di Commercio dell'Emilia-Romagna

Viale Aldo Moro, 62, 40127 Bologna
tel. 051/6377011, fax 051/6377050
Web site: www.rer.camcom.it, E-mail: staff@rer.camcom.it

Unione Regionale delle Camere di Commercio della Toscana

Via della Scala, 85, 50123 Firenze
tel. 055/27721, fax 055/280876
Web site: www.tos.camcom.it, E-mail: unioncamere@tos.camcom.it

Unione Regionale delle Camere di Commercio dell'Umbria

Largo Don Minzoni, 6, 05100 Terni
tel. 0744/489225-224, fax 0744/431100
Web site: www.umbria.camcom.it, E-mail: staff@umbria.camcom.it

www.subfor.net
Il sito
della Subfornitura Italiana

L'OSSERVATORIO SUBFORNITURA è uno strumento informativo che si propone di analizzare periodicamente la situazione del mercato della subfornitura tecnica, attraverso un'indagine campionaria effettuata sul versante dell'offerta.

Oggetto dell'indagine sono le piccole imprese che eseguono lavorazioni per conto di terzi o realizzano prodotti su commessa e che operano nei settori a maggior contenuto tecnico (meccanica, elettromeccanica, elettronica, plastica e gomma). L'indagine è estesa alle principali regioni industriali italiane.

Il rapporto traccia un profilo aggiornato del settore e dei mercati di riferimento delle aziende. All'interno di questo quadro si colloca l'analisi congiunturale, che fornisce indicazioni puntuali e dettagliate sull'andamento dell'attività e sui trend della domanda.

Oltre a questo, lo studio, come di consueto, approfondisce in chiave monografica tematiche rilevanti per seguire l'evoluzione del sistema della subfornitura tecnica e per comprendere le strategie di crescita e di qualificazione adottate dagli operatori.

Il rapporto 2002 pone in questo caso l'attenzione sul tema della qualità e della certificazione, consentendo di valutare la situazione in essere e di cogliere gli orientamenti di medio termine che stanno maturando tra gli imprenditori.

A partire dal 1999 l'Osservatorio Subfornitura è diventato una iniziativa stabile all'interno dei programmi di promozione e servizio che il COMITATO NETWORK SUBFORNITURA sviluppa in questo settore.

L'edizione 2002 dell'Osservatorio è stata realizzata seguendo la metodologia utilizzata nelle tre precedenti edizioni (1). In particolare, rispetto alla rilevazione 2001 è rimasta invariata la copertura settoriale e territoriale. I dati esposti in questo rapporto sono pertanto direttamente confrontabili con quelli dello scorso anno.

Lo studio è stato realizzato dal CESDI Srl, che ha messo a punto la metodologia e gli strumenti di rilevazione, ha effettuato l'elaborazione dei dati e ha redatto il rapporto sui risultati.

La rilevazione presso le imprese è stata curata dai soci del Comitato direttamente e/o in collaborazione con le Camere di Commercio a cui essi fanno riferimento in ambito regionale.

Un ringraziamento particolarmente sentito va ai responsabili delle imprese che, con l'ormai consueto spirito di collaborazione, hanno dedicato tempo e attenzione alla compilazione del questionario.

I soci del Comitato Network Subfornitura

- Unioncamere Piemonte
- Unioncamere Lombardia
- Unioncamere Veneto
- Centro Regionale della Subfornitura del Friuli-Venezia Giulia
- Unioncamere Liguria
- Unioncamere Emilia-Romagna
- Unioncamere Toscana
- Unioncamere Umbria

(1) I rapporti relativi alle precedenti rilevazioni sono consultabili sul sito www.subfor.net

Lo studio è stato realizzato da CESDI S.r.l.

Base di rilevazione

L'Osservatorio Subfornitura ha come oggetto di rilevazione le piccole e medie imprese italiane della subfornitura tecnica. In particolare:

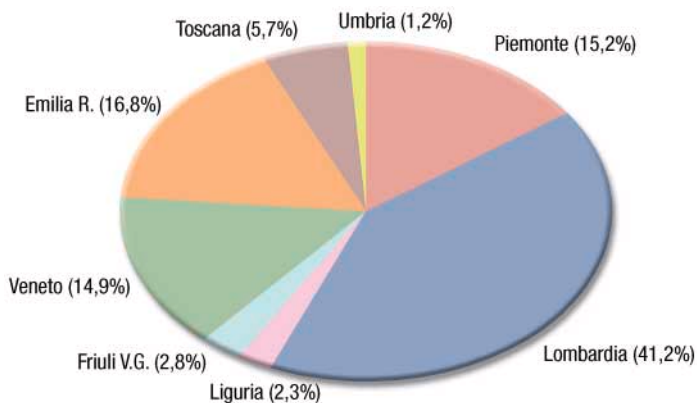
- per quanto riguarda le dimensioni di impresa l'Osservatorio esamina le aziende comprese nella fascia 6 - 99 addetti;

- dal punto di vista territoriale la rilevazione 2002 ha interessato, come quella del 2001, otto regioni (Piemonte, Lombardia, Liguria, Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Toscana e Umbria).

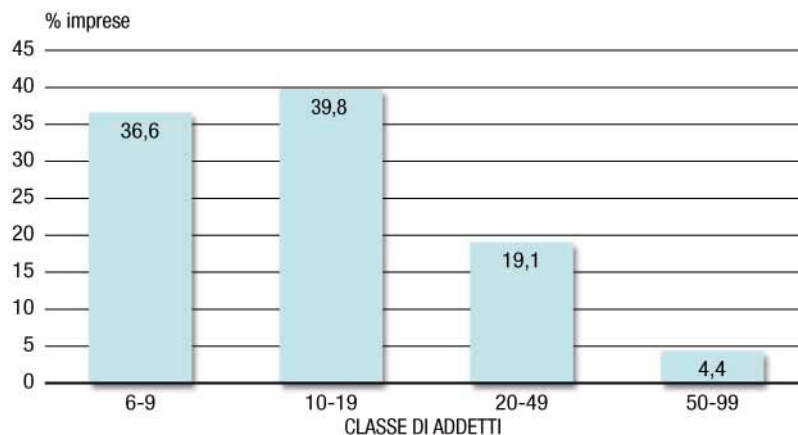
La rilevazione è stata condotta in base ad un campione, di 682 unità, stratificato per classi di addetti e regioni.

Poiché il campione utilizzato non è di tipo proporzionale, tutti i dati rilevati sono stati opportunamente ripesati sulla base della composizione della

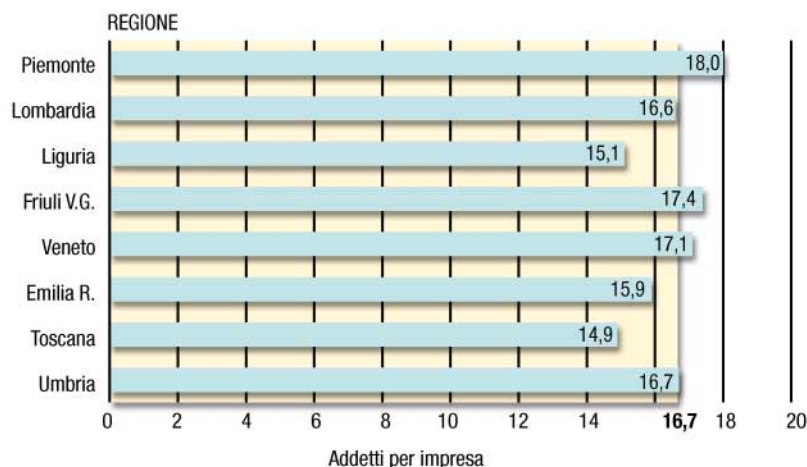
COMPOSIZIONE TERRITORIALE (Distribuzione stimata - % imprese)



COMPOSIZIONE DIMENSIONALE (Distribuzione stimata)



DIMENSIONE MEDIA

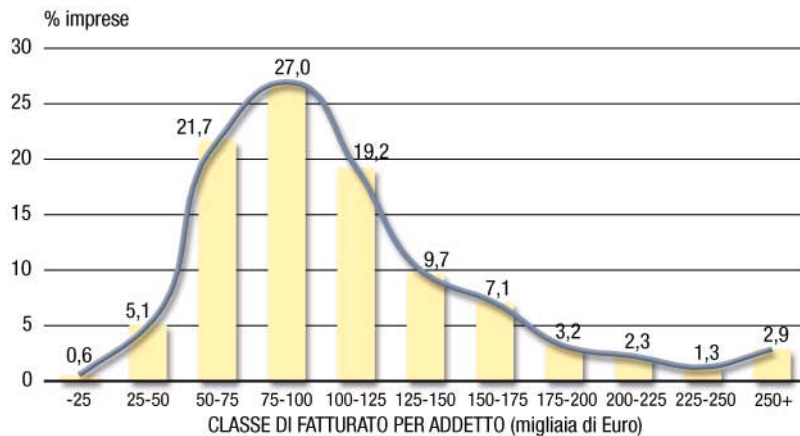


popolazione di riferimento. Pertanto, i dati medi e gli indicatori presentati in questo rapporto riflettono l'effettiva struttura dimensionale/regionale esistente all'interno del campo di indagine che costituisce la base di riferimento della rilevazione.

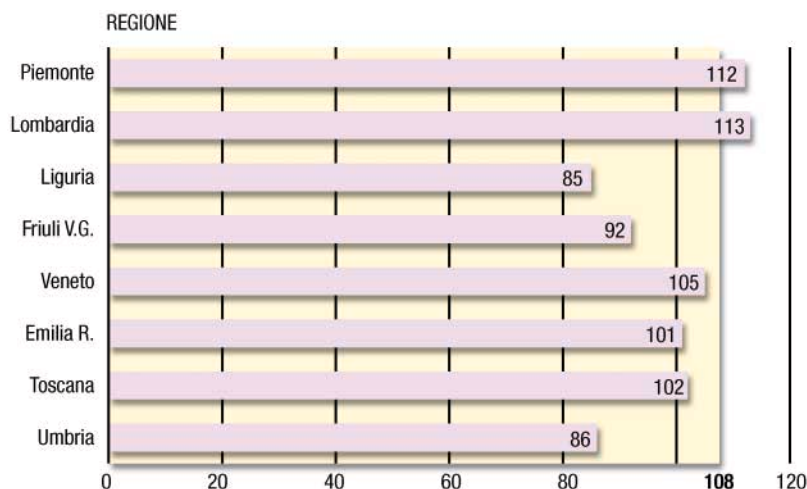
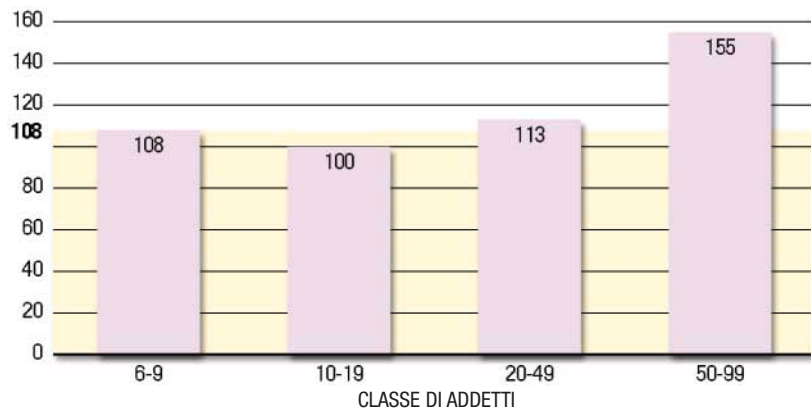
Per maggiori dettagli in proposito si rimanda alla nota metodologica.

Livelli di fatturato

FATTURATO PRO CAPITE



FATTURATO PER ADDETTO (Valori medi in migliaia di euro)



L'analisi approfondita dei dati di tipo economico e finanziario non rientra tra gli obiettivi primari dell'Osservatorio sulla Subfornitura. Gli strumenti di indagine impiegati in sede di rilevazione non sono peraltro particolarmente idonei a questo scopo. Gli unici parametri quantitativi rilevati sono, quindi, soltanto gli addetti ed il fatturato, significativi per esprimere la dimensione delle imprese.

Il rapporto tra fatturato e addetti raggiunge in media il valore di 108 mila Euro, ma con un elevato grado di variabilità. In più di metà dei casi non si superano comunque i 100 mila Euro.



La variabilità elevata è in larga misura da attribuire al fatto che il 'settore' della subfornitura raggruppa operatori che hanno in comune riferimenti di mercato, ma che sono piuttosto eterogenei sotto il profilo dei prodotti realizzati e delle tecnologie impiegate. Livelli di fatturato più modesti sono inoltre contabilizzati nei casi in cui la subfornitura avviene nella forma di "conto lavorazione".

Si rileva inoltre che il fatturato per addetto raggiunge livelli più elevati nelle aziende con 50 o più addetti, nelle quali il valore medio si attesta su cifre che oscillano intorno ai 155 mila Euro.

Su base territoriale i valori più elevati si riscontrano nell'area di Nord-Ovest, con punte di 113 e 112 mila Euro in Lombardia e Piemonte.

Attività delle aziende

Il sistema di subfornitura indagato dall'Osservatorio è quello delle attività tecniche e pertanto fa riferimento a tre settori principali:

- Meccanica
- Elettromeccanica ed Elettronica
- Plastica e Gomma

All'interno di questi settori vi è un'ampia gamma di realtà produttive che rendono l'offerta di subfornitura molto articolata sotto il profilo merceologico e delle tecnologie impiegate.

Ponendo l'attenzione sulla sola attività principale svolta da ciascuna impresa emergono, per numerosità di operatori rappresentati, alcune categorie: in primo luogo quella delle lavorazioni per asportazione alla macchina utensile (16,4% dei subfornitori), seguita da quella delle lavorazioni e produzioni di parti in materie plastiche e gomma (12,3%). Ampiamente rappresentati sono altresì il comparto della carpenteria metallica (11,9%) e quello della meccanica di precisione.

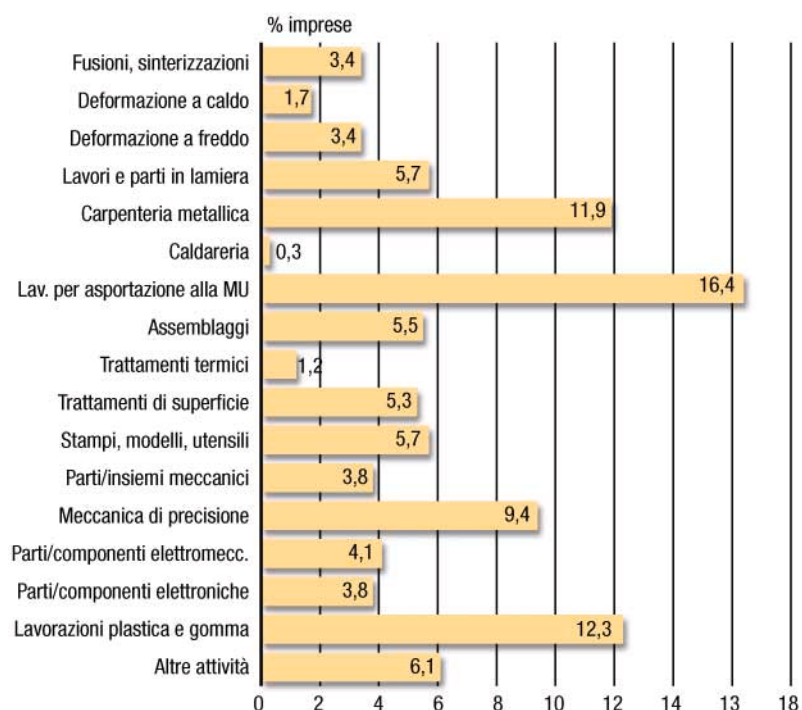
Il profilo non si modifica sostanzialmente rispetto a quello della passata edizione a conferma di una stabilizzazione della base di rilevazione.

Molte aziende svolgono tuttavia anche attività diverse e complementari rispetto a quella indicata come principale. Quasi il 30% delle aziende subfornitrici, ad esempio, svolge per i committenti lavori di assemblaggio, anche se questa è solo in alcuni casi (5,5%) il contenuto primario dell'offerta.

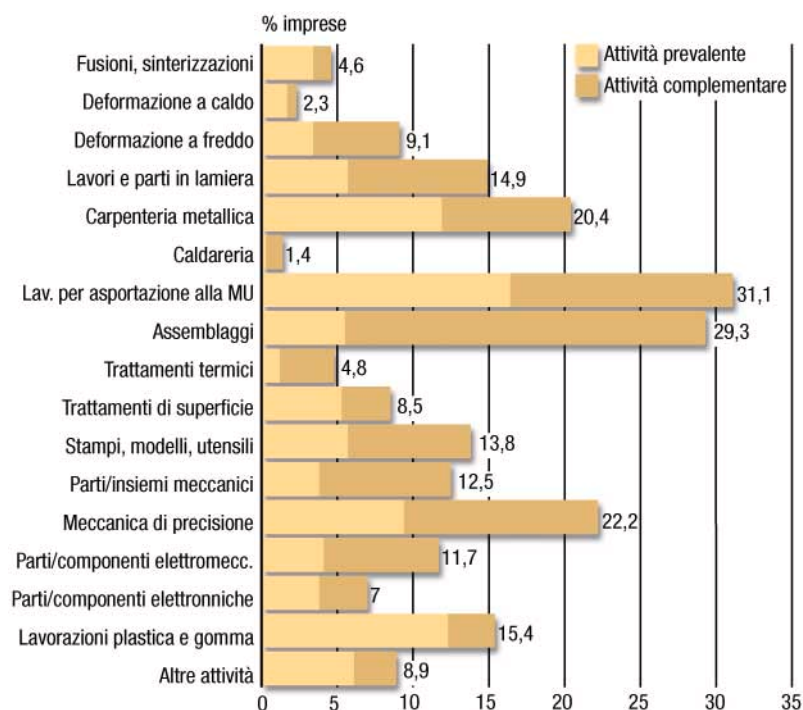
Il quadro complessivo dell'offerta è pertanto molto più ampio e variegato rispetto a quanto evidenziato dalla sola attività primaria.

Se si esaminano in dettaglio i contenuti dell'offerta delle singole aziende si evidenziano rapporti di interdipendenza tra le varie componenti dell'offerta di subfornitura, sicuramente più complessi di quelli che la pura classificazione per comparti lascia intravedere.

COMPARTI (Attività principale delle imprese)

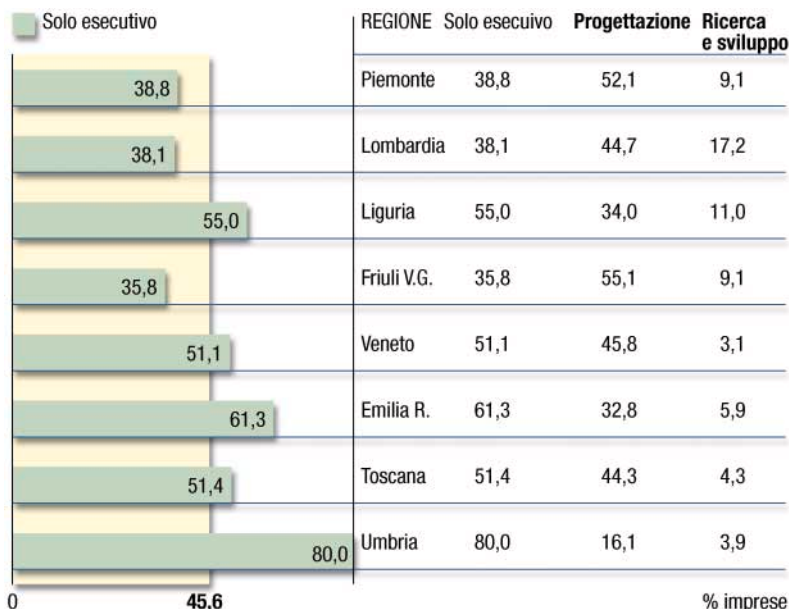
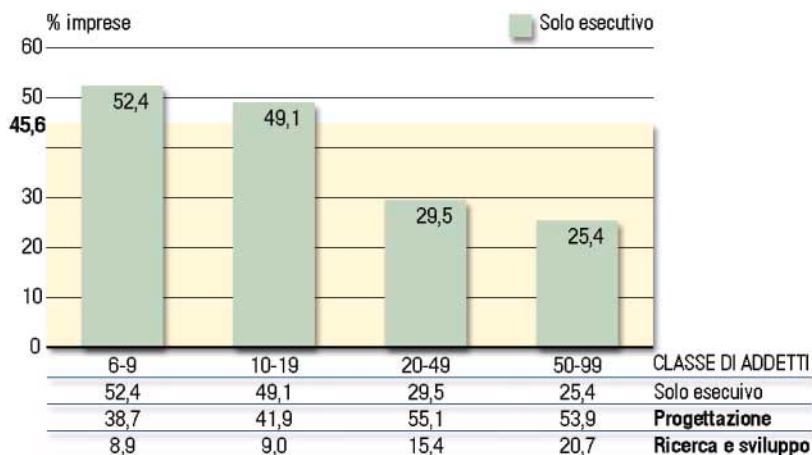
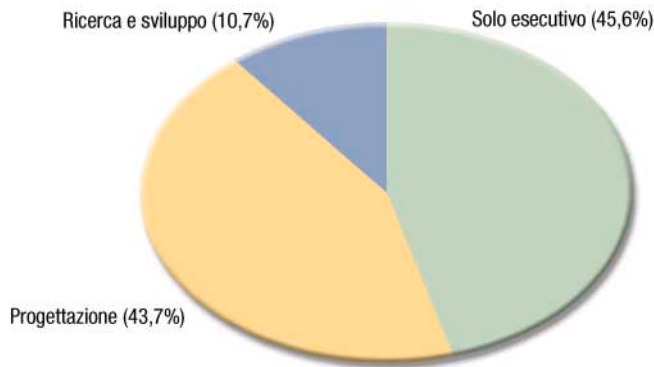


LAVORAZIONI E PRODOTTI DI SUBFORNITURA PRESENTI NELL'OFFERTA DELLE IMPRESE



Competenze e capacità

APPORTO DEI SUBFORNITORI (% imprese)



Le attività delle imprese di subfornitura non si differenziano soltanto in termini merceologici o tecnologici.

All'interno del sistema di subfornitura sono compresenti aziende che concentrano la loro attività su apporti di tipo strettamente esecutivo ed aziende che integrano nelle loro prestazioni la capacità di collaborare con i committenti in sede di progettazione (43,7%) o, anche, di fornire apporti allo sviluppo dei prodotti (10,7%). Nel complesso si tratta di una realtà ampiamente diffusa nel sistema italiano di subfornitura tecnica e qualifica più della metà (54,%) delle PMI oggetto di rilevazione dell'Osservatorio. L'offerta italiana di subfornitura quindi risponde in misura significativa alle esigenze di un mercato, nel quale la domanda sembra spingere l'evoluzione del rapporto committente-fornitore verso relazioni variamente identificate attraverso termini come comakership, codesign, partnership, ecc. Dall'altro lato ciò consente a molti operatori di affrontare la competizione sul mercato facendo leva su aspetti che non sono solo strettamente legati all'efficienza dei loro processi manifatturieri.

La presenza di aziende che collaborano con i committenti nella progettazione o, in aggiunta, anche nella ricerca e sviluppo tende ovviamente a crescere con le dimensioni dei subfornitori e diventa il modello di gran lunga prevalente nelle aziende con più di 20 addetti. Va sottolineato, comunque, che anche tra le imprese più piccole circa la metà incorpora nelle capacità produttive questo tipo di competenze e funzioni terziarie.

A livello territoriale, la quota di aziende che hanno propensione e capacità di intervenire nella progettazione e nello sviluppo dei prodotti è più elevata della media in Lombardia (dove tra l'altro si riscontra una punta del 17,2% di operatori che danno apporti a livello di R&S).

Le attività in subfornitura

Il 95,3% del giro di affari delle aziende rilevate dall'Osservatorio è costituito da attività che derivano da rapporti di subfornitura. Questa percentuale non deve essere interpretata come un risultato conoscitivo di particolare significato; più semplicemente documenta la stretta rispondenza dell'insieme di riferimento alle finalità dello studio. Si può anzi osservare in proposito che circa i tre quarti delle aziende esaminate ha nella subfornitura la modalità esclusiva con la quale si rapporta alla domanda; nei casi rimanenti il rapporto di subfornitura si configura comunque come modalità prevalente.

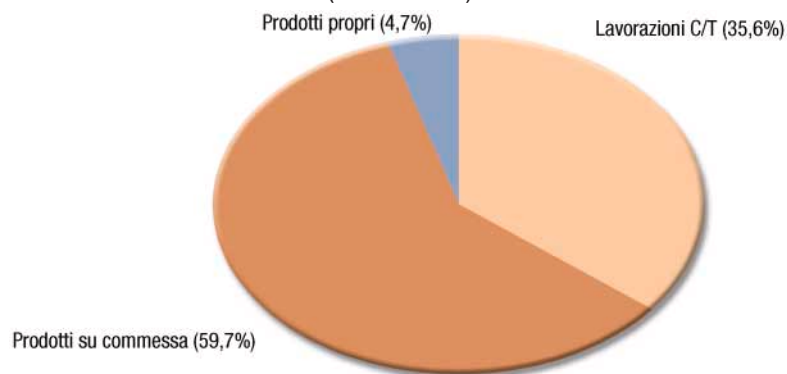
Di maggiore rilievo conoscitivo è invece il dato che descrive la ripartizione dell'attività di subfornitura nelle sue due componenti interne:

- quella delle lavorazioni per conto di terzi, in genere su materiali forniti dai committenti, che mediamente incide per oltre un terzo sul fatturato;
- quella dei prodotti realizzati su commessa, fabbricati in base a specifiche date dai committenti stessi, che pesa per il 59,7%.

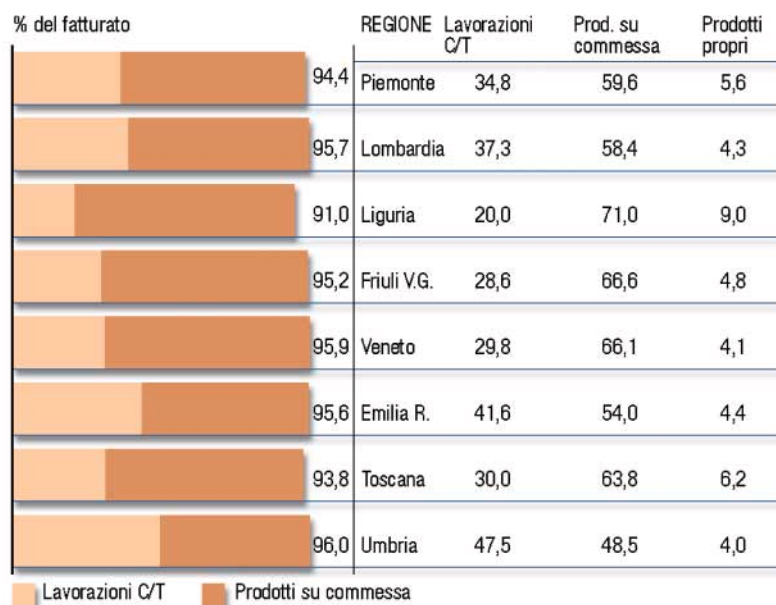
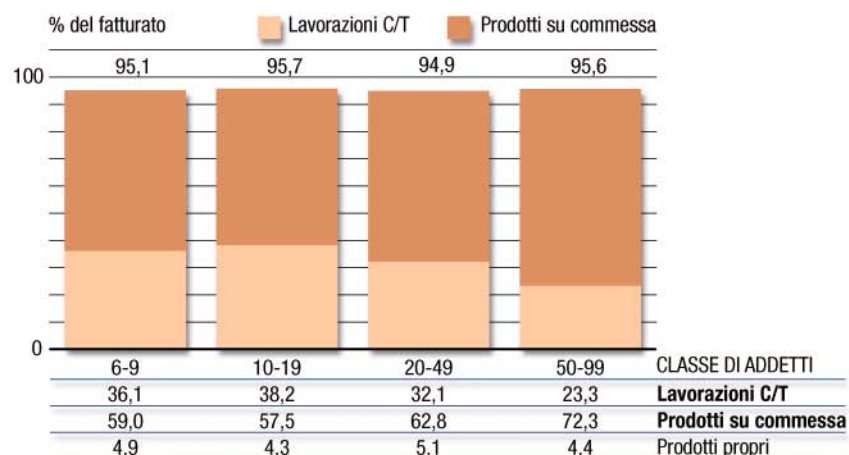
Nel valutare queste proporzioni occorre tuttavia considerare che, in termini di volumi di attività, le lavorazioni per conto di terzi tendono ad essere sottostimate; a differenza delle subforniture di prodotto, le cifre di vendita non contabilizzano il valore dei materiali. Per le lavorazioni, infatti, la cifra del fatturato è pressoché assimilabile a quella del valore aggiunto.

Si deve infine osservare che il prevalere delle subforniture di prodotto rispetto a quelle di lavorazione è una caratteristica presente nell'offerta di subfornitura, indipendentemente dalla scala dimensionale degli operatori. L'incidenza delle lavorazioni per conto di terzi, tuttavia, tende ad accentuarsi nelle aziende di dimensione più piccola.

LAVORAZIONI E PRODOTTI (% fatturato)

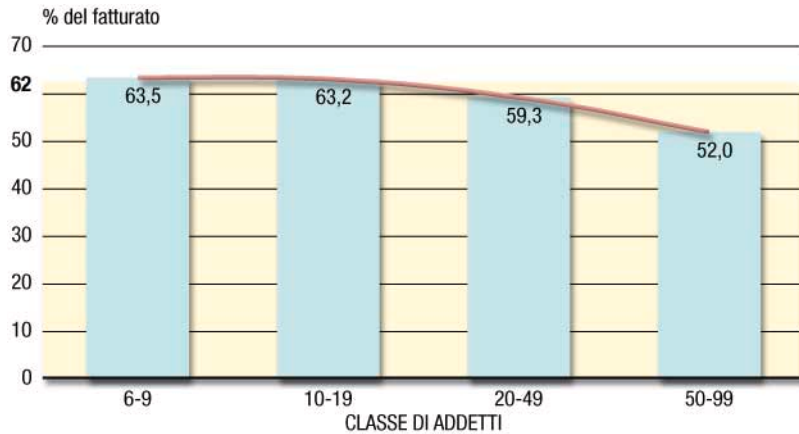


INCIDENZA E COMPOSIZIONE DELLE ATTIVITÀ IN SUBFORNITURA

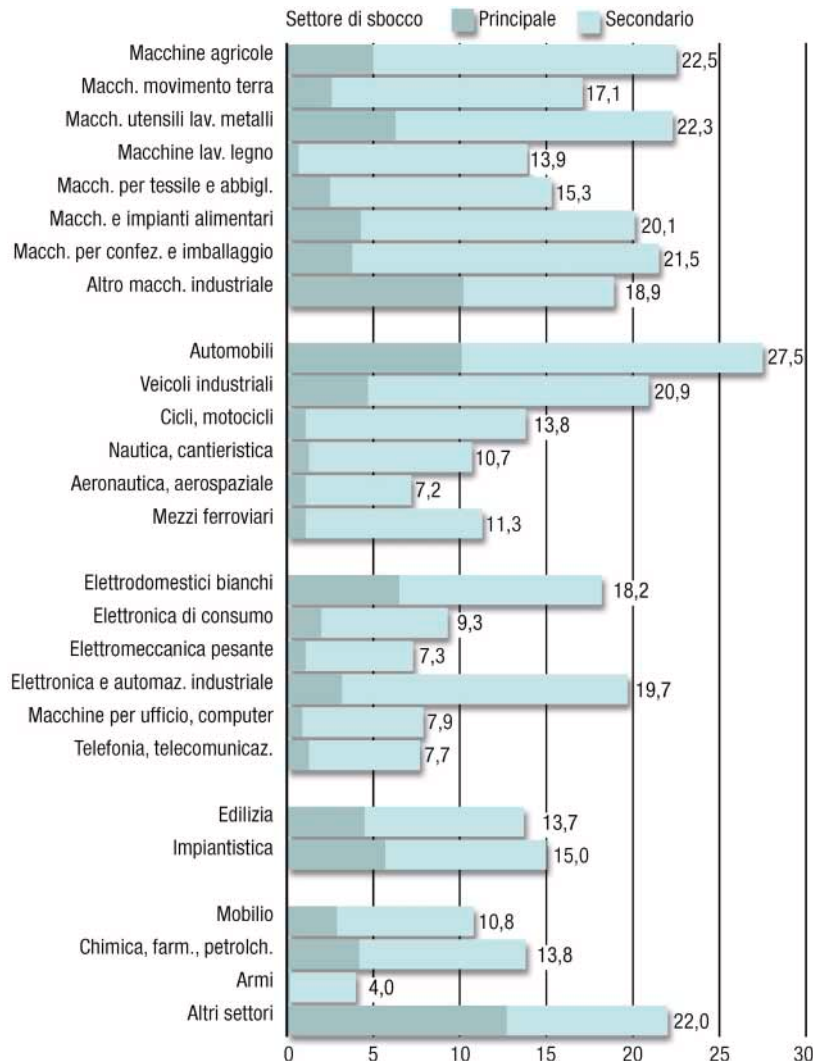


I settori di sbocco

INCIDENZA DELLO SBOCCO PRINCIPALE



SETTORI DI SBOCCO (% imprese)



Le imprese di subfornitura indirizzano la propria offerta verso una molteplicità di settori: ogni azienda ne serve mediamente 4 diversi.

Ciascuna azienda tende tuttavia ad orientare la propria offerta verso un settore di sbocco primario, dal quale dipende una quota consistente del proprio giro di affari, quota che in media risulta pari al 62% del fatturato.

Tale quota si riduce progressivamente al crescere delle dimensioni d'impresa, ma permane elevata anche nelle aziende di maggiore dimensione (50,8% nella classe 50-99 addetti), confermando la propensione della subfornitura tecnica a mantenere una elevata specializzazione di filiera.

L'industria verso la quale si indirizza il maggior numero di subfornitori è quella automobilistica: essa costituisce la componente principale della domanda per l'10,1% dei subfornitori e rappresenta uno sbocco complementare per un altro 17,4%. In totale l'auto interessa oltre un quarto dei subfornitori (27,5%). Se si aggiungono i veicoli industriali, si può rilevare l'importanza complessiva del settore automotive in questo mercato.

Uno sbocco principale o secondario alle aziende di subfornitura è frequentemente offerto, inoltre, da una molteplicità di produttori di macchinario e, insieme con questi, dal settore dell'automazione ed elettronica con applicazioni in campo industriale. Le attività connesse con la produzione di beni strumentali costituiscono nel loro insieme una delle componenti della domanda che condizionano maggiormente lo sviluppo del mercato.



Aree di mercato

Nel mercato della subfornitura la quota di fatturato che un subfornitore normalmente realizza con committenti localizzati nella propria regione continua a mantenersi su livelli elevati (70,3%) e piuttosto stabili nel tempo. La parte residua del giro d'affari è attivata in larga parte da clienti localizzati in altre regioni italiane (23,1%). In media, la componente estera si attesta sul 6,6%. Le quote rilevate per i diversi mercati non si discostano in modo significativo da quelle evidenziate nella precedente rilevazione.

La dipendenza dalla domanda regionale e, quindi, il forte legame con le industrie presenti sul territorio si riduce in misura progressiva e sensibile al crescere delle dimensioni aziendali.

Il legame con il contesto locale è particolarmente accentuato per le aziende con meno di 20 addetti (dove la componente regionale concorre per circa i tre quarti alla formazione del giro d'affari), mentre si riduce significativamente per le dimensioni maggiori; solo nelle aziende con più di 50 addetti, tuttavia, la quota regionale si riduce visibilmente al di sotto della metà del fatturato.

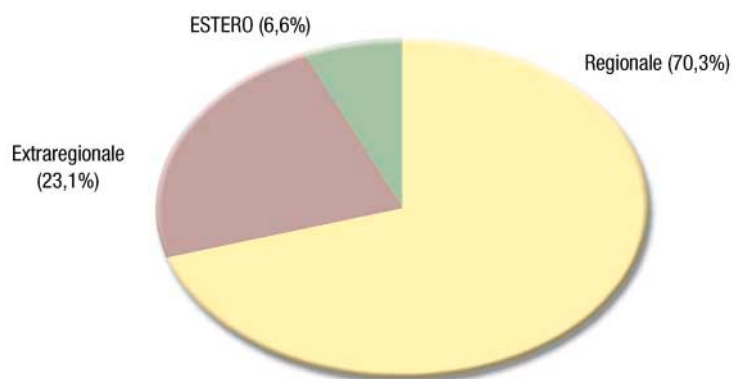
Con le dimensioni aziendali si correla significativamente anche la quota dell'export. La maggiore incidenza della domanda estera che si registra con l'aumento delle dimensioni d'impresa è peraltro largamente determinata dalla diversa frequenza con la quale gli operatori hanno rapporti con la committenza internazionale.

Differenze di rilievo emergono anche disaggregando i dati a livello territoriale.

La componente regionale della domanda si accentua nelle regioni più grandi, con bacini di committenza, ovviamente, più estesi.

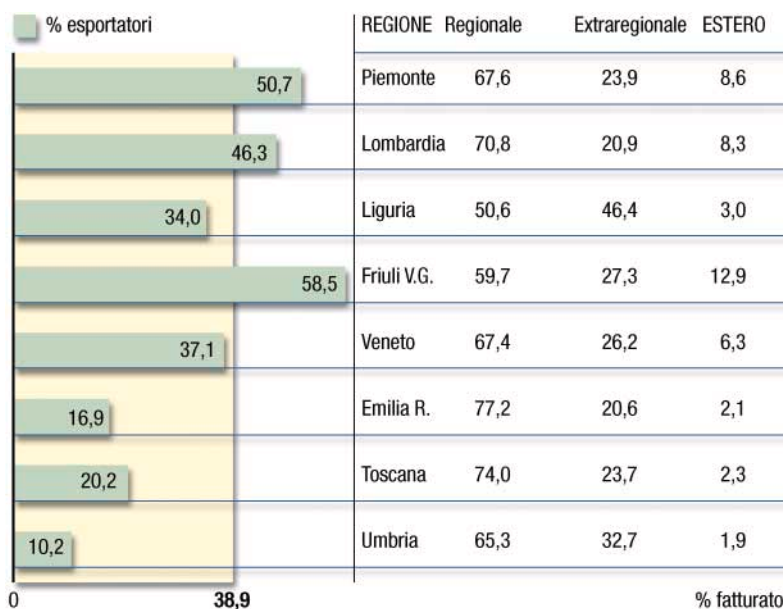
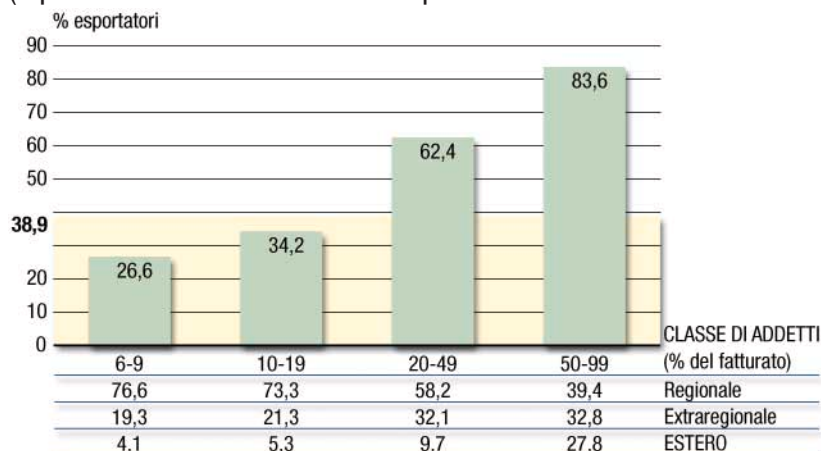
Dall'altro lato sono le regioni di confine a poter naturalmente sviluppare i rapporti con il mercato internazionale con maggiore frequenza e intensità.

RIPARTIZIONE % DEL FATTURATO



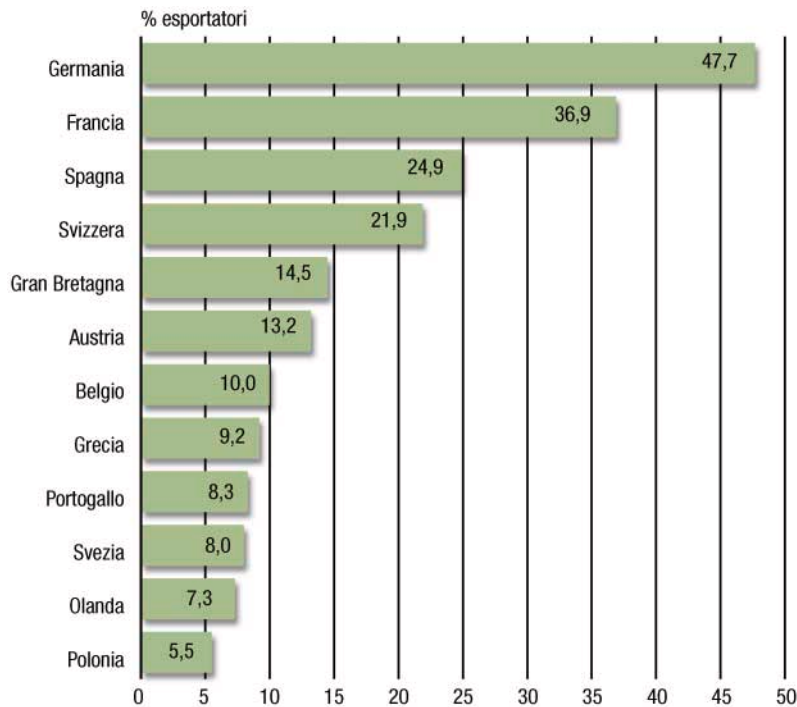
AREE DI MERCATO DELLA SUBFORNITURA

(Ripartizione del fatturato e % di esportatori)



Mercati esteri

GRADUATORIA DEI PAESI



Anche nell'operatività sui mercati internazionali la distanza si conferma un elemento di fondamentale rilievo in un mercato come quello della subfornitura tecnica.

La Germania, che interessa il 47,7% degli esportatori, e la Francia (36,9%) mantengono saldamente le due posizioni in cima alla graduatoria dei paesi. A questi due mercati, che rappresentano uno sbocco tradizionale per larga parte dei subfornitori, segue un gruppo di altri quattro paesi che assumono ancora una certa rilevanza per numero di esportatori interessati: Spagna, Svizzera, Gran Bretagna e Austria. L'attività internazionale delle piccole e medie imprese di subfornitura trova di fatto i propri riferimenti di mercato quasi soltanto su scala continentale e, in prima istanza, all'interno dell'Unione Europea.

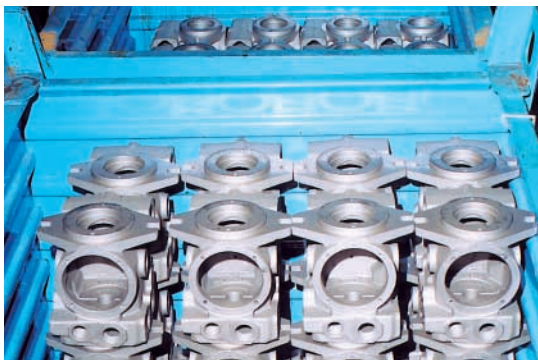
Il profilo dei mercati non presenta differenze particolarmente significative se valutato in relazione alle dimensioni di impresa. Nelle imprese di maggiori dimensioni si accentua ulteriormente la propensione ad operare sul mercato tedesco e su quello francese.

La geografia dei paesi esteri dove si indirizza l'attività di subfornitura non si è certo modificata radicalmente nell'ultimo anno. Va tuttavia osservato che le presenze degli operatori sono percentualmente diminuite per quanto riguarda in particolare Germania, Francia e Gran Bretagna (ma anche Svezia, Olanda e Norvegia), mentre sono visibilmente aumentate quelle in Spagna, Svizzera e Austria e anche Grecia o Portogallo. Questo sembra indicare che le imprese, a fronte di maggiori difficoltà di inserimento nelle maggiori economie europee o nei mercati del Nord Europa, hanno cercato di indirizzare la loro offerta verso un ventaglio più articolato di paesi, con una attenzione crescente anche alle direttrici dell'Europa mediterranea.

I risultati del 2001

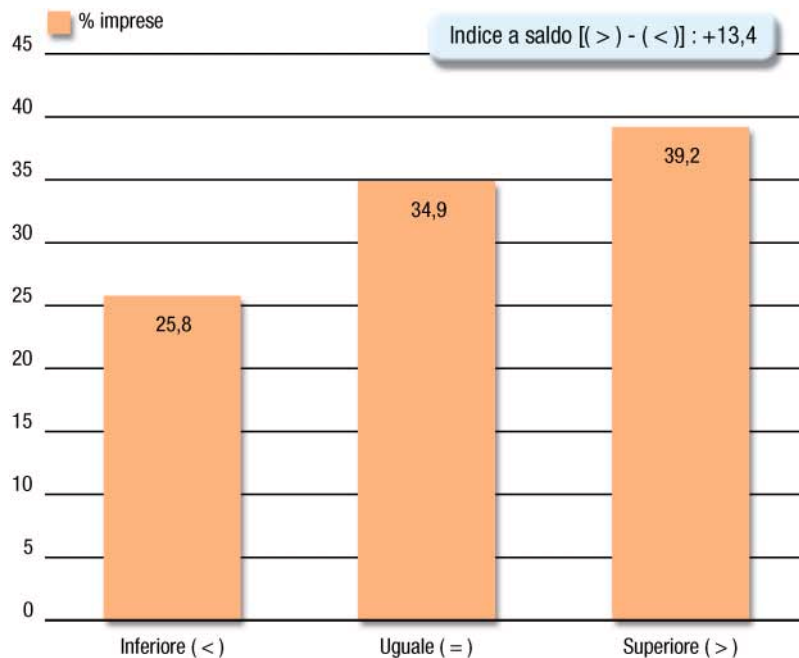
Nel corso del 2001 l'attività delle imprese di subfornitura ha avuto un andamento ancora caratterizzato dal segno positivo:

- due imprese su cinque hanno visto aumentare l'attività, contro una su quattro che ha registrato risultati inferiori a quelli dell'anno precedente;
- la dinamica relativamente positiva del mercato nel 2001 è ben sintetizzata dall'indice di tendenza, calcolato a saldo, che è pari a +13,4.

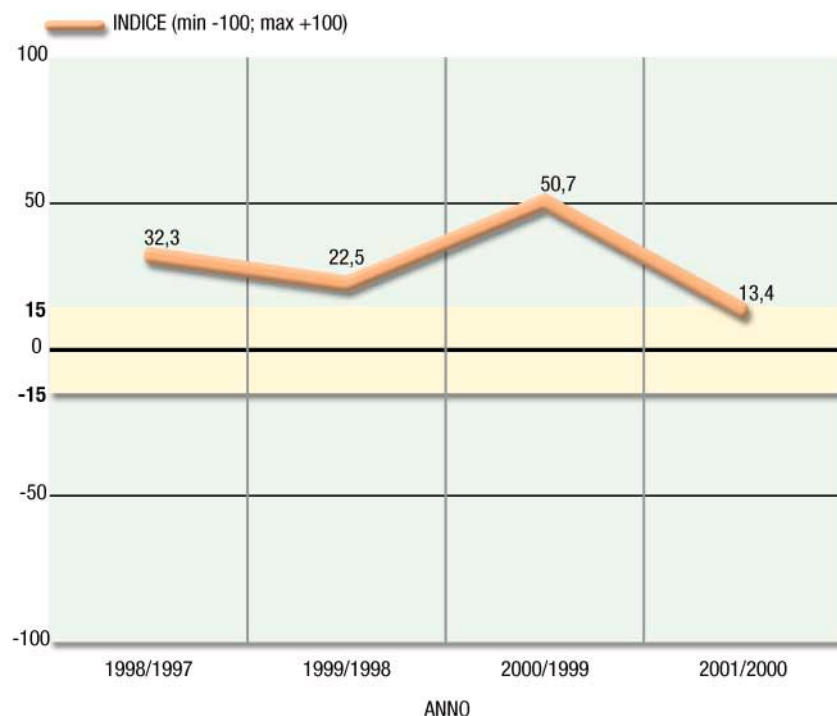


L'esercizio 2001 denota, tuttavia, un rallentamento della crescita, poiché il valore dell'indice si attesta ben al di sotto del +50,7 che si era registrato nel 2000 e tocca il punto più basso degli ultimi 4 anni. Il rallentamento dell'attività riflette, peraltro, l'evoluzione poco favorevole degli ordini già emersa a metà dell'anno passato.

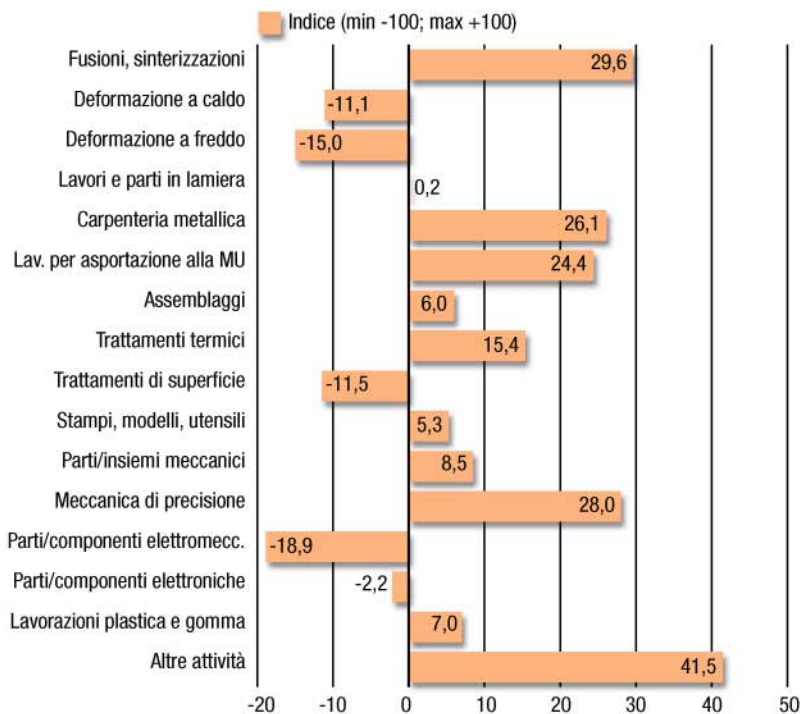
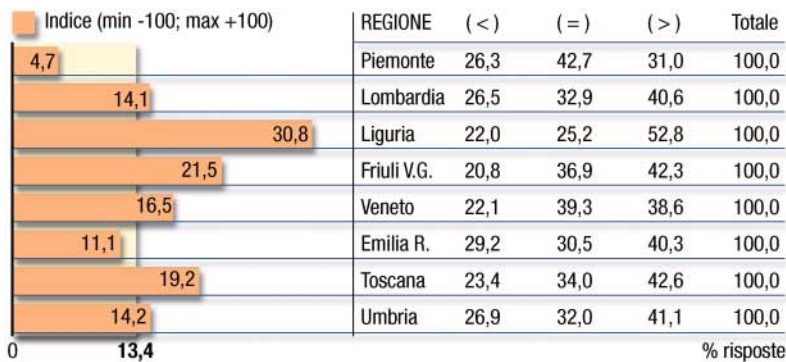
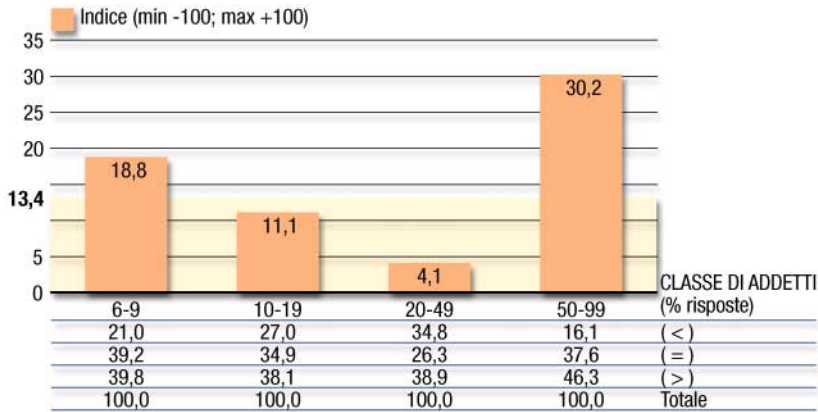
ANDAMENTO DELL'ATTIVITÀ 2001 - LIVELLO RISPETTO AL 2000



ANDAMENTO DELL'ATTIVITÀ - SERIE STORICA



ANDAMENTO DELL'ATTIVITÀ 2001 - LIVELLO RISPETTO AL 2000



La crescita, contenuta, delle attività nel 2001 non risulta in alcun modo correlata con le dimensioni di impresa: l'indice presenta i valori più elevati agli estremi della scala e registra invece il valore minimo (un ben modesto +4,1) nella fascia compresa tra i 20 ed i 49 addetti.

L'andamento positivo, ma poco dinamico, delle attività di subfornitura tecnica nell'esercizio 2001 accomuna tutti i sistemi territoriali presi in esame dall'Osservatorio: l'indice oscilla infatti tra un massimo di +30,8 della Liguria ed un minimo di +4,7 del Piemonte.

Una ben più marcata variabilità degli andamenti 2001 si riscontra invece esaminando la situazione nei diversi comparti che compongono l'offerta: a fronte di situazioni ancora decisamente positive (fusioni e sinterizzazioni, carpenteria, lavorazioni meccaniche, meccanica di precisione), se ne evidenziano altre (deformazione a caldo e a freddo, trattamenti di superficie, parti e componenti elettromeccaniche) dove l'indice si attesta su valori già chiaramente negativi.

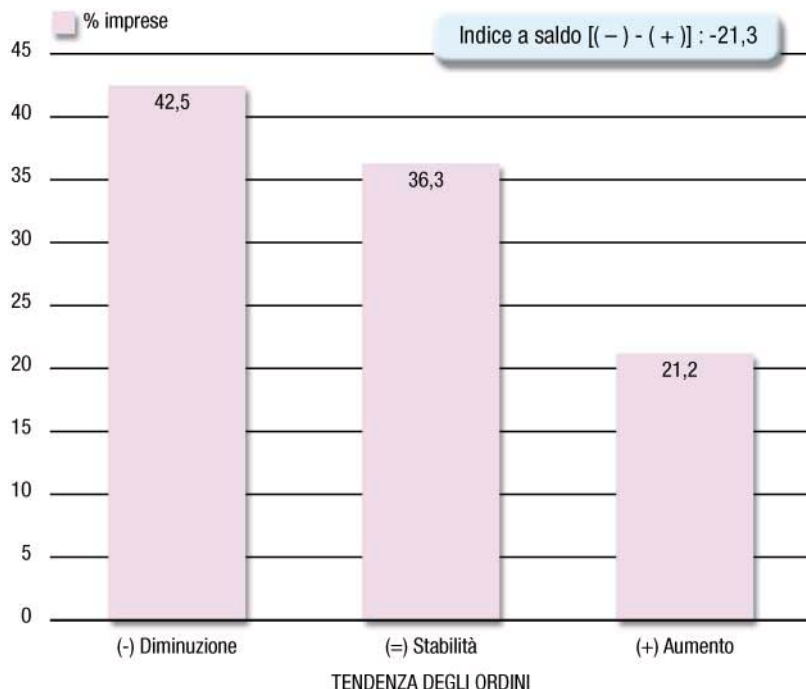


Gli ordini nel 2002

Il livello degli ordini ricevuti dalle imprese, rilevato a metà del 2002 e valutato rispetto alla situazione in essere nello stesso periodo dell'anno precedente, documenta un evidente peggioramento del quadro di mercato:

- solo una azienda su cinque ha un portafoglio ordini superiore a quello dello scorso anno, mentre almeno due su cinque fanno registrare ordini in calo;
- l'indice, calcolato a saldo, che riassume l'evoluzione degli ordini, è significativamente negativo (-21,3), per la prima volta da quattro anni a questa parte.

TENDENZA DEGLI ORDINI RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE

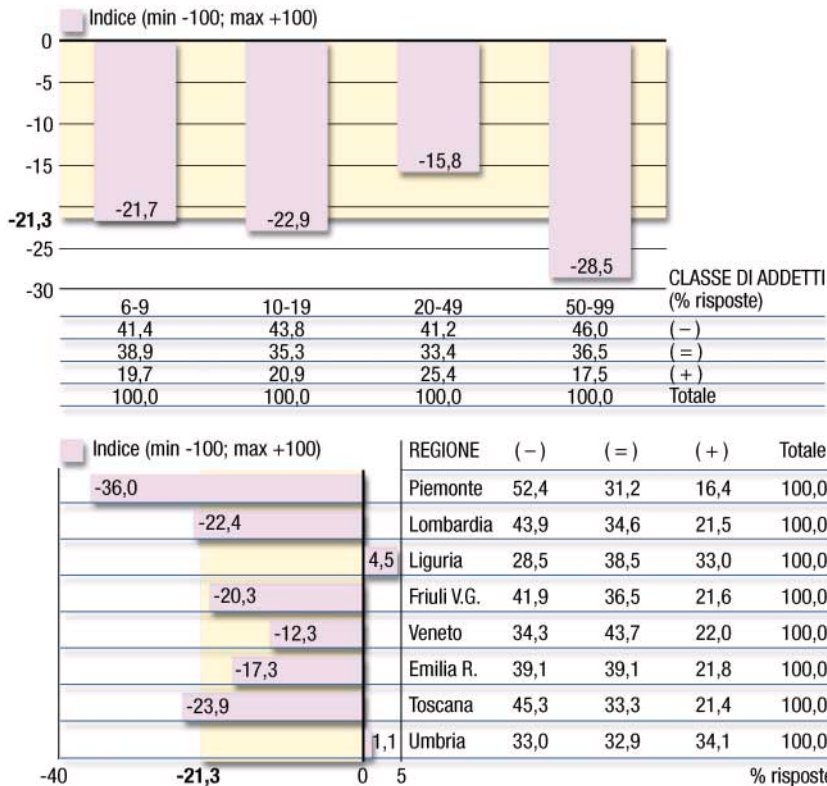


TENDENZA DEGLI ORDINI RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE - SERIE STORICA

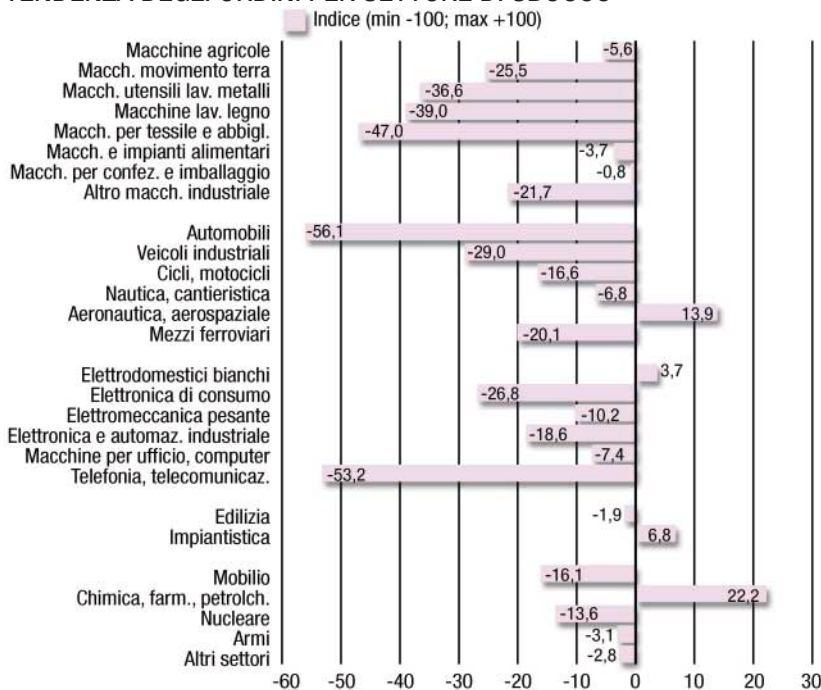


Il trend negativo degli ordini coinvolge le imprese in una misura che prescinde sostanzialmente dalla loro dimensione, anche se i riscontri negativi più evidenti emergono nella fascia di aziende con 50 o più addetti.

TENDENZA DEGLI ORDINI RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE



TENDENZA DEGLI ORDINI PER SETTORE DI SBOCO



Il rallentamento della domanda è visibile in tutte le regioni, ad eccezione di Liguria e Umbria, che presentano un profilo sostanzialmente statico; è invece piuttosto accentuato nel caso del Piemonte, dove sono evidenti le ripercussioni sul sistema di subfornitura delle difficoltà in cui si trova l'industria automobilistica.

Il segno meno che caratterizza l'indice di tendenza degli ordini è la risultante di una domanda cedente in quasi tutti i settori sbocco, il che rende oltremodo problematica per la maggior parte delle imprese la ricerca a breve termine di spazi di mercato alternativi. Riscontri significativamente negativi si registrano in particolare per le industrie dell'auto, dei veicoli industriali, delle macchine utensili, industrie che coinvolgono un numero rilevante di aziende subfornitrici e che hanno, quindi, un diffuso e forte impatto sull'offerta.

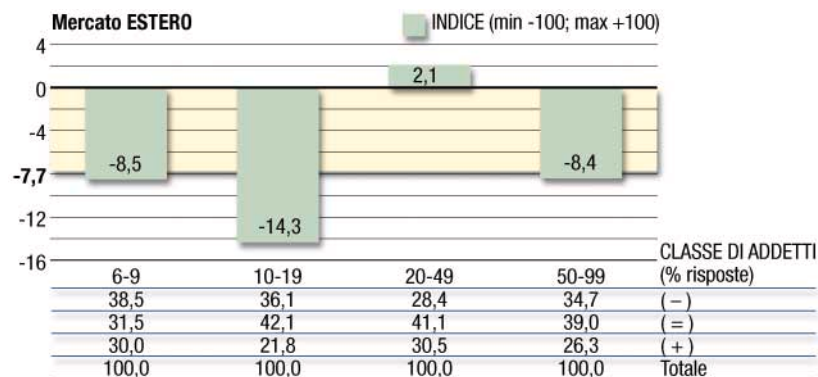
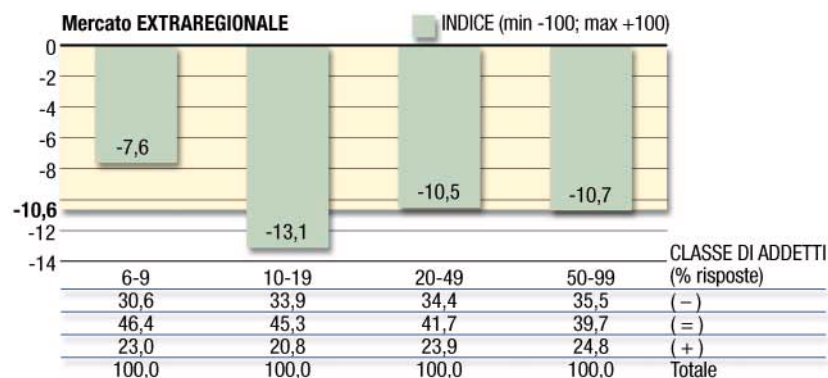
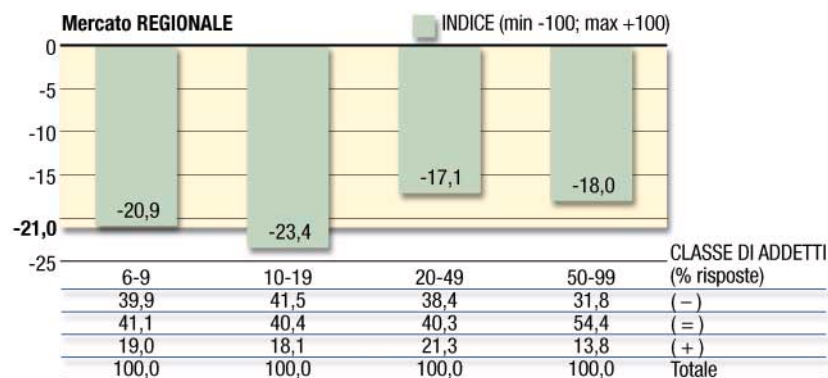
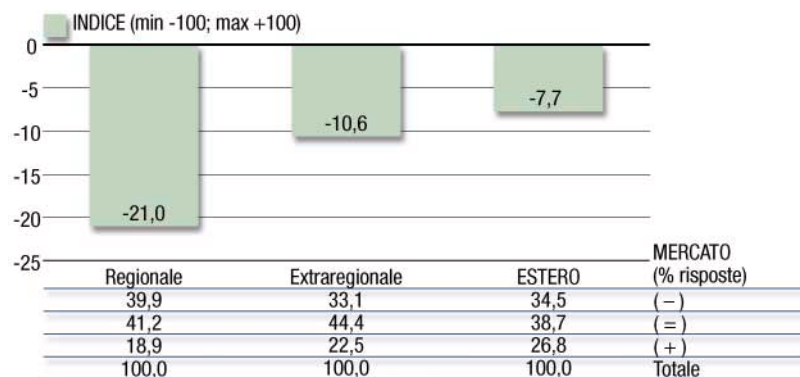
La provenienza degli ordini

Il profilo negativo che caratterizza il trend degli ordini non è una prerogativa del mercato interno, ma contraddistingue in misura significativa anche la domanda estera.

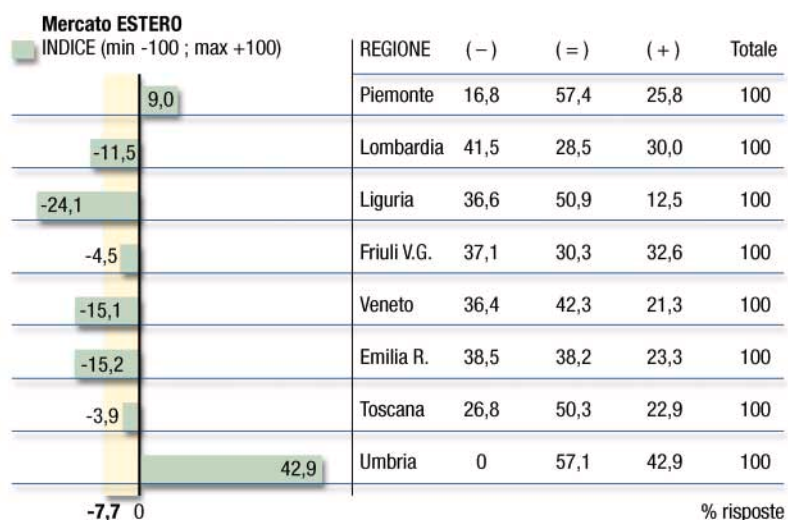
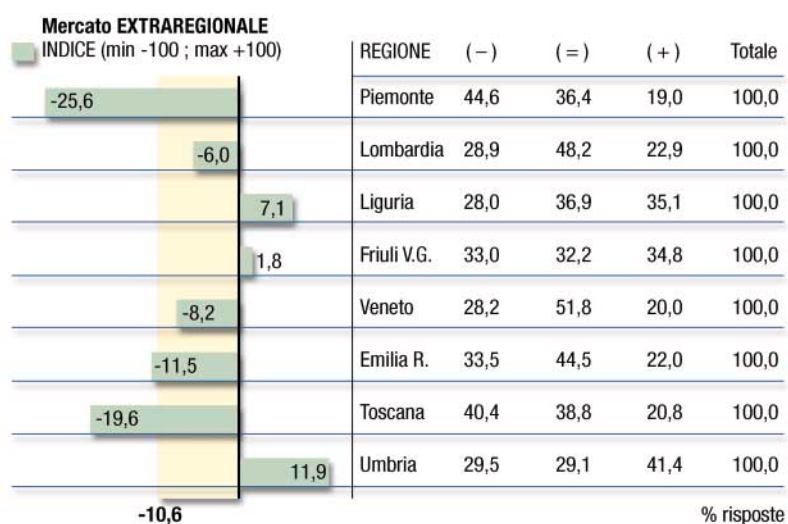
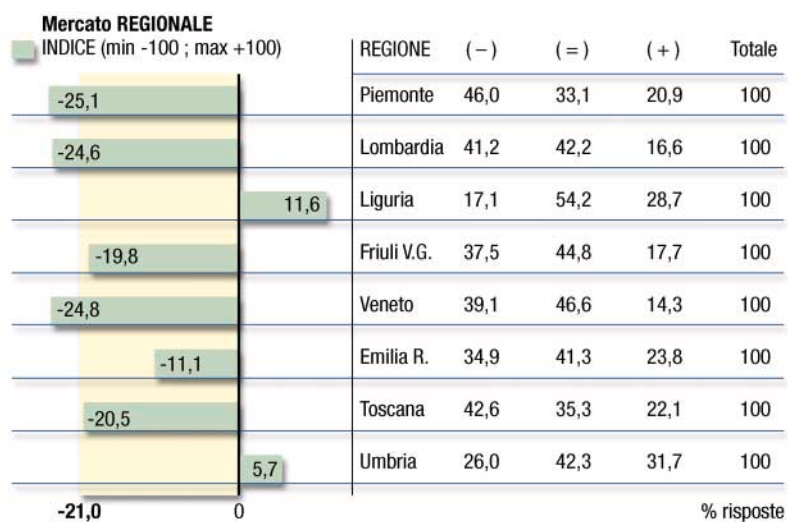


Analizzando i dati a livello territoriale si rileva che gli ordini provenienti da committenti esteri non compensano le difficoltà del mercato intero in quasi tutte le regioni, ad eccezione dell'Umbria, dove tuttavia il numero molto ridotto di aziende che operano sul mercato internazionale non consente di attribuire significatività statistica al dato rilevato.

TENDENZA DEGLI ORDINI PER AREA DI MERCATO



TENDENZA DEGLI ORDINI PER AREA DI MERCATO



Una considerazione più interessante si propone invece per l'indice positivo (+9,0) degli ordini dall'estero rilevato per i subfornitori piemontesi. Questo valore va infatti messo in relazione con la forte crescita fatta registrare in Piemonte dal numero di operatori attivi sui mercati esteri (50,7% delle aziende, contro il 27,1% rilevato lo scorso anno). La crescita tendenziale degli ordini dall'estero può, quindi, essere in parte attribuita all'affacciarsi di nuove aziende sul mercato internazionale.

Le imprese delle varie fasce dimensionali non presentano invece situazioni particolarmente differenziate per quanto riguarda l'evoluzione degli ordini, qualunque sia la provenienza territoriale della domanda (regionale, extraregionale, internazionale) e ciò conferma ulteriormente il carattere diffuso in tutto il sistema di offerta del quadro congiunturale negativo.

Programmi di investimento

L'andamento non particolarmente brillante dell'attività nell'esercizio 2001 e i segnali chiaramente negativi con i quali sta evolvendo la domanda nel 2002 non possono non riflettersi nei programmi di investimento delle imprese.

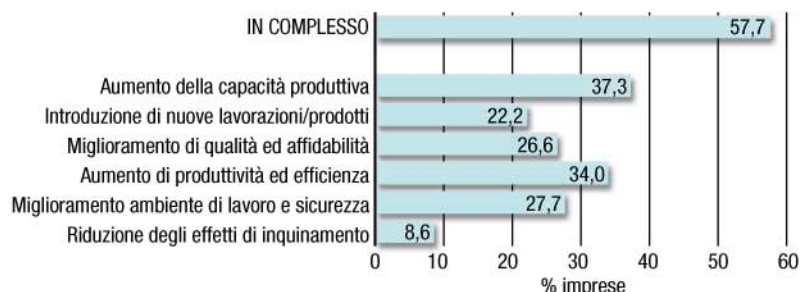
Le aziende che dichiarano di avere significativi programmi di investimento in corso sono solo il 57,7%, con una ulteriore contrazione rispetto alla già modesta percentuale rilevata nel 2001 (61,6%).

Il rallentamento degli investimenti sembra incidere negativamente e in misura significativa sulle iniziative destinate a migliorare la qualità e l'affidabilità dei prodotti (la quota di imprese impegnate su questo fronte si è ridotta in un anno di quasi 9 punti) e su quelle rivolte ad incrementare la produttività e l'efficienza aziendale (in questo caso circa 6 punti in meno). Rimane invece stabile la propensione ad investire nell'ampliamento della capacità produttiva, nell'introduzione di nuove lavorazioni e prodotti, nel miglioramento delle condizioni ambientali e di sicurezza.

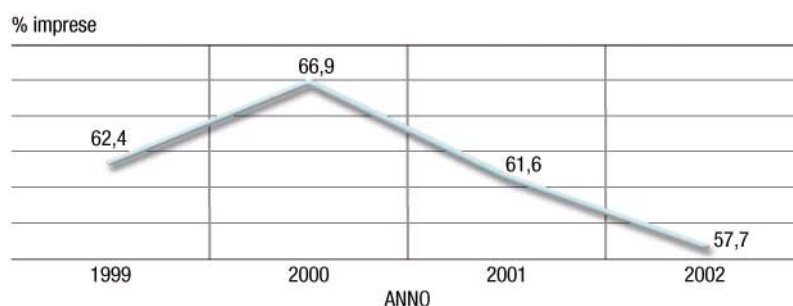
Come negli anni precedenti sono le imprese più piccole a limitare maggiormente la propria attività di investimento; nella fascia 50-99 addetti, infatti, la presenza di programmi di investimento riguarda ancora i tre quarti delle imprese.

A livello territoriale le regioni dove la proporzione di aziende che investono risulta più elevata (68%) sono Friuli-Venezia Giulia e Toscana, mentre all'estremo opposto si colloca il Piemonte, dove, nonostante le dimensioni d'impresa più consistenti, le aziende con investimenti in corso sono solo una su due.

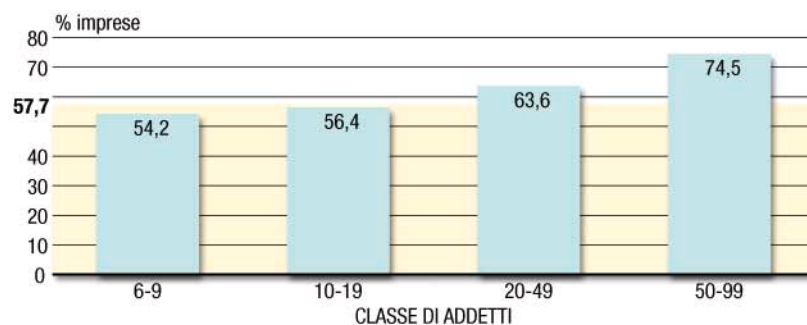
INVESTIMENTI IN CORSO



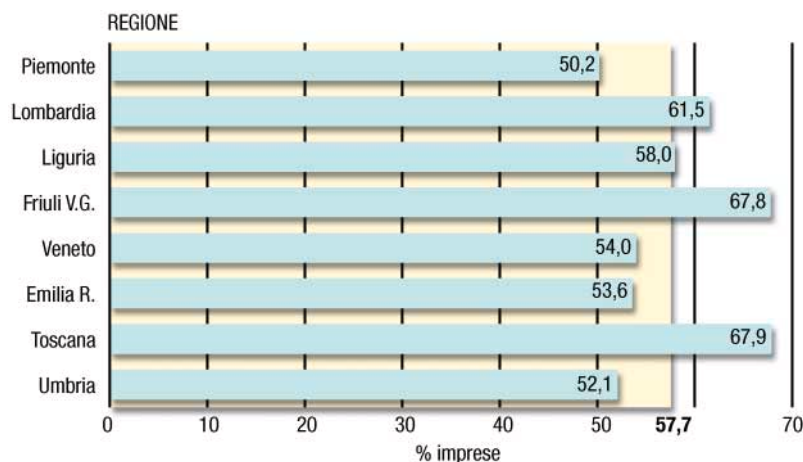
INVESTIMENTI IN CORSO - SERIE STORICA



INVESTIMENTI IN CORSO PER CLASSE DI ADDETTI



INVESTIMENTI IN CORSO PER REGIONE



CERTIFICAZIONE SISTEMA QUALITÀ

Situazione e orientamenti



Nel corso degli anni '90 termini come "Sistema qualità", "ISO 9000", "Certificazione" hanno fatto prepotentemente ingresso nel linguaggio delle imprese.

Si tratta di problematiche, quelle della qualità, che hanno prima -e in misura più sensibile- riguardato le imprese di maggiore dimensione, più direttamente impegnate in una accesa competizione internazionale sui mercati finali; ma tali problematiche hanno via via progressivamente finito con l'investire anche il sistema delle piccole e medie imprese.

Ciò vale in particolare per le imprese di fornitura e di subfornitura, dalla cui attività dipende ormai una parte consistente, spesso preponderante, della formazione del valore del prodotto finale e per le quali l'aspetto della qualità diventa, pertanto, elemento essenziale nel definire il rapporto che si instaura con il committente.

Per questo motivo l'edizione 2002 dell'Osservatorio dedica una parte rilevante del rapporto a fare il punto sulla situazione in essere nelle imprese per quanto riguarda il sistema qualità e, soprattutto, alla relativa certificazione.

Il tema viene affrontato seguendo due percorsi:

- il primo, che analizza le esperienze delle aziende già certificate o in fase di certificazione;
- il secondo, che rileva gli orientamenti delle aziende in cui la certificazione è un processo non ancora avviato.

Il profilo della **certificazione**

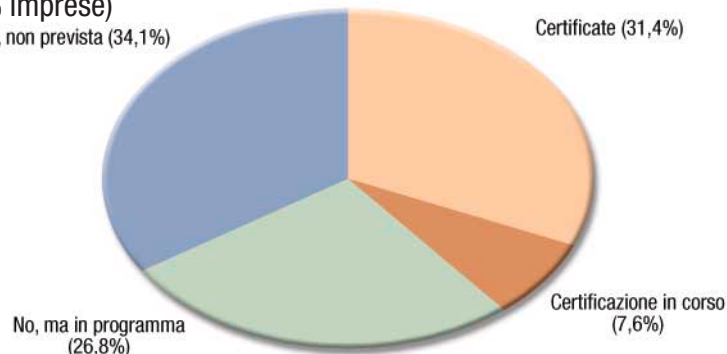
I dati rilevati dall'Osservatorio evidenziano che a metà del 2002 le aziende di subfornitura con un sistema qualità, certificato da organismi accreditati in base alle norme ISO 9000 (o equivalenti), sono poco meno di un terzo. Se ad esse si sommano le aziende in fase di certificazione, si raggiunge una quota pari al 39% del totale.

Per quanto riguarda i casi rimanenti si

SISTEMA QUALITÀ AZIENDALE - CERTIFICAZIONE ISO 9000

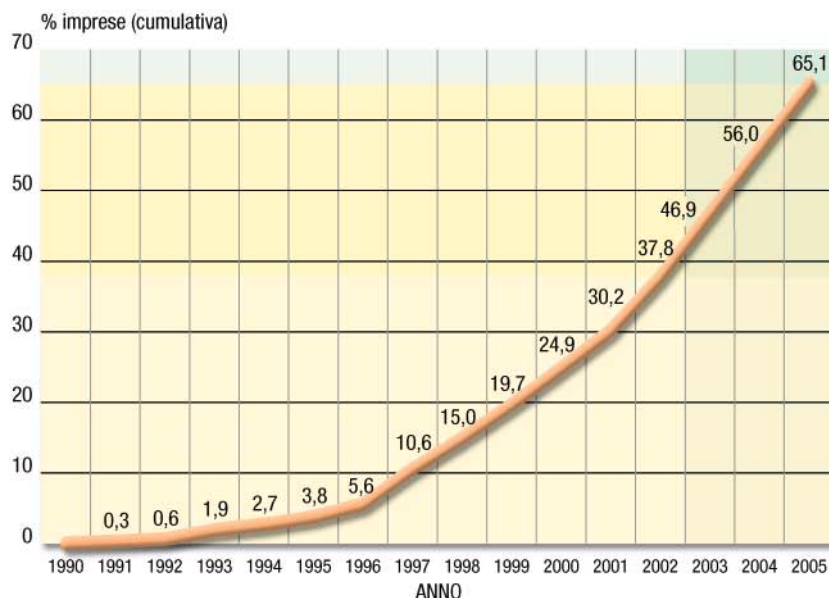
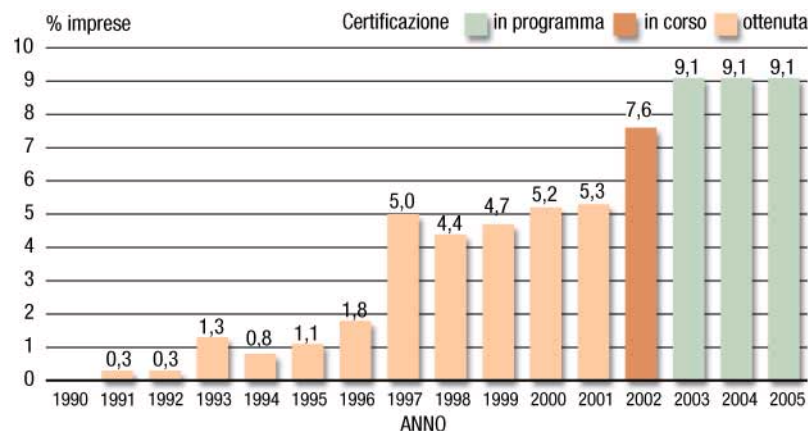
(% imprese)

No, non prevista (34,1%)



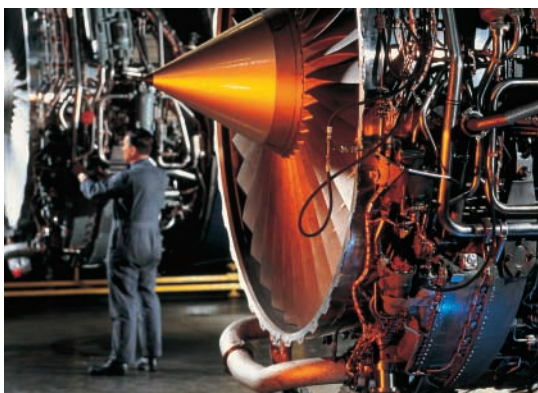
SVILUPPO TEMPORALE DELLA CERTIFICAZIONE

Consuntivi e proiezioni

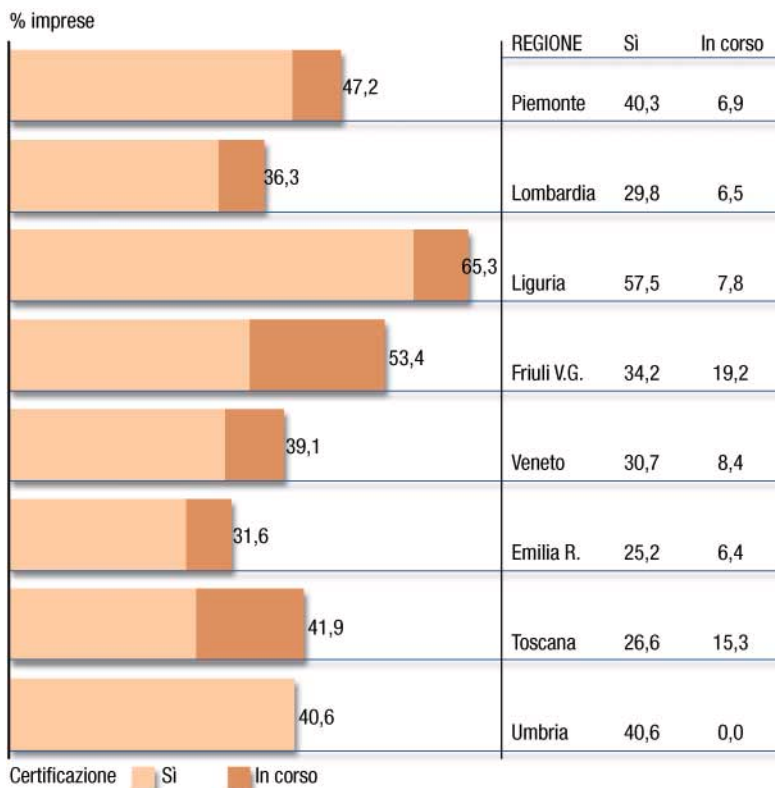
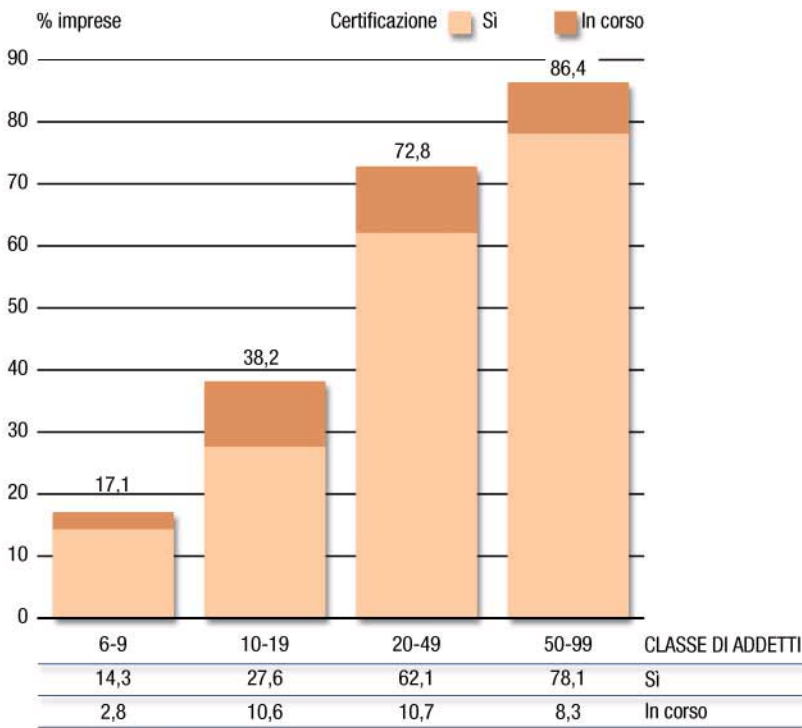


rileva che un ulteriore 26,8% dichiara di avere la certificazione del sistema qualità in programma entro i prossimi 2-3 anni. Sulla base di questi orientamenti alla fine del 2005 il numero delle aziende certificate potrebbe arrivare a rappresentare i due terzi dei subfornitori.

Il processo di certificazione ha avuto un lento avvio agli inizi degli anni 90 ed ha subito una sensibile accelerazione nel quinquennio 1997-2001.



SISTEMA QUALITÀ AZIENDALE - CERTIFICAZIONE ISO 9000



La certificazione del sistema qualità è strettamente correlata con le dimensioni d'impresa: da una proporzione piuttosto modesta (14,1%) di aziende certificate nella fascia 6-9 addetti, si sale al 78,1% in quelle che hanno un organico di 50 o più unità. E questa indicazione non viene modificata se si contabilizzano anche le aziende in cui il processo di certificazione è in fase di completamento.

Differenziali di una certa consistenza appaiono anche quando si confrontano i dati dei campioni regionali: Liguria, Piemonte e Umbria, da un lato, presentano il maggior numero relativo di aziende già certificate; dall'altro lato, le regioni in cui la certificazione ha per il momento coinvolto il minor numero di operatori sono Emilia-Romagna e Toscana. Quest'ultima regione, insieme con il Friuli-Venezia Giulia, esprime una quota particolarmente elevata di aziende in cui la certificazione è in corso, con possibilità, pertanto, di recuperare posizioni in tempi brevi.

Le esperienze

La scelta di certificare il sistema qualità dell'azienda è stata in quattro casi su cinque motivata da valutazioni autonome da parte dell'azienda, ma non sono irrilevanti i casi in cui l'orientamento è maturato del tutto (19,3%) o in parte (12,7%) dietro sollecitazioni o vere e proprie pressioni esercitate dai committenti, sia nazionali che esteri.

Il fatto che in alcuni casi siano stati i committenti a sollecitare le imprese si riflette peraltro nelle indicazioni fornite in merito alle conseguenze e ai vantaggi che la certificazione ha determinato: in un caso su due essa ha consentito di consolidare i rapporti con la clientela esistente.

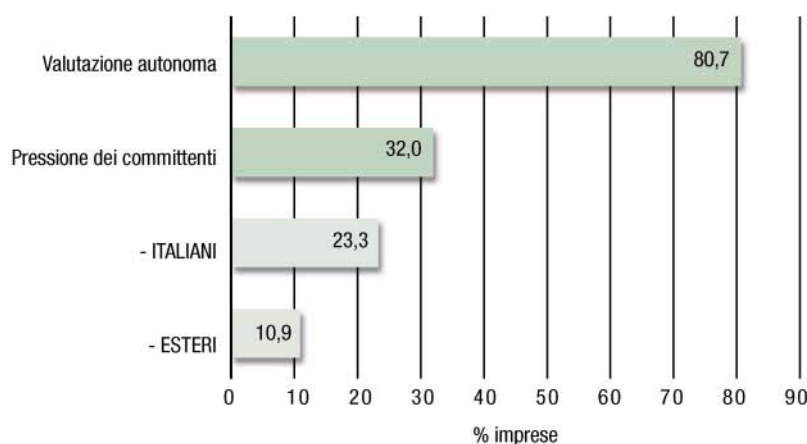
Tutt'altro che trascurabile è poi il fatto che per un terzo dei subfornitori la certificazione abbia rappresentato uno strumento rilevante per acquisire nuovi clienti, sia sul mercato interno, sia su quello internazionale.

Le indicazioni delle imprese convergono tuttavia nel riconoscere nel miglioramento dell'efficienza e della organizzazione aziendale un risultato significativo dell'introduzione del sistema qualità che è alla base della certificazione.

Più incerte sono al momento le indicazioni in merito al fatto che i risultati ottenuti attraverso l'introduzione del sistema qualità e la certificazione abbiano compensato l'investimento sostenuto dall'azienda: nel 37,2% dei casi si ritiene prematura una valutazione in questo senso. Nei casi rimanenti le indicazioni in senso positivo (49%) superano tuttavia largamente quelle di segno opposto (13,8%).

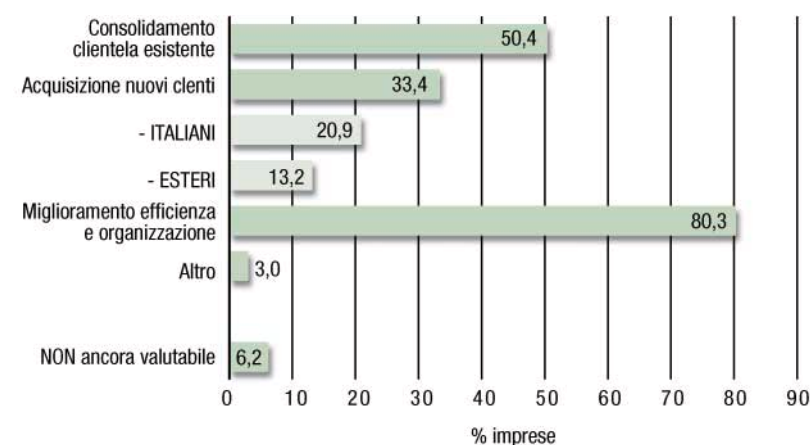
SPINTE ALLA CERTIFICAZIONE

Aziende certificate o con certificazione in corso



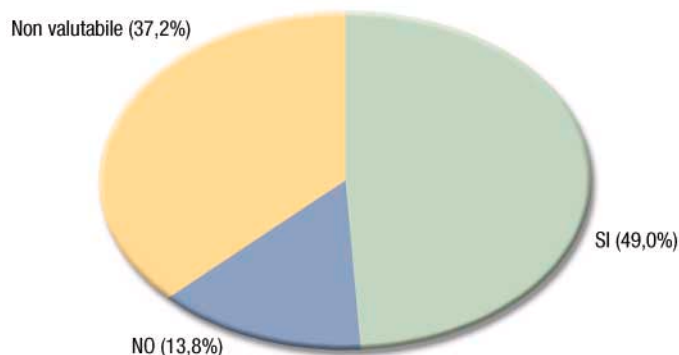
CONSEGUENZE E VANTAGGI DELLA CERTIFICAZIONE

Aziende certificate o con certificazione in corso



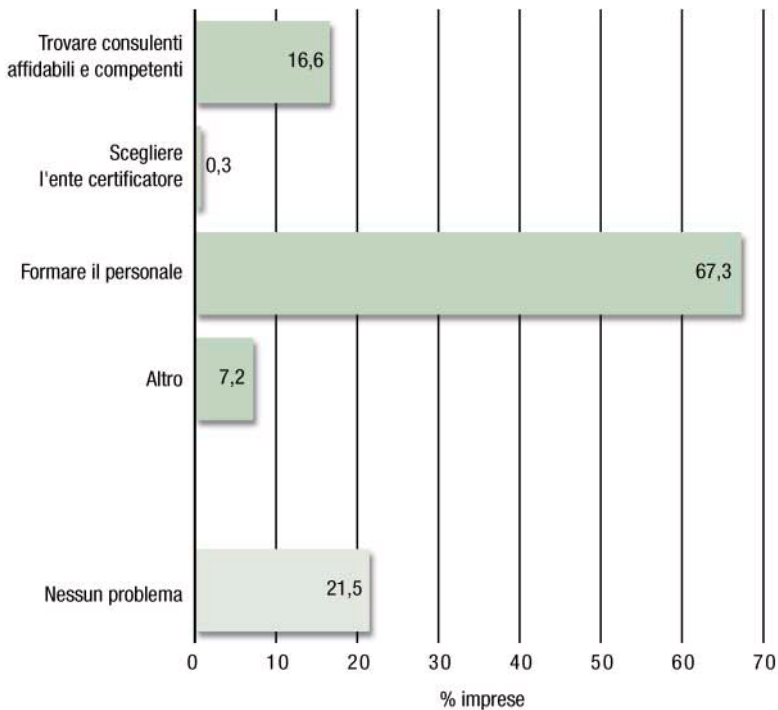
RECUPERO DELL'INVESTIMENTO (% imprese)

Aziende certificate o con certificazione in corso



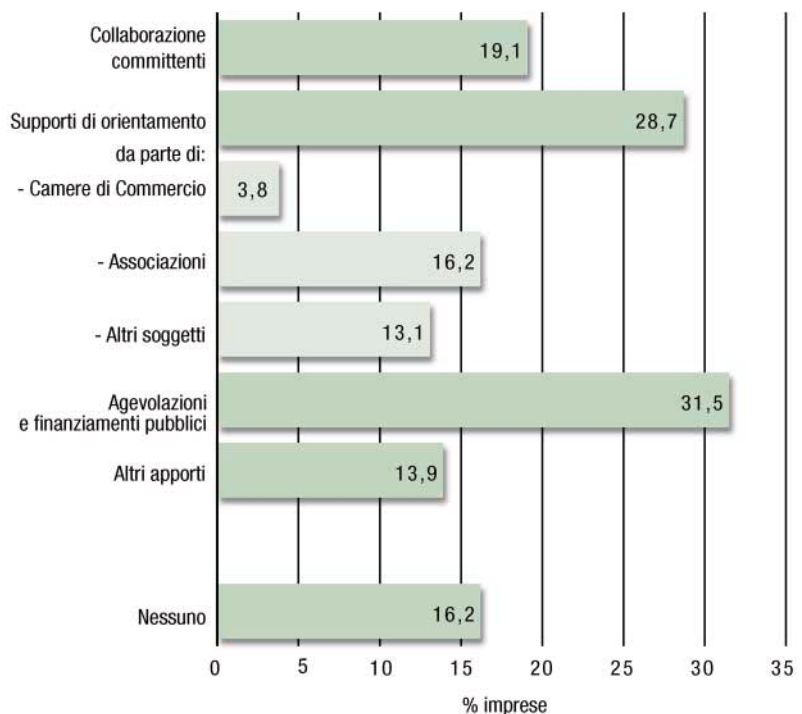
PROBLEMI E DIFFICOLTÀ INCONTRATI

Aziende certificate o con certificazione in corso



COLLABORAZIONE E SUPPORTI RICEVUTI

Aziende certificate o con certificazione in corso



Il percorso che ha portato allo sviluppo del sistema qualità e all'ottenimento della certificazione non è stato esente da difficoltà e problemi, almeno in otto aziende su dieci.

In alcuni casi (16,6%) la difficoltà è consistita nel reperire consulenti competenti, ma la maggior parte delle aziende interpellate (67,3%) ha sottolineato come aspetto critico quello della formazione del personale.

Nello sviluppo del sistema qualità e nel percorso di certificazione le aziende hanno in larga maggioranza (83,8%) potuto avvalersi, in varie forme, di apporti esterni:

- in un caso su cinque hanno potuto contare sulla collaborazione dei committenti;
- in oltre un quarto dei casi hanno ricevuto un supporto di orientamento da parte di strutture esterne (associazioni, consulenti e, solo occasionalmente, Camere di Commercio);
- in quasi un terzo delle situazioni hanno avuto accesso ad agevolazioni e/o a finanziamenti pubblici.



Gli orientamenti

Tra le aziende sinora rimaste estranee al processo di certificazione emergono orientamenti piuttosto netti per quanto riguarda le prospettive:

- il 44,1% di queste aziende mette la certificazione nei programmi dei prossimi 2-3 anni;

- il rimanente 55,9% sembra ritenere il discorso della certificazione estraneo ai propri programmi a breve medio termine.

La propensione a certificarsi, da parte delle aziende che non si sono ancora impegnate in tal senso, non presenta differenze di rilievo in relazione alle dimensioni aziendali, almeno tra le imprese che si collocano al di sotto della soglia dei 50 addetti. Va però osservato che nelle aziende di maggiore dimensione (50-99 addetti) i programmi dichiarati, se rispettati, dovrebbero portare alla certificazione la totalità degli operatori.

Le aziende più piccole, inoltre, dovrebbero nel breve medio termine recuperare almeno parte del ritardo che finora caratterizza il loro comportamento in relazione alla introduzione di un sistema qualità certificato.

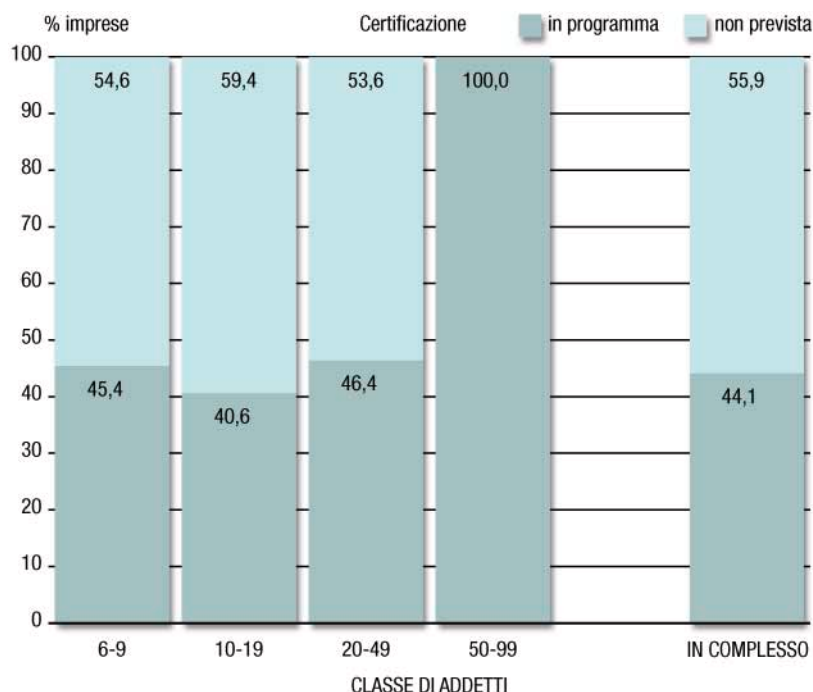
Le aziende che non prevedono di certificarsi nel nell'arco dei prossimi due o tre anni indicano diversi aspetti che motivano le loro scelte:

- in parte si tratta di ragioni che attengono alla valutazione delle caratteristiche del mercato in cui operano (non è richiesta o è irrilevante; i costi aggiuntivi non sarebbero remunerabili);

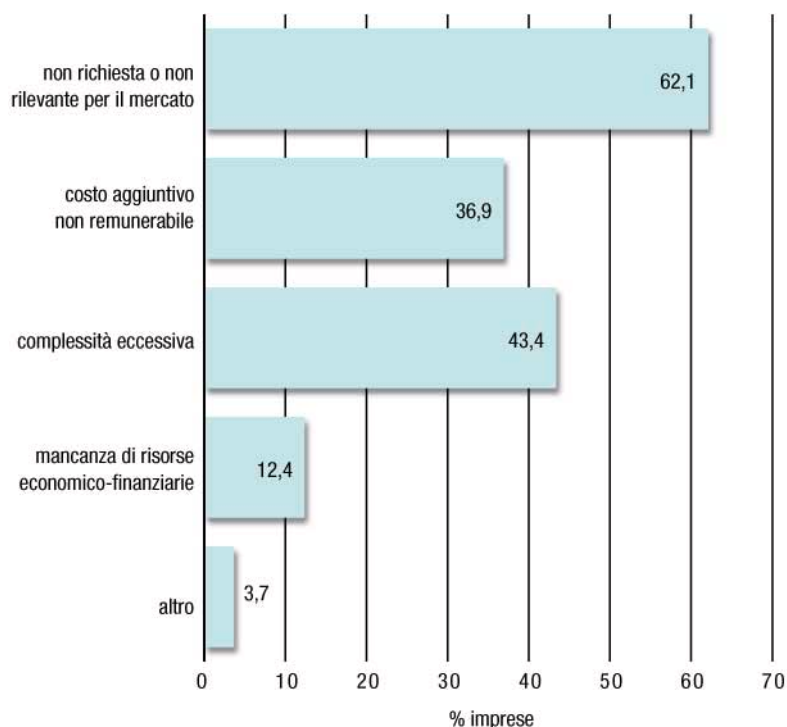
- in parte si tratta di ragioni legate alla situazione dell'azienda e alla sua limitata dimensione (eccessiva complessità in relazione all'organizzazione dell'azienda; mancanza di risorse economico finanziarie per sostenere gli investimenti richiesti).

E' evidente che l'orientamento a rinunciare a progetti di certificazione si concentra in componenti strutturalmente più deboli dell'offerta, tra operatori che agiscono in spazi di merca-

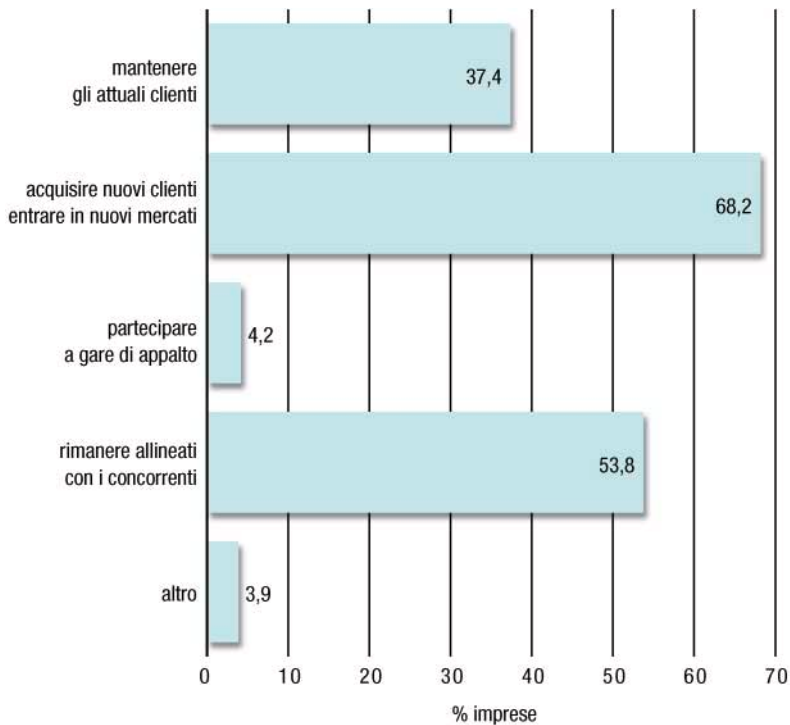
PROGRAMMI DELLE AZIENDE NON CERTIFICATE



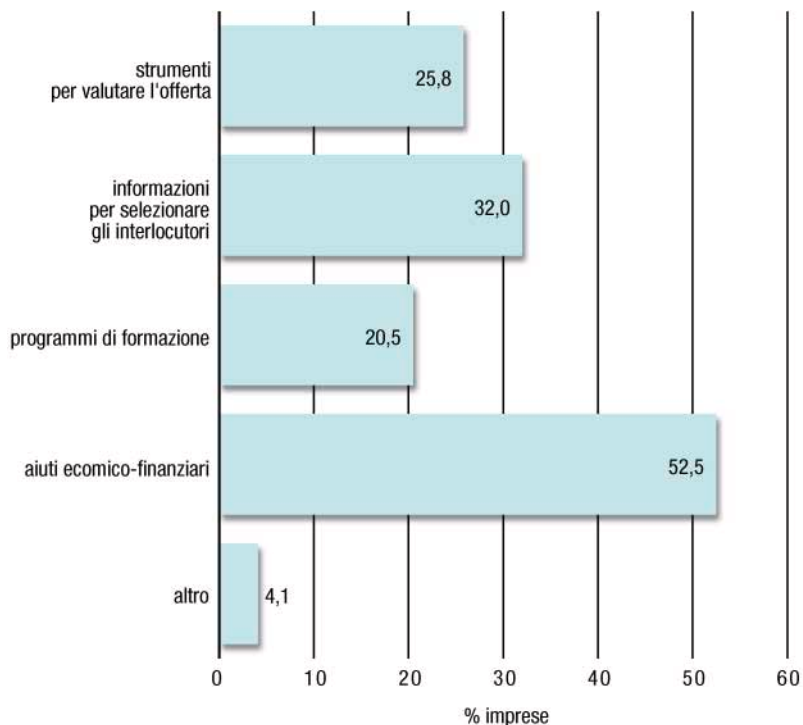
MOTIVI PER NON CERTIFICARSI



MOTIVI PER CERTIFICARSI



ESIGENZE DI SUPPORTO AI PROGRAMMI DI CERTIFICAZIONE



to dove le esigenze di qualità sono meno pressanti e formali e dove, probabilmente, si accentuano gli aspetti di concorrenza fortemente basati sui prezzi.

Le aziende che inseriscono la certificazione tra i programmi dei prossimi due o tre anni motivano le loro scelte sia con la necessità di conservare la posizione acquisita sul mercato (mantenere gli attuali clienti, rimanere allineati con i concorrenti), sia con l'obiettivo di accrescere la loro capacità di aggredire nuovi spazi di domanda (acquisire nuovi clienti, entrare in nuovi mercati) in ambiti dove, evidentemente, la certificazione costituisce ormai un prerequisito all'entrata.

La maggior parte di queste aziende esprime una domanda articolata di supporti ritenuti indispensabili per accelerare lo sviluppo del sistema qualità e per avviare il processo di certificazione:

- in metà dei casi le richieste riguardano aiuti di natura economica e finanziaria;

- ma esistono molte altre situazioni in cui le aziende esprimono l'esigenza di un supporto per muoversi sul mercato dei servizi e per orientarsi nell'offerta di consulenza che esiste in questo settore.

La richiesta di avere informazioni e assistenza per valutare le offerte e/o per selezionare gli interlocutori più appropriati indicano che in molte situazioni il mercato dei servizi alle imprese, anche in questo ambito, non sempre raggiunge adeguati livelli di trasparenza.



L'indagine 2002 è realizzata su un campione stratificato di 682 unità costruito sulla base di due parametri:

- la localizzazione delle imprese (regione);
- la dimensione delle imprese (classe di addetti).

Il piano di campionamento è tuttavia di tipo non proporzionale: nel campione rilevato sono "sovrarappresentate" le unità appartenenti alle regioni più piccole e/o alle classi di addetti più elevate.

Poiché una parte non indifferente della variabilità delle grandezze e degli indicatori esaminati è attribuibile alla localizzazione sul territorio e/o alla dimensione delle unità rilevate, l'utilizzo diretto dei dati campionari a livello di insieme o in forma disaggregata comporta talune distorsioni.

Per questo motivo, come nella precedente edizione, si è proceduto ad una ripesatura delle risposte tenendo conto degli effettivi pesi delle diverse componenti regionali/dimensionali.

A questo scopo si è fatto ricorso ad una stima della popolazione delle imprese. In assenza di dati quantitativi puntuali sull'universo delle aziende di subfornitura tecnica è stato necessario operare una valutazione indiretta della

**COMPOSIZIONE STIMATA DELLA POPOLAZIONE
OGGETTO DELLA RILEVAZIONE (% imprese)**

	6-9 addetti	10-19 addetti	20- 49 addetti	50-99 addetti	TOTALE
Piemonte	5,2	6,0	3,1	0,9	15,2
Lombardia	15,3	16,2	7,9	1,8	41,2
Liguria	1,0	0,8	0,4	0,1	2,3
Friuli-V.G.	1,0	1,1	0,6	0,1	2,8
Veneto	5,3	5,9	3,0	0,7	14,9
Emilia-R.	6,1	7,2	3,0	0,6	16,8
Toscana	2,4	2,2	1,0	0,2	5,7
Umbria	0,4	0,5	0,2	0,1	1,2
TOTALE	36,6	39,8	19,1	4,4	100,0

distribuzione congiunta - per regione e classe di addetti - della popolazione di riferimento, utilizzando i dati del Censimento industriale. A tal fine si sono selezionate 33 voci (codici a 4 cifre della classificazione ATECO 91) corrispondenti ad attività manifatturiere di tipo intermedio per le quali è ragionevole attendersi una più elevata diffusione di processi e prodotti realizzati in subfornitura.

Questa procedura, pur non permettendo di misurare la consistenza della popolazione, consente di valutarne la composizione interna in termini relativi, con un grado di approssimazione che si può ritenere accettabile per la rielaborazione dei risultati campionari. I dati utilizzati sono gli stessi delle rilevazioni 2000 e 2001, aggiornati in base ai risultati del Censimento Intermedio del 1996.



Mensile per committenti e subfornitori dell'industria manifatturiera

Supplemento al n. 8 - novembre/dicembre 2002

Direttore Responsabile: Emile Bernard Blomme

Direttore Editoriale: Ezio Zibetti

(ezio.zibetti@reedbusiness.it)

Redazione: Angelo Grassi

(angelo.grassi@reedbusiness.it)

Segretaria di redazione: Maddalena Bordin

(maddalena.bordin@reedbusiness.it)



Presidente Onorario: Andrea Notarbartolo
Presidente e Amministratore Delegato: Emile Bernard Blomme

Direttore Circulation, Produzione e Affari Generali: Cesare Rotondo

Direttore Commerciale: Alberto Banal

REED BUSINESS INFORMATION S.p.A.

Via Vittoria Colonna, 4 - 20149 Milano

Tel. +39/02/485918.1 (r.a.) - www.reedbusiness.it

DIVISIONE MECCANICA

Direttore Editoriale: Ezio Zibetti (ezio.zibetti@reedbusiness.it)

Segretaria: Maddalena Bordin (maddalena.bordin@reedbusiness.it) - Raffaella Gherardi (raffaella.gherardi@reedbusiness.it)

Direttore Vendite: Sergio Cirimbelli

(sergio.cirimbelli@reedbusiness.it)

Servizio Traffico: Antonella Rega (antonella.rega@reedbusiness.it)

Servizi Vendite: Agostina Assandri (agostina.assandri@reedbusiness.it)

Foreign Sales Advertising Manager: Patrizia Sandri Jeger

gher - tel. 02/485918261 (patrizia.jeger@reedbusiness.it).

Per la pubblicità sulle riviste di Reed Business Information contattare il:

Tel. +39/02/48.59.18.655 - Fax. +39/02/46.03.18

Pubblicità a norma dell'articolo 2 comma 20/b legge 662/96.

Registrazione del Tribunale di Milano n° 433 del 29/11/1980.

Realizzazione Grafica: Typing - Milano

Printed by: SATE - Via Praga, 1 - Zingonia Verdellino (BG)

Spedizione in A.P. - 45% - art. 2 comma 20/b legge 662/96.

Filiale di Milano.

Costo di un abbonamento annuo € 44,93. Estero 68,00 dollari/68,00 €. Gli abbonamenti si ricevono a mezzo vaglia, assegno non trasferibile, conto corrente postale n° 21183215 intestato a Editoriale Elsevier o compilando e spedendo i coupon di abbonamento inseriti nel periodico.

Ancora via e-mail (abbonamenti@reedbusiness.it) telefono

(02/485918.616) o fax (02/485918280). L'IVA degli abbonamenti, nonché sulla vendita dei fascicoli separati, è assolta dall'Editore ai sensi dell'art. 74 primo comma lettera C del DPR 26/10/72 n. 633 e successive modificazioni ed integrazioni. Pertanto non può essere rilasciata fattura.

Tutti i diritti di riproduzione degli articoli e/o delle foto sono riservati. Manoscritti, testi, foto, disegni, quando non esplicitamente richiesti, non vengono restituiti.

Questa rivista le è stata inviata tramite abbonamento postale: l'indirizzo in nostro possesso verrà utilizzato, oltre che per l'invio di questo periodico, anche per l'invio di altre riviste o di proposte di abbonamento o promozioni commerciali. Ai sensi della legge 675/96 è Suo diritto chiedere la cessazione dell'invio e/o l'aggiornamento dei dati in nostro possesso.

© Copyright Reed Business Information - Milano - Italia

Reed Business Information è associato a:



Testata volontariamente sottoposta a certificazione di tiratura e diffusione in conformità al Regolamento C.S.S.T. - Certificazione Stampa Specializzata Tecnica

Per il periodo 1/1/01-31/12/01

Tiratura media: 10.008 - Diffusione media: 9.533

Certificato CSST n. 2001-051 del: 12/2/2002

Società di Revisione: Grant Thornton SpA

Tiratura del presente numero: 9.250

Unione Stampa Periodica Italiana