

**UNIONE COMUNI
MODENESI AREA NORD
PROVINCIA DI MODENA
C.C.I.A.A. DI MODENA**

**FONDAZIONE CASSA DI
RISPARMIO DI MIRANDOLA
C.N.A.
LAPAM
ASSOINDUSTRIA**

R&I s.r.l.

*Ricerche e Interventi
di politica industriale
e del lavoro*

**OSSERVATORIO
SUL SETTORE BIOMEDICALE
NEL DISTRETTO MIRANDOLESE**

Terza rilevazione

Novembre 2004

Istituto di ricerca responsabile della terza rilevazione
dell'Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese:

R&I s.r.l.

Ricerche e Interventi di politica industriale e del lavoro

Via C. Marx n. 95

41012 – Carpi (MO)

tel. 059695848 – fax 059641945

Sito web: <http://www.r-i.it>

E-mail: info@r-i.it

Gruppo di lavoro:

Cura del rapporto di ricerca: Monica Baracchi e Daniela Bigarelli

Coordinamento rilevazione, elaborazione dati: Monica Baracchi

Interviste alle imprese: Monica Baracchi e Stefania Corradi

Si ringraziano i Rappresentanti delle Associazioni imprenditoriali, le Organizzazioni Sindacali e le imprese che hanno aderito alla rilevazione.

Si ringraziano l'Ufficio Studi e l'Ufficio Statistica della Camera di Commercio di Modena per avere fornito la lista delle imprese utilizzata per la ricostruzione dell'universo.

Indice

Presentazione	pag.	1
1. L'evoluzione del settore biomedicale in provincia di Modena secondo le fonti statistiche ufficiali	"	3
1.1 <i>Le unità locali e l'occupazione</i>	"	3
1.2 <i>Il commercio estero</i>	"	10
2. I cambiamenti avvenuti nel settore biomedicale del distretto mirandolese: i risultati della terza rilevazione dell'Osservatorio	"	19
2.1 <i>Il fatturato, le imprese e l'occupazione</i>	"	19
2.2 <i>Le imprese finali</i>	"	26
2.2.1 <i>La dimensione e il grado di concentrazione della produzione</i>	"	26
2.2.2 <i>La presenza di gruppi</i>	"	31
2.2.3 <i>Il prodotto</i>	"	34
2.2.4 <i>I mercati di sbocco</i>	"	46
2.2.5 <i>I tipi di clienti e i marchi</i>	"	53
2.2.6 <i>Il livello di integrazione verticale e le aree di decentramento</i>	"	64
2.3 <i>Le imprese di subfornitura</i>	"	72
2.3.1 <i>La dimensione</i>	"	72
2.3.2 <i>La specializzazione produttiva e i settori di impiego dei prodotti lavorati</i>	"	77
2.3.3 <i>Le fasi di lavorazione offerte</i>	"	87
2.3.4 <i>I mercati di sbocco e i tipi di committenti</i>	"	90
3. Le dinamiche in atto e i problemi delle imprese	"	97
3.1 <i>Il fatturato, l'occupazione e gli investimenti</i>	"	97
3.2 <i>I problemi indicati e le azioni messe in atto dalle imprese finali</i>	"	101
3.3 <i>I problemi indicati dalle imprese di subfornitura</i>	"	108
4. Alcune considerazioni finali	"	111

Presentazione

L'Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese è promosso dall'Unione dei Comuni Modenesi dell'Area Nord, dalla Provincia di Modena, dalla Camera di Commercio di Modena, ed è sostenuto da Assoindustria, Cna, Lapam, Fondazione Cassa di Risparmio di Mirandola.

L'Osservatorio nasce allo scopo di monitorare l'evoluzione del settore biomedicale localizzato in provincia di Modena, attraverso la realizzazione di indagini periodiche sulle imprese operanti nel settore. Con questo strumento ci si pone l'obiettivo di fornire un profilo costantemente aggiornato della situazione dell'industria locale, e di far emergere le tendenze in atto ed i problemi che caratterizzano le imprese del distretto.

Oltre ad avere uno scopo conoscitivo, l'Osservatorio ha come obiettivo la raccolta di indicazioni utili per orientare gli interventi a favore del settore e delle imprese localizzate nell'area di Mirandola. Esso è quindi concepito per rappresentare uno strumento di confronto e di dibattito fra Imprese, Parti sociali e Istituzioni sulle prospettive e le politiche necessarie al sostegno del sistema produttivo locale.

L'Osservatorio si configura inoltre per essere uno strumento utile alla diffusione della conoscenza del distretto e alla sua promozione, e si caratterizza per essere flessibile e modulare, aperto cioè alla realizzazione di iniziative complementari ed integrative e agli approfondimenti che di volta in volta si considerano necessari.

Il presente rapporto contiene i risultati della terza indagine che analizza i cambiamenti avvenuti nel periodo 2000-2004. A cadenza triennale, l'Osservatorio censisce le aziende di produzione attive nel settore e, attraverso la somministrazione di un questionario, raccoglie informazioni, non desumibili dalle fonti statistiche ufficiali, sull'universo delle imprese.

Le imprese analizzate nel terzo rapporto rappresentano l'universo delle aziende manifatturiere attive nell'anno 2003 localizzate in provincia di Modena; esse comprendono i diversi tipi di imprese che convivono all'interno di questo settore, da quelle che operano per il mercato finale a quelle di subfornitura, dai produttori di componenti a quelli di prodotti finiti, e le aziende di tutte le classi dimensionali, dalle piccole alle medie, alle grandi imprese.

1. L'evoluzione del settore biomedicale in provincia di Modena secondo le fonti statistiche ufficiali

1.1 Le unità locali e l'occupazione

Sulla base dei dati censuari, nel 2001 il settore biomedicale in Italia conta 1400 unità locali e una occupazione pari a 16879 addetti¹.

A livello territoriale il settore è concentrato nel centro nord Italia, e in particolare in due regioni, che da sole sviluppano quasi il 60% dell'occupazione totale.

La regione più importante è l'Emilia Romagna, che raccoglie il 32% dei lavoratori, seguita dalla Lombardia con una quota pari al 27%. Le altre aree in cui si rileva una presenza significativa del settore biomedicale sono Piemonte, Veneto, Toscana e Lazio, il cui peso sull'occupazione complessiva è tuttavia piuttosto contenuto, oscillando tra il 9% e il 5%.

I dati disaggregati a livello provinciale mettono in evidenza l'importanza di Modena all'interno del panorama nazionale e la particolare concentrazione di questo settore in poche aree territoriali, all'interno delle varie regioni².

¹ In questo paragrafo si presentano i dati relativi alle unità locali e non alle imprese, ai fini di una comparazione territoriale. La presenza in questo settore di grandi aziende multilocalizzate rende in parte fuorvianti i confronti territoriali basati sui dati delle imprese, poiché l'intera occupazione viene attribuita alla sede legale. Alle 94 unità locali censite nel 2001 in provincia di Modena corrispondono 80 imprese.

I codici di attività considerati sono 33.10.1 – Fabbricazione di apparecchi elettromedicali (comprese parti staccate e accessori) e 33.10.2 – Fabbricazione di apparecchi medicali per diagnosi; di materiale medico-chirurgico e veterinario; di apparecchi e strumenti per odontoiatria. Sono stati esclusi gli odontotecnici (codice Ateco 33.10.3) e le protesi ortopediche poiché rappresentano una produzione non presente in provincia di Modena.

² Ad esempio, in Emilia la provincia di Modena raccoglie il 63% degli addetti regionali; in Lombardia Milano pesa per il 65%; le province di Firenze e Roma raccolgono l'84% e il 90% degli occupati di Toscana e Lazio, mentre in Piemonte Vercelli incide per il 66%. In Veneto il settore appare invece più distribuito sul territorio e la prima provincia, Padova, raccoglie il 25% degli occupati, seguita da Venezia e Verona con il 18% e il 15%, rispettivamente.

Nel 2001 Modena è la prima provincia in termini di occupati, con circa 3400 addetti, pari ad un quinto del totale, seguita da Milano con 3000 unità (17,6%).

All'interno dell'Emilia Romagna il settore biomedicale è presente solamente in tre aree. In particolare, dopo Modena troviamo Bologna, che con 1300 addetti è la terza provincia nella graduatoria nazionale, con un peso dell'8%, seguita a lunga distanza da Parma, che conta invece poco meno di 400 addetti.

Il confronto coi dati del Censimento dell'Industria 1991 fa rilevare, per il decennio 1991-2001, una perdita di circa 1700 posti di lavoro a livello nazionale (-9,3%).

Tale tendenza è il risultato di dinamiche molto diverse nelle varie regioni in cui è presente il settore. A fronte di incrementi significativi dell'occupazione in Emilia Romagna e Toscana (+16/17%) e ad un aumento più contenuto in Veneto (+8,6%), si registrano infatti cali consistenti in Lombardia e Lazio, dove gli addetti flettono di circa un terzo.

Fra il 1991 e il 2001 la Lombardia e la provincia di Milano perdono il loro primato a favore dell'Emilia Romagna, e di Modena in particolare.

Nel periodo considerato, la performance della provincia di Modena è infatti particolarmente positiva: l'occupazione aumenta di oltre 900 unità, con un tasso pari al +37%, a fronte del migliaio di addetti persi dalla provincia di Milano (-25%).

In termini di incidenza sul dato nazionale, il peso occupazionale di Modena cresce così di circa sette punti percentuali nell'arco di un decennio (dal 13% al 20%), mentre Milano scende al secondo posto della graduatoria, passando dal 21,4% del 1991 al 17,7% del 2001.

Dopo Milano, la perdita maggiore di addetti in termini assoluti riguarda la provincia di Roma (-350 unità pari ad un tasso del -30%), seguita da Bologna, dove vengono a mancare 200 posti di lavoro (-13%); è positivo, infine, il saldo per

Firenze (+198 addetti, pari ad un +28%), che guadagna così una posizione nella graduatoria nazionale, passando dal sesto al quinto posto.

Nel 2001, a livello nazionale la dimensione media di uno stabilimento è pari a 12 addetti, 2,5 in più rispetto al 1991.

Escludendo la provincia di Vercelli, ove la presenza del biomedicale coincide sostanzialmente con una sola grande impresa³, Modena è l'area che presenta la dimensione media più elevata, 35,8 addetti per stabilimento, con una crescita di quasi 9 unità nel corso del periodo 1991-2001.

³ Si tratta del Gruppo Sorin, con sede a Saluggia (VC).

Tav. 1 – Unità locali nel settore biomedicale per regione, 1991-2001

	1991		2001		Variazione	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Piemonte	151	7,8	107	7,6	-44	-29,1
Lombardia	563	28,9	397	28,3	-166	-29,5
Trentino	13	0,7	7	0,5	-6	-46,2
Veneto	162	8,3	121	8,6	-41	-25,3
Friuli Venezia Giulia	41	2,1	32	2,3	-9	-22,0
Liguria	43	2,2	34	2,4	-9	-20,9
Emilia Romagna	307	15,8	262	18,7	-45	-14,7
Toscana	111	5,7	97	6,9	-14	-12,6
Umbria	13	0,7	18	1,3	5	38,5
Marche	38	2,0	33	2,4	-5	-13,2
Lazio	175	9,0	113	8,0	-62	-35,4
Abruzzo	31	1,6	14	1,0	-17	-54,8
Molise	10	0,5	1	0,1	-9	-90,0
Basilicata	89	4,6	58	4,1	-31	-34,8
Calabria	66	3,4	38	2,7	-28	-42,4
Sicilia	6	0,3	1	0,1	-5	-83,3
Sardegna	16	0,8	12	0,9	-4	-25,0
Sicilia	93	4,8	45	3,2	-48	-51,6
Sardegna	19	1,0	14	1,0	-5	-26,3
Totale	1947	100,0	1404	100,0	-543	-27,9

Fonte: Istat, Censimenti Industria

Tav. 2 – Addetti delle unità locali nel settore biomedicale per regione, 1991-2001

	1991		2001		Variazione	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Piemonte	1718	9,2	1485	8,8	-233	-13,6
Lombardia	6633	35,7	4604	27,3	-2029	-30,6
Trentino	160	0,9	145	0,9	-15	-9,4
Veneto	1283	6,9	1393	8,3	110	8,6
Friuli Venezia Giulia	139	0,7	192	1,1	53	38,1
Liguria	346	1,9	466	2,8	120	34,7
Emilia Romagna	4591	24,7	5332	31,6	741	16,1
Toscana	905	4,9	1065	6,3	160	17,7
Umbria	58	0,3	60	0,4	2	3,4
Marche	278	1,5	308	1,8	30	10,8
Lazio	1426	7,7	906	5,4	-520	-36,5
Abruzzo	186	1,0	278	1,6	92	49,5
Molise	27	0,1	1	0,0	-26	-96,3
Basilicata	353	1,9	222	1,3	-131	-37,1
Calabria	144	0,8	156	0,9	12	8,3
Sicilia	13	0,1	1	0,0	-12	-92,3
Sardegna	25	0,1	33	0,2	8	32,0
Sicilia	274	1,5	183	1,1	-91	-33,2
Sardegna	46	0,2	49	0,3	3	6,5
Totale	18605	100,0	16879	100,0	-1726	-9,3

Fonte: Istat, Censimenti Industria

Tav. 3 – Unità locali nel settore biomedicale in Emilia Romagna per provincia, 1991-2001

	1991		2001		Variazione	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Piacenza	14	4,6	6	2,3	-8	-57,1
Parma	22	7,2	26	9,9	4	18,2
Reggio Emilia	7	2,3	12	4,6	5	71,4
Modena	91	29,6	94	35,9	3	3,3
Bologna	106	34,5	91	34,7	-15	-14,2
Ferrara	16	5,2	11	4,2	-5	-31,3
Ravenna	9	2,9	2	0,8	-7	-77,8
Forlì-Cesena	18	5,9	7	2,7	-11	-61,1
Rimini	24	7,8	13	5,0	-11	-45,8
Totale	307	100,0	262	100,0	-45	-14,7

Fonte: Istat, Censimenti Industria

Tav. 4 – Addetti delle unità locali nel settore biomedicale in Emilia Romagna per provincia, 1991-2001

	1991		2001		Variazione	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Piacenza	49	1,1	44	0,8	-5	-10,2
Parma	321	7,0	374	7,0	53	16,5
Reggio Emilia	10	0,2	53	1,0	43	430,0
Modena	2452	53,4	3363	63,1	911	37,2
Bologna	1520	33,1	1318	24,7	-202	-13,3
Ferrara	79	1,7	95	1,8	16	20,3
Ravenna	58	1,3	7	0,1	-51	-87,9
Forlì-Cesena	54	1,2	47	0,9	-7	-13,0
Rimini	48	1,0	31	0,6	-17	-35,4
Totale	4591	100,0	5332	100,0	741	16,1

Fonte: Istat, Censimenti Industria

Tav. 5 – Prime 10 province italiane: Unità locali nel settore biomedicale, 1991-2001

	1991		2001		Variazione	
	v.a.	%	v.a.	v.a.	%	v.a.
Modena	91	4,7	94	6,7	3	3,3
Milano	308	15,8	234	16,7	-74	-24,0
Bologna	106	5,4	91	6,5	-15	-14,2
Vercelli	11	0,6	7	0,5	-4	-36,4
Firenze	54	2,8	60	4,3	6	11,1
Roma	144	7,4	96	6,8	-48	-33,3
Genova	36	1,8	30	2,1	-6	-16,7
Bergamo	43	2,2	37	2,6	-6	-14,0
Torino	87	4,5	76	5,4	-11	-12,6
Parma	22	1,1	26	1,9	4	18,2
Altre province	1045	53,7	653	46,5	-392	-37,5
Totale	1947	100,0	1404	100,0	-543	-27,9

Fonte: Istat, Censimenti Industria

Tav. 6 – Prime 10 province italiane: Addetti delle unità locali nel settore biomedicale, 1991-2001

	1991		2001		Variazione	
	v.a.	%	v.a.	v.a.	%	v.a.
Modena	2452	13,2	3363	19,9	911	37,2
Milano	3990	21,4	2973	17,6	-1017	-25,5
Bologna	1520	8,2	1318	7,8	-202	-13,3
Vercelli	1022	5,5	986	5,8	-36	-3,5
Firenze	694	3,7	892	5,3	198	28,5
Roma	1175	6,3	818	4,8	-357	-30,4
Genova	328	1,8	460	2,7	132	40,2
Bergamo	454	2,4	392	2,3	-62	-13,7
Torino	514	2,8	377	2,2	-137	-26,7
Parma	321	1,7	374	2,2	53	16,5
Altre province	6135	33,0	4926	29,2	-1209	-19,7
Totale	18605	100,0	16879	100,0	-1726	-9,3

Fonte: Istat, Censimenti Industria

1.2 *Il commercio estero*

Le esportazioni

Sulla base dei dati Comtrade dell'ONU, nel 2002 l'Italia è l'ottavo esportatore mondiale di strumentazioni mediche e apparecchiature elettromedicali⁴, con una quota sulle esportazioni totali intorno al 3%. Gli Stati Uniti sono il primo paese esportatore, con una incidenza del 27%, seguiti a distanza da Germania e Giappone, con quote del 15% e del 7% circa.

Il confronto con il 1990 mette in evidenza una crescita dell'export molto più vivace della media per gli USA, che nell'arco di dodici anni scavalcano la Germania, primo paese della graduatoria a inizio periodo, accrescendo di oltre dieci punti percentuali il proprio peso relativo. Nello stesso arco temporale l'Italia mantiene l'ottava posizione, con un calo della propria incidenza contenuto in 0,6 punti percentuali.

Per analizzare la posizione della provincia di Modena, consideriamo ora i dati sul commercio estero di fonte Istat secondo i quali, nel 2003, le esportazioni italiane di apparecchi medicali⁵ ammontano a 1590 milioni di euro.

Cinque sole province sviluppano oltre la metà delle esportazioni complessive. La più importante è Modena, che con un valore superiore ai 306 milioni rappresenta il 19,3% dell'export italiano, mentre la seconda provincia esportatrice è Milano, con 281 milioni e una incidenza pari al 17,7%.

Seguono, a considerevole distanza, Bologna, Firenze e Roma, con quote comprese fra il 6% e il 3% circa.

Il confronto col 1991 mostra come il valore delle esportazioni italiane di apparecchi medicali sia più che triplicato. Modena è stata l'area più dinamica,

⁴ I dati riportati si riferiscono ai codici 872 – Medical Instruments nes e 774 – Electro-medical, Xray Equipments e non sono direttamente confrontabili coi dati della classificazione Ateco.

⁵ I dati sull'import ed export presentati in questo paragrafo si riferiscono al codice Ateco DL331 – Apparecchi medicali e chirurgici e apparecchi ortopedici, la massima disaggregazione merceologica disponibile per i dati su base provinciale.

passando da 65 a 306 milioni (+372%), seguita da Firenze (da 18 a 49 milioni, con un tasso del +349%), mentre Milano ha avuto una crescita meno vivace, anche se considerevole (da 150 a 281 milioni di euro; +88%).

All'inizio del periodo analizzato Milano era la prima provincia esportatrice e sviluppava il 30% delle vendite estere totali, mentre Modena era in seconda posizione, con una quota pari al 13%.

La diversa intensità con cui le due aree sono cresciute ha determinato un progressivo avvicinamento di Modena, che dal 1999 scavalca Milano, diventando quindi la prima provincia della graduatoria.

Fino al 2002 la dinamica delle esportazioni modenesi è tendenzialmente più sostenuta di quella italiana, con l'eccezione di alcuni anni, il 1996, il 1998 e il 2001.

Il 2003 fa invece rilevare un risultato negativo. I dati, ancora provvisori, evidenziano infatti una battuta d'arresto per l'export nazionale, che rispetto all'anno precedente fa registrare un calo dello 0,9%. Peggiora l'andamento sia per Modena che per Milano, ove le vendite estere flettono rispettivamente del 3,7% e del 3%, mentre molto negativo è il risultato della provincia di Roma, con le esportazioni che si riducono di circa un quarto in un solo anno.

Il principale mercato di destinazione dell'export italiano di apparecchi medicali è rappresentato dai paesi dell'Unione Europea, fra i quali i più importanti sono la Germania e la Francia. Nel 2003, l'area UE assorbe circa la metà delle esportazioni italiane, seguita dall'Asia, con una quota del 14%, dal Nord America e dall'Europa Centro-orientale⁶, entrambi col 10% circa del valore complessivo. La provincia di Modena si caratterizza per un peso più elevato dei paesi dell'Unione (59%) e dell'America del Nord (17%), a fronte di quote più contenute

⁶ I paesi dell'Europa Centro-orientale sono: Albania, Bielorussia, Bosnia Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Estonia, Lettonia, Lituania, Macedonia, Moldavia, Polonia, Repubblica Ceca, Repubblica Federale di Jugoslavia (Serbia e Montenegro), Repubblica Slovacca, Romania, Russia, Slovenia, Ucraina, Ungheria.

rispetto alla media nazionale per l'area asiatica e per i paesi dell'Europa Centro-orientale.

Le importazioni

L'analisi dei dati sulle importazioni mettono in evidenza una distribuzione territoriale fra le province italiane molto diversa rispetto a quella delle esportazioni.

Nel 2003, il valore dell'import si aggira intorno ai 2700 milioni di euro, con un saldo negativo della bilancia commerciale superiore ai 1100 milioni.

La provincia di Milano rappresenta la metà delle importazioni italiane, seguita da Roma, che presenta una incidenza sul totale dell'11,6%. Modena figura al quarto posto della graduatoria, con un valore pari a 105 milioni di euro e una quota del 3,9%, preceduta dalla provincia di Genova (4,4%).

La forte concentrazione delle importazioni nella provincia di Milano, così come il peso relativamente importante di Roma, sono fattori legati all'esistenza, in questo settore, di grandi gruppi multinazionali da cui dipende quasi tutta la produzione mondiale. Queste grandi aziende tendono ad organizzare la propria presenza sui vari mercati attraverso la creazione di filiali commerciali, con sede nelle città più importanti, che costituiscono il punto di riferimento dell'intero gruppo per una determinata area di mercato, a volte anche di dimensione sovranazionale.

Nel corso del periodo 1991-2003, il valore delle importazioni italiane di apparecchi medicali è quasi triplicato, con una dinamica costantemente positiva che si arresta nel 2003, anno in cui si registra una contrazione del 3,5%. Il saldo commerciale si mantiene sempre negativo, peggiorando in misura significativa a partire dal 1996, e nell'arco temporale considerato più che raddoppia, passando da 506 a 1086 milioni di euro.

Fra il 1991 e il 2003 anche le importazioni di Modena aumentano considerevolmente (da 6 a 105 milioni di euro), ma l'incidenza della provincia sul totale nazionale, pur crescendo, rimane ancora modesta.

Il costante aumento dell'import di Modena, che non si arresta nemmeno nel 2003, è da mettere in relazione soprattutto ai rapporti infragruppo. Come è noto, le più importanti aziende di questa area fanno parte di grandi gruppi multinazionali, e in molti casi commercializzano prodotti realizzati da altre imprese o stabilimenti del gruppo, spesso localizzati fuori dell'Italia.

La principale area di provenienza delle importazioni italiane è rappresentata dai paesi dell'Unione Europea, che pesano per quasi il 70% sul totale, seguita a lunga distanza dal Nord America e dall'Asia, con quote rispettivamente pari al 17% e al 6,5%.

Le importazioni della provincia di Modena hanno una provenienza piuttosto diversa rispetto alla media italiana. In particolare, i paesi UE pur avendo sempre il peso maggiore, pari al 56% del totale, mostrano una incidenza significativamente inferiore al dato nazionale, mentre la seconda area per importanza è rappresentata dall'Europa Centro-orientale, da cui proviene un terzo delle importazioni, a fronte di una quota nazionale pari al 2,2%. All'interno di quest'area, il paese più importante è rappresentato dalla Slovenia (con circa la metà del valore), seguito da Repubblica Ceca e Romania.

Tav. 7 – Primi 10 paesi nelle esportazioni mondiali di prodotti biomedicali, 1990 e 2002

<i>Valori in dollari</i>	1990		2002	
	v.a.	%	v.a.	%
USA	2.953.314.304	15,5	13.083.900.416	26,9
Germania	3.743.045.888	19,7	7.130.611.712	14,7
Giappone	2.474.091.392	13,0	3.358.525.056	6,9
Paesi Bassi	1.060.433.632	5,6	3.030.173.696	6,2
Francia	1.092.682.432	5,7	2.565.988.608	5,3
Regno Unito	1.246.161.984	6,5	2.094.589.952	4,3
Messico	14.660.236	0,1	2.017.738.416	4,2
Italia	647.883.696	3,4	1.341.746.464	2,8
Svizzera	571.053.008	3,0	1.113.395.728	2,3
Svezia	574.051.984	3,0	961.984.416	2,0
Mondo	19.039.829.923	100,0	48.608.988.032	100,0

Fonte: Comtrade, ONU

Tav. 8 – Prime 5 province italiane nelle esportazioni di prodotti biomedicali, 1991-2003

<i>Valori in euro</i>	1991		2003*	
	v.a.	%	v.a.	%
Modena	64.863.016	12,9	306.473.678	19,3
Milano	150.045.890	29,9	281.378.807	17,7
Bologna	46.926.993	9,4	102.179.165	6,4
Firenze	18.156.754	3,6	81.591.206	5,1
Roma	19.124.468	3,8	49.040.845	3,1
Altre province	202.721.992	40,4	769.838.893	48,4
Totale	501.839.113	100,0	1.590.502.594	100,0

* dati provvisori

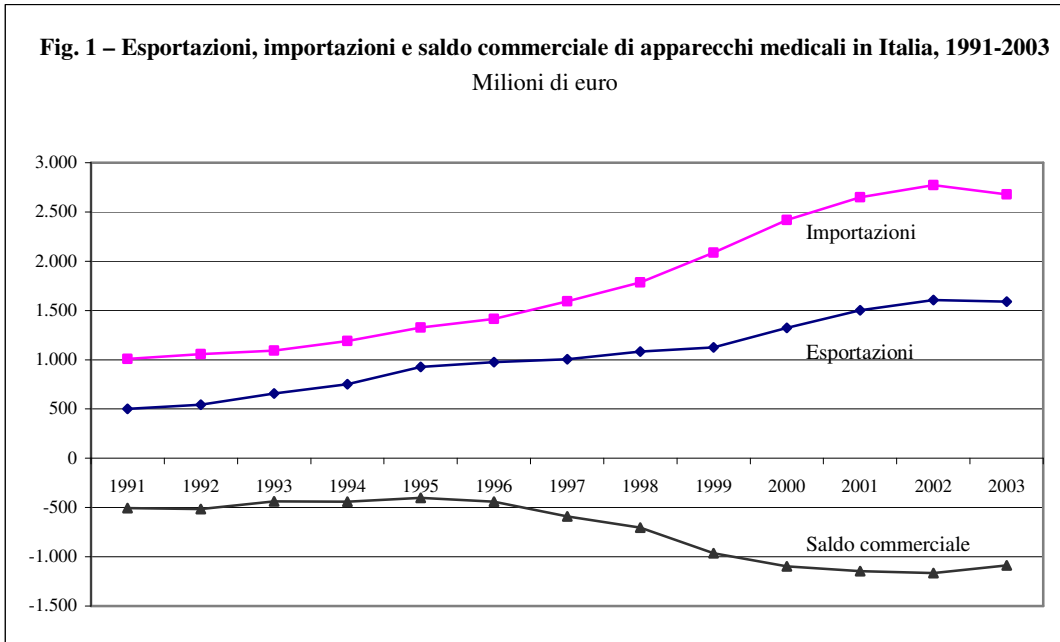
Fonte: Istat

Tav. 9 – Prime 5 province italiane nelle importazioni di prodotti biomedicali, 1991-2003

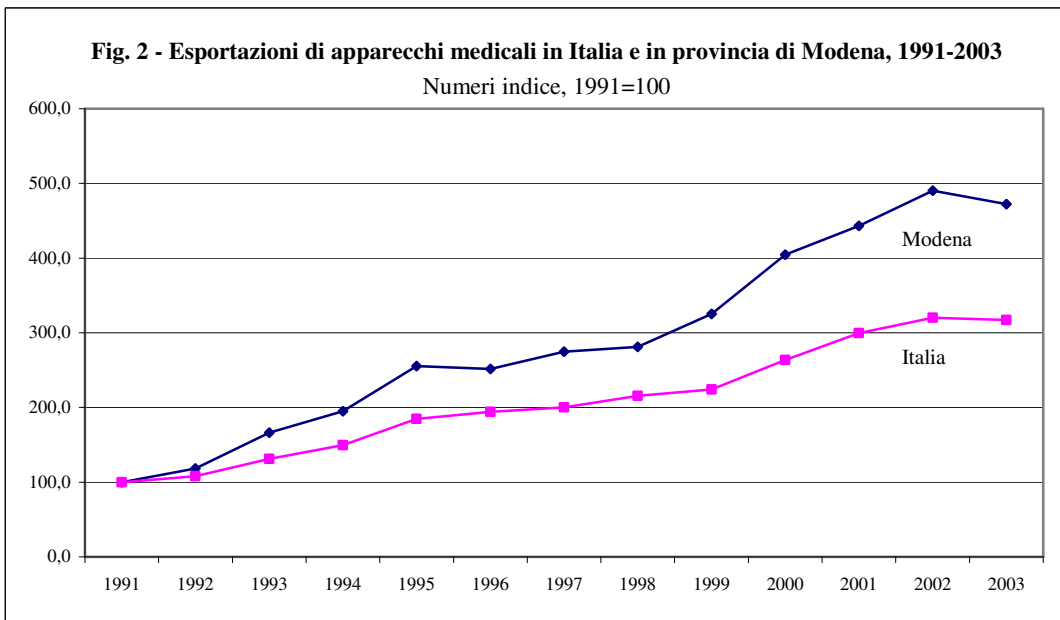
<i>Valori in euro</i>	1991		2003*	
	v.a.	%	v.a.	%
Milano	538.386.485	53,4	1.339.156.858	50,0
Roma	114.140.243	11,3	310.829.291	11,6
Genova	52.626.548	5,2	117.718.726	4,4
Modena	6.197.748	0,6	105.063.274	3,9
Bologna	53.848.299	5,3	72.817.009	2,7
Altre province	242.773.755	24,1	731.163.351	27,3
Totale	1.007.973.078	100,0	2.676.748.509	100,0

* dati provvisori

Fonte: Istat

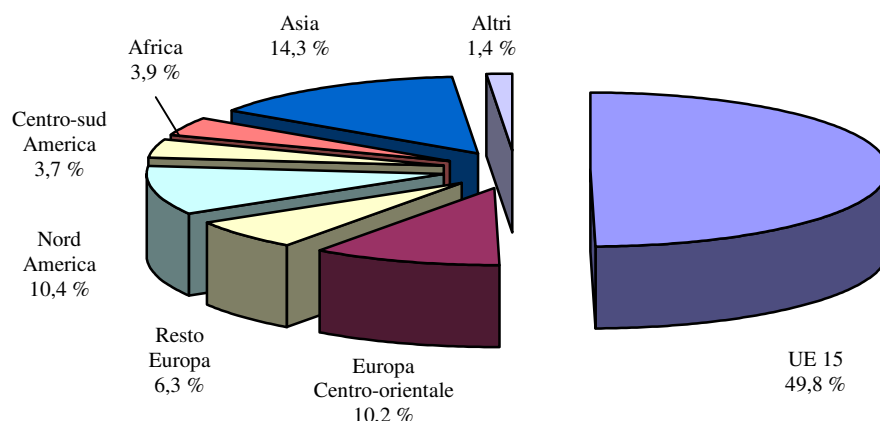


Fonte: Istat



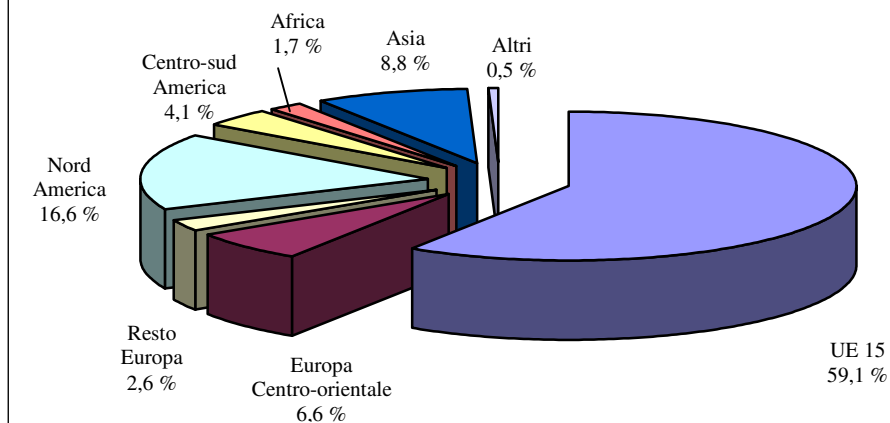
Fonte: Istat

**Fig. 3 – Esportazioni di apparecchi medicali per area di destinazione, 2003
Italia**



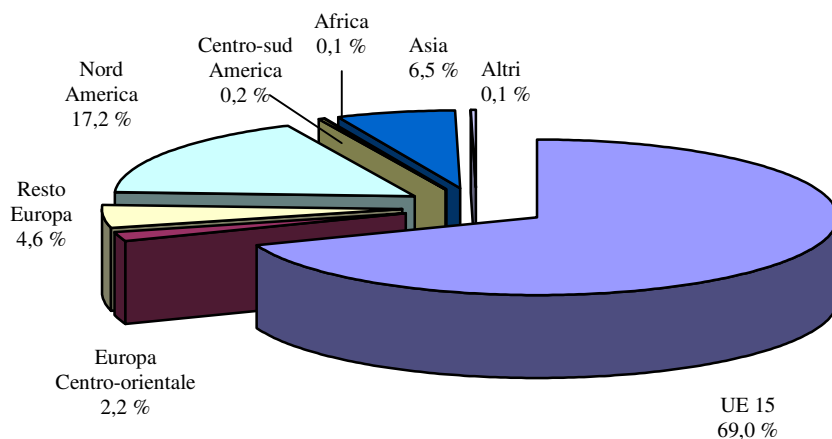
Fonte: Istat

**Fig. 4 – Esportazioni di apparecchi medicali per area di destinazione, 2003
Provincia di Modena**



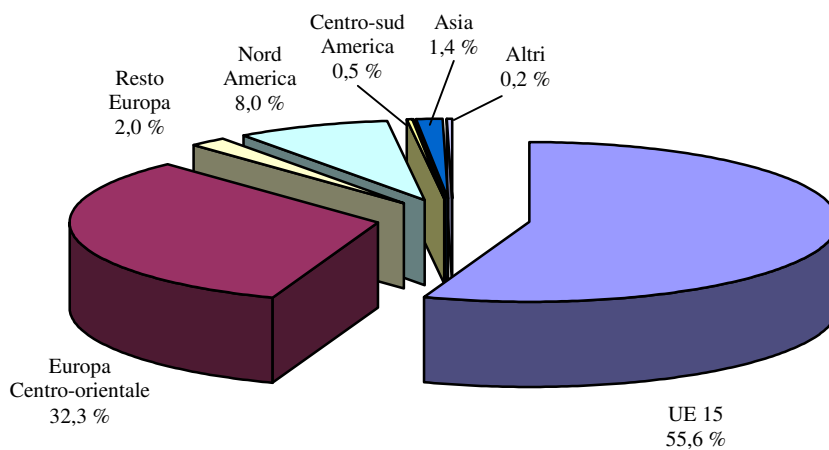
Fonte: Istat

**Fig. 5 – Importazioni di apparecchi medicali per area di provenienza, 2003
Italia**



Fonte: Istat

**Fig. 6 – Importazioni di apparecchi medicali per area di provenienza, 2003
Provincia di Modena**



Fonte: Istat

2. I cambiamenti avvenuti nel settore biomedicale del distretto mirandolese: i risultati della terza rilevazione dell'Osservatorio

2.1 Il fatturato, le imprese e l'occupazione

Nel 2003 il comparto biomedicale della provincia di Modena conta 78 imprese di produzione, con una occupazione pari a 4250 addetti.

Fra il 2000 e il 2003 il settore fa registrare una crescita significativa: i lavoratori occupati aumentano infatti di quasi 600 unità (+16%), mentre il valore della produzione evidenzia un incremento del 20%, raggiungendo i 621,5 milioni di euro.

Il preconsuntivo relativo al 2004 mostra una tenuta rispetto ai livelli 2003, con una sostanziale stabilità del numero delle imprese e degli addetti, mentre le vendite dovrebbero attestarsi intorno ai 633 milioni, con un incremento di circa il 2%.

Gli addetti del settore biomedicale modenese sono quasi tutti occupati in stabilimenti della provincia e, in particolare, del polo mirandolese⁷ che concentra oltre il 90% dell'industria provinciale. Gli occupati in unità locali di altri territori sono sempre una quota marginale, anche se superiore a quella registrata nel 2000 (l'8 % contro il 6%); come in passato, la quasi totalità di questi lavoratori è impiegata in stabilimenti di altre regioni italiane, che appartengono ad aziende di media e grande dimensione.

Fra il 2000 e il 2003, la crescita occupazionale del settore è stata assicurata sia dalle aziende che operano sul mercato finale sia dalle imprese di subfornitura. Le imprese finali, 42 su 78, aumentano gli organici di 450 unità (+14,5%), e

⁷ Il polo mirandolese comprende i comuni di Mirandola, Medolla, Concordia, Cavezzo, San Felice sul Panaro, San Possidonio e San Prospero.

continuano a sviluppare la quota più importante dell'occupazione provinciale (l'84%), grazie alla presenza di alcune imprese di grande dimensione.

Le aziende che lavorano per conto terzi mostrano una performance ancora più vivace: gli addetti aumentano infatti di circa un quarto, arrivando alle 680 unità, con un lieve incremento del peso della subfornitura sull'occupazione complessiva.

Questa dinamica è il risultato di vari fattori: la nascita di nuove imprese di subfornitura che in parte rimpiazzano le uscite per cessazione; l'assunzione di un numero di lavoratori significativo da parte di alcune delle aziende che continuano l'attività; il contributo di un paio di imprese di media dimensione che negli ultimi anni cambiano tipo di attività, abbandonando o ridimensionando la produzione di prodotti propri, mettendosi ad operare prevalentemente in conto terzi.

In termini di valore della produzione, se nel triennio 1997-2000, la crescita del settore era stata trainata solo dalle esportazioni, fra il 2000 e il 2003 si registra un andamento positivo sia sul mercato nazionale che su quello estero anche se, su quest'ultimo, la dinamica è stata meno vivace rispetto al triennio precedente.

La quota di export si mantiene sui livelli del 2000, intorno al 60% del fatturato, e anche per il 2004 le imprese finali dell'area confermano una forte presenza sui mercati internazionali, prevedendo di esportare sempre il 60% della produzione complessiva.

Occorre tuttavia sottolineare che il dato sulle esportazioni deve essere considerato con una certa cautela, poichè condizionato dai considerevoli scambi infragruppo che caratterizzano le aziende di maggiori dimensioni dell'area, tutte appartenenti a multinazionali del settore. La decisione di accentrare su determinate imprese del gruppo la commercializzazione dei prodotti può infatti

influire significativamente sul flusso delle esportazioni in uscita dalla provincia di Modena, a seconda della localizzazione di queste imprese⁸.

Il polo biomedicale di Mirandola, come è noto, è specializzato nella realizzazione di prodotti monouso sterili in materiale plastico, i cosiddetti disposable, e anche la terza rilevazione dell'Osservatorio conferma questo dato di tipo strutturale.

Nel 2003, il fatturato sviluppato con i disposable è pari a circa 475 milioni di euro, rappresentando oltre il 76% del giro d'affari complessivo. Seguono le apparecchiature elettromedicali, con un valore di 119 milioni e una quota del 19%, tre punti percentuali in più rispetto al 2000.

Nell'ultimo triennio, le vendite di macchine sono notevolmente aumentate (+45%), a conferma di una tendenza emersa già nella scorsa rilevazione. Questa crescita è quasi interamente attribuibile a poche grandi imprese dell'area, tutte appartenenti a gruppi, che potenziano la produzione di apparecchiature o commercializzano in maggior misura macchine realizzate da altre aziende collegate.

E' comunque interessante notare come per alcuni piccoli produttori che hanno iniziato l'attività negli ultimi anni, le apparecchiature costituiscano la tipologia di prodotto principale, abbinata al disposable, mentre aziende in precedenza specializzate nel solo monouso abbiano recentemente iniziato piccole produzioni di macchine. Tuttavia, la limitata dimensione economica di queste imprese fa sì che il valore delle apparecchiature realizzate dai produttori di piccola dimensione sia nel complesso ancora molto contenuto, e risulti sostanzialmente in linea con quello registrato nel 2000.

⁸ Ad esempio, parte delle vendite effettuate a filiali italiane del gruppo possono essere rivendute sul mercato estero, con una conseguente sottostima dell'export provinciale. In alcuni casi, le imprese dell'area sono responsabili, per conto di una intera divisione del gruppo, di una certa area di mercato, ad esempio l'Europa, su cui distribuiscono direttamente l'intera gamma dei prodotti del gruppo, inclusi quelli realizzati da imprese collegate, che vengono acquistati e rivenduti.

Le altre produzioni di tipo medicale presenti all'interno del distretto mirandolese, quali soluzioni sterili, concentrati, ecc., continuano ad avere un peso marginale, mentre la prestazione di servizi alla clientela (riparazioni, assistenza tecnica, noleggio, ecc.) è più elevata rispetto al 2000, soprattutto da parte delle aziende più strutturate.

Tav. 10 - Il settore biomedicale nel distretto mirandolese, 2000, 2003 e 2004

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000	2003	2004 Preconsuntivo
Fatturato (<i>milioni di euro</i>)	515,5	621,5	632,9
Imprese	70*	78*	74
Addetti	3660*	4248*	4256
di cui in u.l. del distretto	3443*	3896*	3898
di cui in u.l. fuori distretto	217	352	358
Quota export (%)	60,7	60,0	60,0

*comprende una u.l. di impresa con sede fuori provincia

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 11 - La produzione del settore biomedicale nel distretto mirandolese, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Macchine elettromedicali	81,8	15,9	118,9	19,1
Disposable	423,2	82,1	474,7	76,4
Altri prodotti medicali	5,5	1,1	11,2	1,8
Prodotti non medicali	2,0	0,4	3,5	0,6
Prestazione di servizi	3,0	0,6	12,9	2,1
Altro	-	-	0,4	0,1
Fatturato totale	515,5	100,0	621,5	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 12 - Imprese del settore biomedicale nel distretto mirandolese per tipo di impresa, 2000 e 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Imprese finali*	35	50,0	42	53,8
Imprese di subfornitura	35	50,0	36	46,2
Totale	70	100,0	78	100,0

*comprende una u.l. di impresa con sede fuori provincia

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 13 - Addetti del settore biomedicale nel distretto mirandolese per tipo di impresa, 2000 e 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Imprese finali*	3114	85,1	3567	84,0
Imprese di subfornitura	546	14,9	681	16,0
Totale	3660	100,0	4248	100,0

*comprende una u.l. di impresa con sede fuori provincia

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 14 - Imprese del settore biomedicale nel distretto mirandolese per classe di addetti, 2000 e 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Fino a 49	58	82,9	64	82,1
50-249*	8	11,4	10	12,8
250 e oltre	4	5,7	4	5,1
Totale	70	100,0	78	100,0

*comprende una u.l. di impresa con sede fuori provincia

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 15 - Addetti del settore biomedicale nel distretto mirandolese per classe di addetti, 2000 e 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Fino a 49	944	25,8	1110	26,1
50-249*	755	20,6	919	21,6
250 e oltre	1961	53,6	2219	52,2
Totale	3660	100,0	4248	100,0

*comprende una u.l. di impresa con sede fuori provincia

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

2.2 Le imprese finali

2.2.1 La dimensione e il grado di concentrazione della produzione

Nel 2003 sono attive 42 imprese che operano in conto proprio, fra cui uno stabilimento appartenente ad un'azienda con sede fuori del territorio provinciale⁹. Rispetto al 2000, quando le imprese finali erano 35, si registra un saldo positivo, determinato soprattutto dalla nascita di nuove imprese.

Le aziende nuove nate hanno dimensioni contenute, quasi sempre inferiori ai 15 addetti, e vanno quindi a rafforzare, all'interno del settore, la presenza delle imprese di più piccole dimensioni.

I dati per classi di addetti confermano, comunque, la presenza di un elevato grado di concentrazione della produzione, elemento che contraddistingue il polo biomedicale di Mirandola, dove operano le più importanti multinazionali del settore, differenziandolo dal modello produttivo tipico dell'industria modenese ed emiliano-romagnola.

Nel 2003, le quattro imprese più importanti, tutte controllate da grandi gruppi, con un giro d'affari medio superiore ai 25 milioni di euro e una occupazione media superiore ai 250 addetti, impiegano ben 2200 lavoratori (il 62,2% del totale) e realizzano vendite per 423 milioni di euro, pari al 68% del volume d'affari complessivo.

Rispetto al 2000, si registra una certa riduzione del peso economico delle imprese più grandi, che flette di qualche punto percentuale. Nell'insieme, esse crescono meno della media, ma si deve sottolineare come tale risultato derivi da performance molto diverse da caso a caso.

Una di queste aziende, ad esempio, mostra una crescita eccezionale, anche in seguito all'accentramento di produzioni prima realizzate da altre aziende del

gruppo, e al perseguimento di nuove strategie commerciali su alcuni mercati, che hanno consentito prezzi e margini più elevati. Si tratta di Dideco, del gruppo Sorin, che da sola spiega quasi la metà dell'aumento del fatturato complessivo, ridiventando la prima impresa dell'area (lo era già nel 1997, ma nel 2000 venne sopravanzata da Gambro-Dasco).

In un altro caso, rappresentato da Mallinckrodt Dar del gruppo Tyco, si osserva invece una significativa riduzione del volume d'affari, dovuto allo spostamento dell'attività di commercializzazione su altre società del gruppo, esterne all'area, mentre le altre due aziende della classe sperimentano un andamento positivo delle vendite, anche se inferiore alla media del settore.

Le imprese minori, al di sotto dei 50 addetti, mostrano una dinamica molto vivace e, pur continuando a rappresentare una quota limitata del settore, nel triennio analizzato il loro peso tende ad aumentare, sia in termini di addetti che di fatturato, arrivando al 15-16%.

Fra il 2000 e il 2003 le piccole imprese aumentano da 24 a 30, soprattutto per effetto delle nuove nascite. Complessivamente le vendite salgono del 44%, passando da 63 a 90 milioni di euro, accompagnate da una sensibile crescita degli addetti, che nel 2003 sfiorano le 600 unità (+27%). Questa tendenza dipende sia dalle imprese nuove nate sia da quelle già operanti, che mostrano anch'esse un tasso di sviluppo considerevole (+32%), cui si somma il contributo di due imprese che scendono dalla classe successiva.

Anche le aziende della classe intermedia, 50-249 addetti, hanno una performance economica brillante (+38%), a fronte di un incremento più contenuto dell'occupazione. Le otto aziende che compongono la classe sono piuttosto diverse per dimensione e specializzazione produttiva, con tassi di sviluppo eterogenei. La maggior parte dell'incremento delle vendite è assicurato da due imprese, con più di 100 addetti e appartenenti a gruppi esteri, che aumentano

⁹ Si tratta dello stabilimento Baxter, non più operativo dal 2004, per la decisione del gruppo di

sensibilmente il proprio giro d'affari anche grazie ad una crescente attività di intermediazione commerciale di prodotti realizzati da altre aziende, che fanno capo allo stesso gruppo.

Come nel 2000, circa la metà delle aziende finali del polo mirandolese ha una dimensione economica piuttosto limitata, con un volume d'affari inferiore ai 2,5 milioni di euro, mentre un altro terzo fattura tra i 2,5 e i 10 milioni. Nel triennio considerato, salgono da 4 a 6 i produttori con un fatturato superiore ai 25 milioni di euro, che nel 2003 arrivano a rappresentare l'80% circa dell'industria provinciale.

trasferire altrove la produzione.

Tav. 16 – Imprese finali* per classe di addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Fino a 49	24	68,5	30	71,4
50-249	7	20,0	8	19,0
250 e oltre	4	11,5	4	9,5
Totale	35	100,0	42	100,0

*comprende una u.l. di impresa con sede fuori provincia

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 17 – Addetti delle imprese finali* per classe di addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Fino a 49	461	14,8	588	16,5
50-249	692	22,2	760	21,3
250 e oltre	1961	63,0	2219	62,2
Totale	3114	100,0	3567	100,0

*comprende una u.l. di impresa con sede fuori provincia

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 18 – Fatturato delle imprese finali per classe di addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Fino a 49	62,9	12,2	90,5	14,6
50-249	78,5	15,2	108,4	17,4
250 e oltre	374,1	72,6	422,6	68,0
Totale	515,5	100,0	621,5	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 19 – Imprese finali per classe di fatturato, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Fino a 1,250	7	20,6	11	26,8
1,250 - 2,500	8	23,5	8	19,5
2,500 - 10,000	12	35,3	13	31,7
10,000 - 25,000	3	8,8	3	7,3
Oltre 25,000	4	11,8	6	14,6
Totale	34	100,0	41	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 20 – Dimensione media delle imprese finali per classe di addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Addetti per impresa		Fatturato per impresa <i>Milioni di €</i>		Fatturato per addetto <i>Migliaia di €</i>	
	2000	2003	2000	2003	2000	2003
Fino a 49	19,2	19,6	2,7	3,0	148,8	153,8
50-249	103,3	99,1	13,1	15,5	126,5	156,2
250 e oltre	490,3	554,8	93,5	105,7	190,8	190,5
Totale	89,5	85,4	15,6	15,2	171,5	177,5

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

2.2.2 L'assetto proprietario e la presenza di gruppi

La maggior parte dei produttori del polo biomedicale di Mirandola è costituita da aziende indipendenti, di piccola dimensione, fondate e guidate da imprenditori locali.

Gran parte dell'occupazione e della produzione sono tuttavia riconducibili ad un numero limitato di imprese, di media e grande dimensione, legate ad importanti gruppi multinazionali.

Nel 2003, le imprese indipendenti che operano sul mercato finale sono 34 su 42, impiegano circa un migliaio di addetti (il 28% del totale) e contribuiscono a oltre un quinto del volume d'affari complessivo. Per contro, ben il 70% dei lavoratori e l'80% della produzione sono sviluppati da aziende controllate da gruppi esterni all'area.

Rispetto al 2000, grazie alla crescita più vivace delle imprese di taglia minore si osserva comunque un maggiore peso delle imprese indipendenti, che aumentano la loro incidenza sul totale di 3-4 punti percentuali.

Nel polo mirandolese sono presenti da tempo i più importanti gruppi del settore a livello mondiale e nel corso degli anni si è assistito a numerosi cambiamenti, in relazione ai frequenti processi di acquisizione che caratterizzano il comparto biomedicale. Attualmente, circa il 40% della produzione complessiva dipende da imprese che fanno capo a gruppi esteri quali Gambro, Fresenius, B. Braun, Mallinckrodt-Tyco, Baxter¹⁰. Una analoga quota di fatturato è poi riconducibile all'italiana Sorin, che controlla due delle prime quattro aziende del distretto, Dideco e Bellco, che insieme raccolgono oltre un migliaio di addetti.

Analizzando gli assetti proprietari, emerge l'esistenza di una fitta rete di relazioni: le imprese che hanno collegamenti societari con altre aziende

¹⁰ Cfr. nota 9.

costituiscono infatti la maggioranza, e ciò accade anche fra i produttori di piccole dimensioni.

Le quattro aziende di dimensione più elevata sono tutte controllate da altre imprese e, a loro volta, controllano e/o hanno partecipazioni in altre società, soprattutto di produzione, ma anche di commercializzazione, in particolare estere.

Delle otto aziende della classe intermedia, 50-249 addetti, solo due non hanno collegamenti, mentre la metà sono controllate e in altri due casi si osserva la presenza di altre aziende nella compagine societaria.

Anche fra le piccole imprese che operano sul mercato finale, quelle con collegamenti proprietari con altre aziende sono la maggioranza, 17 su 30. Tre aziende detengono il controllo di altre imprese, sia produttive sia commerciali; altrettante sono invece controllate da società finanziarie locali o partecipate da altre aziende, in parte locali in parte estere.

Fra i produttori con meno di 50 addetti, tuttavia, i collegamenti proprietari con altre imprese passano soprattutto attraverso le figure dei titolari/soci, e a volte coesistono con relazioni di tipo societario, quali il controllo o la partecipazione azionaria.

Complessivamente, sono una decina, pari ad un terzo della classe, le aziende i cui titolari soci possiedono anche altre imprese. Si tratta sia di imprese di produzione dello stesso settore, prevalentemente localizzate in Italia e in un paio di casi anche all'estero, sia di società commerciali, operanti sul mercato interno e su quello internazionale.

Tav. 21 – Il peso dei gruppi nel distretto mirandolese, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Addetti				Fatturato			
	2000		2003		2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Imprese appartenenti a gruppi	2335	75,0	2580	72,3	426,5	82,7	489,1	78,7
Imprese indipendenti	779	25,0	987	27,7	89,0	17,3	132,4	21,3
Totale	3114	100,0	3567	100,0	515,5	100,0	621,5	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 22 – Imprese finali, addetti e fatturato per assetto proprietario, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Imprese*		Addetti*		Fatturato (Milioni di €)	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Controllo di gruppi italiani	2	4,8	1122	31,4	245,7	39,5
Controllo di gruppi UE	3	7,1	981	27,5	203,2	32,7
Controllo di gruppi extra UE	3	7,1	477	13,4	40,2	6,5
Imprese indipendenti	34	81,0	987	27,7	132,4	21,3
Totale	42	100,0	3567	100,0	621,5	100,0

*comprende una u.l. di impresa con sede fuori provincia

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 23 - Imprese finali* per assetto proprietario e classe di addetti, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Multirisposta</i>	Fino a 49		50-249		250 e oltre		Totale	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Controlla altre imprese	3	10,0	1	12,5	3	75,0	7	16,7
E' controllata da altre imprese	3	10,0	4	50,0	4	100,0	11	26,2
Ha partecipazioni in altre imprese	1	3,3	1	12,5	1	25,0	3	7,1
E' partecipata da altre imprese	3	10,0	2	25,0	-	-	5	11,9
I soci hanno altre imprese	10	33,3	2	25,0	1	25,0	13	31,0
Non ha collegamenti con altre imprese	13	43,3	2	25,0	-	-	15	35,7
Totale	30	100,0	8	100,0	4	100,0	42	100,0

*comprende una u.l. di impresa con sede fuori provincia

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

2.2.3 Il prodotto

2.2.3.1 Macchine elettromedicali e disposable

Come si è visto in precedenza, la maggior parte della produzione mirandolese è legata al disposable, che rappresenta oltre i tre quarti del fatturato complessivo.

Nell'ultimo triennio, le vendite di apparecchiature elettromedicali continuano però a crescere in misura significativa, e nel 2003 incidono per circa un quinto sul giro d'affari totale. Questo aumento dipende soprattutto da alcune aziende, tutte di dimensioni medio-grandi e appartenenti a gruppi multinazionali, che potenziano questo tipo di produzione o la commercializzazione di apparecchiature fornite da imprese collegate.

Rispetto al 2000, tuttavia, si segnala anche una maggiore presenza di piccoli produttori indipendenti che realizzano entrambe le tipologie di prodotto, macchine e disposable. Ciò avviene sia per la nascita di nuove aziende, che fin dall'inizio offrono una gamma di prodotti più ampia, sia perché alcune altre imprese, prima specializzate nel solo monouso, iniziano a produrre anche apparecchiature.

Considerando i tipi di prodotti offerti alla clientela, nell'industria biomedicale modenese è possibile individuare quattro tipi di aziende:

- i produttori di macchine elettromedicali;
- i produttori di componenti per disposable;
- i produttori di disposable finiti;
- le imprese che offrono sia apparecchiature sia disposable.

I produttori di Macchine elettromedicali

Tra il 2000 e il 2003, il numero di aziende che realizzano solo macchine aumenta di una unità, passando da 4 a 5. Queste imprese sono caratterizzate da dimensioni molto piccole: tre di esse occupano infatti meno di dieci addetti, mentre solo una supera la soglia dei venti; il fatturato medio per azienda si aggira intorno a 1,6 milioni di euro.

I produttori di sole apparecchiature continuano a rappresentare una piccola porzione dell'industria biomedicale della provincia, con un peso sempre intorno all'1-2%, e mostrano una scarsa crescita nel corso dell'ultimo triennio: nel 2003 occupano una ottantina di addetti e realizzano vendite per 8,2 milioni di euro, con un incremento di appena il 4% rispetto al 2000.

I produttori di Componenti per disposable

Nel 2003 le aziende specializzate nella realizzazione di componenti per disposable sono 10, due in più rispetto al 2000. Il saldo positivo è determinato dalla nascita di due nuove aziende, mentre due fuoriuscite¹¹ sono compensate dall'ingresso di due imprese che nel triennio considerato potenziano la realizzazione di componentistica, prima secondaria, facendone una produzione quasi esclusiva.

Dal punto di vista dimensionale, i produttori di componenti si concentrano nella classe inferiore: tre hanno meno di 20 addetti, quattro occupano tra i 20 e 50 lavoratori e solo in tre casi viene superata la soglia dei 50.

Anche fra il 2000 e il 2003, questo gruppo di imprese si dimostra il più dinamico, aumentando il proprio peso, sia in termini di addetti che di fatturato. I lavoratori occupati crescono di circa 160 unità, arrivando a 479, mentre il giro d'affari complessivo sale da 40,5 a 66,6 milioni di euro, pari al 10,7% del totale provinciale.

Questa crescita, tuttavia, è in buona parte imputabile all'ingresso di una impresa di grandi dimensioni, che occupa quasi 200 addetti, in precedenza orientata alla produzione di disposable finiti, e che da sola contribuisce a oltre la metà dell'incremento delle vendite. Al netto delle entrate e delle uscite, si può comunque notare come le sei imprese che permangono nel gruppo abbiano nel complesso una buona performance economica (+21%).

I produttori di Disposable finiti

Le aziende che realizzano disposable finiti scendono da 15 a 13. Rispetto al 2000, si contano quattro imprese di nuova costituzione e un ingresso dal gruppo dei componentisti, ma si registrano anche diverse fuoriuscite che influenzano in misura significativa la dinamica del triennio 2000-2003.

Come si è visto, due produttori, fra cui uno di dimensioni rilevanti, diventano fornitori di componenti; tre aziende ampliano, invece, la propria gamma produttiva, iniziando ad offrire alla propria clientela anche apparecchiature elettromedicali, un'impresa smette di operare per il mercato finale, un'altra esce dal settore.

La distribuzione per classe di addetti mette in rilievo una netta prevalenza di imprese di piccola dimensione: 11 su 13 appartengono infatti alla classe inferiore, fino a 49 addetti, e ben sei di esse non superano la soglia dei 20 occupati. Fra i produttori di disposable finiti vi è però anche una delle quattro aziende leader dell'area, appartenente ad una multinazionale estera, che da sola rappresenta oltre la metà dell'occupazione e delle vendite effettuate dalle imprese con questa specializzazione.

Il confronto 2000-2003 mette in evidenza significativi cali degli addetti e del valore della produzione realizzata, con una conseguente riduzione del peso

¹¹ Una impresa entra nel gruppo dei produttori di disposable finiti, mentre l'altra diventa una impresa di subfornitura.

relativo dei produttori specializzati nel monouso che, a fine periodo, raccolgono il 18% dei lavoratori e sviluppano il 13% del fatturato.

Sono due i fattori che determinano tale risultato. In primo luogo, le fuoriuscite vengono solo in parte compensate dalle entrate, con effetti significativi sul livello del fatturato e, ancor più, dell'occupazione. Il secondo e più importante fattore dipende dall'impresa maggiore: alcuni mutamenti nell'organizzazione del gruppo multinazionale al quale è legata hanno comportato lo spostamento dell'attività di commercializzazione su altre società, fuori del polo mirandolese, con una conseguente contrazione del valore della produzione realizzata in area.

I produttori di disposable finiti che permangono nel gruppo, tutti di piccola e media dimensione, sperimentano invece dinamiche degli addetti e del fatturato superiori alla media; risultano particolarmente vivaci le aziende con più di 20 occupati, mentre per quelle di dimensioni inferiori si osserva una sostanziale stabilità del volume d'affari.

I produttori di Macchine e Disposable

Nel periodo analizzato con la terza rilevazione dell'Osservatorio, le aziende che offrono macchine e disposable salgono da 7 a 13¹², in seguito alla costituzione di tre nuove imprese e all'ingresso nel gruppo di tre produttori di piccola dimensione, in precedenza orientati alla realizzazione di soli prodotti monouso.

Appartengono a questa specializzazione le tre maggiori aziende dell'area, e altre due della classe intermedia, tutte quante legate alle grandi multinazionali del settore.

Grazie alla presenza delle imprese più strutturate, i produttori di macchine e disposable rappresentano, come in passato, la parte largamente maggioritaria

¹² Non tutte queste imprese realizzano entrambi i tipi di prodotti, pur offrendoli. In tre casi la produzione riguarda solo i prodotti monouso, mentre le apparecchiature vengono acquistate, da imprese collegate o sul mercato, e solamente commercializzate.

dell'industria provinciale - i due terzi degli addetti e i tre quarti della produzione - e ad esse sono attribuibili oltre il 95% delle vendite di apparecchiature e il 70% circa di quelle relative ai prodotti monouso.

Nel 2003, impiegano 2300 addetti e fatturano 466 milioni di euro, con aumenti superiori alla media, rispettivamente pari al 23% e al 30%. In termini assoluti, quasi tutta la crescita viene assicurata dalle imprese medio-grandi (oltre il 90% dell'aumento delle vendite); i piccoli produttori hanno comunque avuto un andamento vivace, anche grazie anche al contributo delle imprese nuove nate e di quelle provenienti dal gruppo dei produttori di soli monouso.

2.2.3.2 Settori di impiego dei prodotti

L'analisi della distribuzione del fatturato per i settori medici di impiego dei prodotti realizzati conferma quanto emerso nelle due precedenti rilevazioni. La specializzazione del polo biomedicale mirandolese non è sostanzialmente cambiata e rimane ancora fortemente legata alla dialisi, il settore su cui è nato e si è sviluppato il sistema produttivo locale; gli altri tre settori più importanti restano la cardiocirurgia, la trasfusione/autotrasfusione e l'anestesia e rianimazione.

Rispetto al 2000, tuttavia, si osservano cambiamenti anche apprezzabili nelle quote relative dei principali settori di impiego, legati soprattutto alle dinamiche delle quattro imprese più strutturate che, come è noto, hanno un peso largamente predominante. Due di esse sono infatti specializzate nella produzione di apparecchiature e disposable per dialisi, una opera principalmente nel settore cardiocirurgia, l'ultima realizza prodotti monouso per anestesia e rianimazione.

Nel 2003, il giro d'affari relativo alle macchine e disposable per emodialisi raggiunge i 278 milioni di euro, pari al 44,8% delle vendite. Rispetto al 2000, si

registra un incremento inferiore alla media complessiva (+16%), con un calo di circa 2 punti percentuali del peso relativo di questo settore.

Seguono i prodotti per cardiocirurgia, che registrano un considerevole sviluppo delle vendite, salendo a 125 milioni di euro (+52%), con un innalzamento di quattro punti della quota relativa, attualmente pari a circa un quinto della produzione locale. Questo risultato è sostanzialmente determinato dall'ottima performance di una delle imprese leader, che diventa la prima dell'area per dimensione economica.

Scende invece al 7% l'incidenza dei prodotti per anestesia e rianimazione, per l'effetto già richiamato di una delle imprese maggiori, mentre le vendite dei prodotti per trasfusione/autotrasfusione aumentano del 30%, passando da 51,7 a 67,6 milioni di euro, pari all'11% del totale. L'andamento del comparto trasfusione/autotrasfusione è anch'esso in buona misura da attribuire alla prima impresa dell'area, attiva in questo settore, a cui se ne aggiunge un'altra della classe intermedia, legata ad un gruppo multinazionale, che ha potenziato il proprio ruolo negli anni più recenti.

Pur rimanendo produzioni complessivamente limitate, intorno al 2-3% del totale, rispetto al 2000 aumenta significativamente il fatturato relativo ai prodotti trasversali, utilizzati in più settori, che arriva a 19 milioni di euro e a quelli per radiologia, che sfiorano invece i 14 milioni, mentre si osserva un calo delle vendite relative ai disponibile per nutrizione/infusione.

I dati per classe di addetti confermano, come per il passato, una maggiore differenziazione settoriale per le imprese di minori dimensioni, mentre le aziende più grandi tendono a specializzarsi su pochi settori di impiego, o su uno solo, rispetto al quale sono però in grado di offrire una gamma completa di prodotti¹³. Fra le imprese sotto i 50 addetti, quasi la metà lavora per almeno tre settori

¹³ Si pensi, ad esempio, alle due imprese leader specializzate nei prodotti per dialisi, che offrono apparecchiature, filtri, linee, concentrati, ecc.

diversi, e oltre il 40% dichiara di sviluppare col settore di impiego principale meno della metà del fatturato, quota che scende al 20% nel caso delle imprese che superano tale soglia.

Nel complesso, i piccoli produttori di disposable finiti e di macchine e disposable sono le imprese più diversificate e meno orientate ai prodotti per la dialisi. Per i primi, le vendite di monouso per dialisi continuano a diminuire, diventando ormai marginali, insieme a quelle dei prodotti monouso più poveri, come le linee per infusione, a favore di disposable impiegati in altri settori: radiologia, anestesia e rianimazione, chirurgia e ginecologia.

Per le piccole imprese che offrono macchine e disposable, invece, il settore di impiego più importante è rappresentato dall'anestesia e rianimazione, seguito dalla cardiocirurgia e dall'ortopedia. Sono poi presenti impieghi medici diversi, quali l'urologia, l'oncologia e la terapia del dolore, con quote di fatturato ancora limitate, su cui si sono inserite in particolare le imprese di più recente costituzione.

Per i produttori di componenti, i dati riferiti al 2003 confermano una specializzazione ancora elevata nel settore dialisi (oltre il 40% del fatturato), che continua però a ridurre il proprio peso, secondo una tendenza già rilevata nello scorso triennio, a fronte di una crescita dei componenti per prodotti di uso trasversale, le cui vendite aumentano ad un ritmo molto più sostenuto.

Tra i produttori di sole apparecchiature, infine, il settore di applicazione più importante continua ad essere l'ortopedia (30% delle vendite), nonostante un calo del volume d'affari. Seguono i prodotti impiegati in radiologia, ginecologia e chirurgia che invece aumentano in misura apprezzabile, in seguito a politiche di diversificazione produttiva perseguite negli ultimi anni dalle aziende di questo gruppo.

2.2.3.3 Attività di trading

Tra il 2000 e il 2003, nel complesso si assiste ad una riduzione dell'attività di pura commercializzazione, il cosiddetto *trading*, il cui valore scende da 74 a 64 milioni di euro, con un calo della quota relativa dal 14% al 10%. Questa flessione dipende quasi esclusivamente da due imprese della classe maggiore, che nel periodo considerato riducono in modo significativo l'attività di rivendita.

Per le aziende più piccole, fino a 50 addetti, il giro d'affari legato alla pura commercializzazione rimane sui livelli registrati nel 2000, a fronte di una crescita vivace (+56%) per quelle della classe 50-249 addetti. In questa classe dimensionale due imprese, appartenenti a multinazionali estere, aumentano considerevolmente la propria dimensione economica proprio grazie al potenziamento dell'attività di trading.

Nel 2003, il peso della commercializzazione tende quindi ad essere elevato solo per le aziende della classe intermedia, per cui questa attività rappresenta oltre un terzo del volume d'affari complessivo.

Generalmente, la rivendita di prodotti fabbricati da altri corrisponde ad una politica di ampliamento e di potenziamento della propria gamma produttiva, e per le grandi imprese di quest'area si inserisce all'interno delle politiche distributive dei gruppi a cui appartengono. Quasi sempre, infatti, i prodotti commercializzati sono realizzati da imprese collegate, e vengono rivenduti sul mercato italiano o su un'area anche più estesa, rispetto alla quale l'impresa localizzata nel polo mirandolese rappresenta la centrale operativa.

Tav. 24 - Imprese finali per tipi di prodotto offerto, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Macchine elettromedicali	4	11,8	5	12,2
Componenti per disposable	8	23,5	10	24,4
Disposable	15	44,1	13	31,7
Macchine e disposable	7	20,6	13	31,7
Totale	34	100,0	41	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 25 - Imprese finali per tipi di prodotto offerto e classe di addetti, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Fino a 49		50-249		250 e oltre		Totale	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Macchine elettromedicali	5	100,0	-	-	-	-	5	100,0
Componenti per disposable	7	70,0	3	30,0	-	-	10	100,0
Disposable	11	84,6	1	7,7	1	7,7	13	100,0
Macchine e disposable	7	53,8	3	23,1	3	23,1	13	100,0
Totale	30	73,2	7	17,1	4	9,8	41	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 26 – Addetti delle imprese finali per tipo di prodotto offerto, 2000 e 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Macchine elettromedicali	53	1,7	80	2,3
Componenti per disposable	321	10,6	479	13,7
Disposable	805	26,5	643	18,4
Macchine e disposable	1863	61,2	2299	65,7
Totale	3042	100,0	3501	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 27 – Fatturato delle imprese finali per tipo di prodotto offerto, 2000 e 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Macchine elettromedicali	7,9	1,5	8,2	1,3
Componenti per disposable	40,5	7,8	66,6	10,7
Disposable	107,2	20,8	80,6	13,0
Macchine e disposable	360,0	69,8	466,0	75,0
Totale	515,5	100,0	621,5	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 28 - Fatturato delle imprese finali per settore di impiego, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Cardiochirurgia	82,5	16,0	125,2	20,1
Emodialisi	239,9	46,5	278,1	44,8
Trasfusione/Autotrasfusione	51,7	10,0	67,6	10,9
Aferesi	11,0	2,1	11,1	1,8
Nutrizione/Infusione	19,8	3,8	14,1	2,3
Anestesia e rianimazione	67,4	13,1	43,7	7,0
Ginecologia	2,3	0,4	4,0	0,7
Ortopedia	4,8	0,9	4,2	0,7
Chirurgia	2,9	0,6	5,0	0,8
Urologia	1,6	0,3	3,4	0,5
Drenaggi	-	-	5,9	1,0
Radiologia	8,0	1,5	13,9	2,2
Piu' settori	8,6	1,7	19,2	3,1
Altri medicali	6,1	1,2	9,3	1,5
Prodotti non medicali	2,8	0,5	2,6	0,4
Non disponibile	4,6	0,9	14,1	2,3
Totale	515,5	100,0	621,5	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 29 - Fatturato delle imprese finali per settore di impiego e classe di addetti, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	Fino a 49		50-249		250 e oltre		Totale	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Cardiochirurgia	3,5	3,9	0,8	0,7	120,9	28,6	125,2	20,1
Emodialisi	17,5	19,3	31,2	28,8	229,5	54,3	278,1	44,8
Trasfusione/Autotrasfusione	6,2	6,9	31,9	29,5	29,5	7,0	67,6	10,9
Aferesi	0,4	0,4	6,0	5,6	4,7	1,1	11,1	1,8
Nutrizione/infusione	8,9	9,9	5,2	4,8	-	-	14,1	2,3
Anestesia e rianimazione	7,7	8,6	-	-	36,0	8,5	43,7	7,0
Ginecologia	4,0	4,5	-	-	-	-	4,0	0,7
Ortopedia	4,2	4,6	-	-	-	-	4,2	0,7
Chirurgia	5,0	5,6	-	-	-	-	5,0	0,8
Urologia	2,8	3,1	0,6	0,5	-	-	3,4	0,5
Drenaggi	1,3	1,4	4,6	4,3	-	-	5,9	1,0
Radiologia	13,9	15,4	-	-	-	-	13,9	2,2
Piu' settori	1,5	1,7	17,7	16,3	-	-	19,2	3,1
Altri medicali	6,6	7,3	0,5	0,5	2,1	0,5	9,3	1,5
Non medicali	1,7	1,9	0,9	0,8	-	-	2,6	0,4
Non disponibile	5,1	5,6	9,0	8,3	-	-	14,1	2,3
Totale	90,5	100,0	108,4	100,0	422,6	100,0	621,5	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 30 – Fatturato delle imprese finali per attività svolta, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Vendita prodotti propri	435,1	84,4	535,0	86,1
Lavorazioni c/terzi	3,4	0,7	6,9	1,1
Commercializzazione	74,2	14,4	64,0	10,3
Prestazione di servizi	2,8	0,5	12,9	2,1
Altro	-	-	0,1	0,0
Totale	515,5	100,0	621,5	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 31 - Fatturato delle imprese finali per attività svolta e classi di addetti, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	Fino a 49		50-249		250 e oltre		Totale	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Vendita prodotti propri	72,1	79,7	68,1	62,9	394,8	93,4	535,0	86,1
Lavorazioni c/terzi	6,3	7,0	0,6	0,5	-	-	6,9	1,1
Commercializzazione	6,6	7,3	36,8	34,0	20,6	4,9	64,0	10,3
Prestazione di servizi	3,0	3,3	2,6	2,4	7,3	1,7	12,9	2,1
Altro	0,1	0,1	-	-	-	-	0,1	0,0
Totale	90,5	100,0	108,4	100,0	422,6	100,0	621,5	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

2.2.4 I mercati di sbocco

Propensione all'export

A differenza del triennio precedente, quando lo sviluppo del settore era stato trainato esclusivamente da una sostenuta dinamica dei mercati internazionali, tra il 2000 e il 2003 si osservano andamenti positivi sia sul mercato interno sia su quello estero. Il valore delle esportazioni sale da 313 a 373 milioni di euro, con una crescita del 19%, a fronte di un incremento anche più elevato, intorno al 23%, delle vendite realizzate in Italia, che passano da 202,5 a 218,3 milioni di euro.

L'elevata propensione all'export delle aziende del polo biomedicale mirandolese si mantiene quindi stabile, intorno al 60% della produzione realizzata. Come si è accennato in precedenza, il dato sulle esportazioni effettuate dalle imprese finali deve essere considerato con una certa cautela, poiché gli intensi scambi che avvengono fra le imprese maggiori e le filiali commerciali dei loro gruppi, possono rendere almeno in parte difficoltosa l'individuazione dei mercati di sbocco finali dei prodotti realizzati nell'area di Mirandola¹⁴.

La presenza sui mercati internazionali tende ad aumentare con la dimensione di impresa, e oltre la soglia dei 50 addetti i clienti esteri assorbono la maggior parte della produzione.

Fra il 2000 e il 2003, più della metà della crescita delle esportazioni è attribuibile alle prime quattro aziende, anche se l'aumento delle vendite estere interessa aziende di tutte le classi dimensionali.

All'interno della classe maggiore, 250 addetti e oltre, i mercati internazionali evidenziano una performance decisamente più brillante: le vendite estere aumentano infatti di circa il 15%, a fronte del 9% di quelle italiane, con un innalzamento della quota di export, dal 63,4% al 64,9%.

¹⁴ Cfr. nota 8 e successiva nota 15.

Le quattro imprese più grandi hanno dinamiche delle esportazioni assai differenziate. Mentre due fanno registrare un trend molto positivo, anche se di intensità diversa, per le altre due si osserva un arretramento sul mercato internazionale, che in un caso è stato particolarmente consistente. Questa impresa, infatti, in seguito ad un processo di riorganizzazione interna al gruppo multinazionale a cui è collegata, ha cessato di avere un rapporto diretto con la clientela estera, vendendo l'intera produzione alla filiale italiana del gruppo.

Le aziende della classe intermedia e di quella inferiore mostrano nell'aggregato andamenti simili. Per le une e le altre, le vendite Italia aumentano ad un ritmo più sostenuto rispetto a quelle estere, intorno al 51-52%, a fronte di incrementi delle esportazioni su tassi del 30-33%.

Nel triennio analizzato, la propensione all'export, pur rimanendo su livelli elevati, tende quindi ad abbassarsi, scendendo al 40,4% per le aziende fino a 49 addetti e al 57,9% per quelle della classe 50-249.

Fra le imprese di piccola e media dimensione, le aziende di *componenti* sono quelle che sperimentano la crescita dell'export più vivace, e insieme alle imprese maggiori dell'area sono le più orientate ai mercati esteri, con una quota pari al 65% del fatturato.

Tra il 2000 e il 2003, i *piccoli produttori di disposable finiti* e di sole *apparecchiature*, mostrano, invece, una significativa contrazione delle vendite estere e un calo della propensione esportatrice. Questi due tipi di aziende sono i meno presenti sul mercato internazionale, a cui vengono destinati poco più di un quinto e di un quarto delle rispettive vendite. Le piccole imprese che offrono *macchine e disposable*, invece, fanno registrare un andamento delle esportazioni positivo, ma la dinamica del mercato Italia risulta molto più vivace, con un abbassamento della quota di export, che a fine periodo rappresenta circa un terzo della produzione realizzata.

Paesi di destinazione

I dati sulla distribuzione delle esportazioni per area geografica mostrano che l'Unione Europea non solo continua ad essere il principale mercato di riferimento del polo biomedicale mirandolese, ma rafforza la propria quota sul totale delle esportazioni. Nel periodo 2000-2003, il fatturato sviluppato con i clienti di quest'area aumenta infatti notevolmente, da 132 a 214 milioni di euro (+62%), pari al 56% delle esportazioni totali.

Nel periodo analizzato, inoltre, si osservano altri due mercati particolarmente dinamici, l'area Usa/Canada (+78%), che diventa la seconda per importanza, con l'11,5% sull'export totale, e i paesi del Medio Oriente, che mostrano una crescita più contenuta (+32%), mantenendo un peso limitato, intorno al 3%. Rimangono invece stabili le vendite nell'Africa mediterranea, in centro-sud America e nei paesi asiatici, mentre calano quelle verso il Giappone e, soprattutto, i paesi europei al di fuori dell'Unione.

L'ampiezza e la diversificazione dei mercati su cui operano le imprese finali sono tendenzialmente correlate alla dimensione aziendale, ma variano sensibilmente anche a seconda della specializzazione produttiva. Inoltre, nel caso delle imprese medio-grandi appartenenti a gruppi, dipendono anche dal ruolo che esse assumono all'interno delle strategie commerciali del gruppo, in riferimento ad una determinata area di mercato¹⁵.

Nel complesso, le aziende di più piccole dimensioni appaiono relativamente meno legate ai paesi vicini dell'UE, rispetto alle imprese maggiori ma, disaggregando i dati in base alla tipologia dei prodotti offerti, si può notare come tale risultato sia fortemente condizionato dai produttori di componenti. Queste aziende, infatti, si caratterizzano per avere mercati molto diversificati e prevalentemente al di fuori dei confini europei; in particolare rivestono un peso

¹⁵ Ad esempio, da qualche anno una delle imprese dell'area mirandolese è responsabile per il Sud Europa di una delle divisioni del suo gruppo. Da allora distribuisce direttamente su questo territorio l'intera gamma dei prodotti del gruppo, inclusi quelli realizzati da altre imprese collegate.

significativamente superiore alla media le aree del Medio Oriente, del nord Africa, del centro-sud America e, in minor misura, dell'America settentrionale.

Le piccole imprese che producono solo apparecchiature, solo dispositive e quelle che offrono sia macchine sia dispositive operano, invece, su mercati più vicini, sviluppando con i paesi dell'Unione la parte maggiore parte delle loro esportazioni, per quote che vanno dal 65% al 75% delle vendite estere.

Tav. 32 – Fatturato Estero delle imprese finali per classe di addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	% sul totale	v.a.	% sul totale
Fino a 49	27,3	43,4	36,3	40,2
50 – 249	48,4	61,7	62,7	57,9
250 e oltre	237,3	63,4	274,1	64,9
Totale	313,0	60,7	373,2	60,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 33 – Fatturato Italia delle imprese finali per classe di addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	% sul totale	v.a.	% sul totale
Fino a 49	35,6	56,6	54,1	59,8
50 – 249	30,1	38,3	45,6	42,1
250 e oltre	136,8	36,6	148,5	35,1
Totale	202,5	39,3	248,3	40,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 34 – Fatturato Italia e Estero imprese finali per tipo di prodotto offerto, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	Italia		Estero	
	v.a.	% sul totale	v.a.	% sul totale
Macchine elettromedicali	6,0	72,9	2,2	27,1
Componenti per disposable	23,4	35,2	43,2	64,8
Disposable	67,5	83,7	13,1	16,3
Macchine e disposable	151,3	32,5	314,6	67,5
Totale	248,3	40,0	373,2	60,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 35 – Fatturato estero delle imprese finali per paesi di destinazione, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Unione Europea	131,6	42,0	210,1	56,3
Resto Europa	63,3	20,2	39,4	10,6
Usa/Canada	24,6	7,9	43,1	11,5
Centro-Sud America	12,4	4,0	12,2	3,3
Africa Mediterranea	7,5	2,4	8,0	2,1
Medio Oriente	9,5	3,0	12,5	3,4
Giappone	8,2	2,6	5,7	1,5
Paesi asiatici	10,4	3,3	10,0	2,7
Altri paesi	3,9	1,3	25,0	6,7
Non disponibile	41,5	13,3	7,2	1,9
Totale	313,0	100,0	373,2	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 36 - Fatturato estero delle imprese finali per paesi di destinazione e classe di addetti, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	Fino a 49		50-249		250 e oltre		Totale	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Unione Europea	15,7	43,2	37,9	60,4	156,5	57,1	210,1	56,3
Resto Europa	5,9	16,2	2,0	3,2	31,5	11,5	39,4	10,6
Usa/Canada	4,7	13,1	3,0	4,8	35,3	12,9	43,1	11,5
Centro-Sud America	1,8	5,0	2,6	4,1	7,8	2,8	12,2	3,3
Africa Mediterranea	2,0	5,6	1,4	2,2	4,5	1,7	8,0	2,1
Medio Oriente	1,4	3,9	2,9	4,7	8,2	3,0	12,5	3,4
Giappone	0,5	1,4	0,1	0,2	5,0	1,8	5,7	1,5
Paesi asiatici	1,9	5,1	2,4	3,8	5,8	2,1	10,0	2,7
Altri paesi	0,6	1,6	5,0	8,0	19,4	7,1	25,0	6,7
Non disponibile	1,8	5,0	5,4	8,6	-	-	7,2	1,9
Totale	36,3	100,0	62,7	100,0	274,1	100,0	373,2	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 37 – Distribuzione delle esportazioni delle imprese finali per paesi di destinazione e tipo di produzione realizzata, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Componenti %	Prodotti finiti %	Totale %
Unione Europea	26,7	60,2	56,3
Resto Europa	16,7	9,8	10,6
Usa/Canada	13,9	11,2	11,5
Centro-Sud America	6,8	2,8	3,3
Africa Mediterranea	7,7	1,4	2,1
Medio Oriente	8,9	2,6	3,4
Giappone	1,4	1,5	1,5
Paesi asiatici	6,2	2,2	2,7
Altri paesi	11,8	6,0	6,7
Non disponibile	-	2,2	1,9
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

2.2.5 I tipi di clienti e i marchi

Le informazioni rilevate dall'Osservatorio consentono di monitorare i cambiamenti legati alle politiche distributive e di marchio perseguite dalle imprese del settore.

I vari tipi di aziende presenti nel polo biomedicale mirandolese differenziano le proprie strategie in relazione a più fattori: la specializzazione produttiva (produttori di componenti o di prodotti finiti); il mercato di sbocco (Italia o estero) e la dimensione aziendale.

A questi elementi se ne somma un altro, che è l'appartenenza a gruppi. Le scelte distributive delle imprese leader dell'area e i cambiamenti che si osservano sono infatti strettamente collegati al tipo di organizzazione del gruppo di appartenenza, e al ruolo che la singola impresa riveste all'interno di tale organizzazione nel corso del tempo.

Tipi di clienti

A differenza del triennio precedente, tra il 2000 e il 2003 si osserva un significativo aumento delle vendite dirette al sistema sanitario, in particolare sui mercati esteri, accompagnato da una vivace crescita del fatturato realizzato con altri produttori, attribuibile alle buone performance dei produttori di componenti.

Più contenuti sono invece gli incrementi registrati per gli intermediari commerciali e gli scambi con le imprese collegate; queste ultime, per il forte peso delle aziende maggiori, tutte legate a grandi gruppi, continuano nel complesso ad essere il cliente principale, anche se la loro incidenza sulle vendite totali scende di qualche punto, passando dal 50,6% del 2000 al 47,1% del 2003.

Per esaminare in dettaglio i cambiamenti avvenuti nei rapporti con la clientela, è necessario tenere conto del diverso ruolo ricoperto dalle imprese del settore all'interno della filiera produttiva.

Le aziende che realizzano *componenti per disposable*, proprio per il tipo di produzione offerta, vendono principalmente ad altre imprese di produzione appartenenti al settore biomedicale. Le vendite ad altri produttori aumentano sia sul mercato italiano sia su quello internazionale accrescendo il loro peso, attualmente pari ad oltre l'80% della produzione complessiva. Le altre due tipologie di clienti presenti fra i componentisti sono le imprese del gruppo, che dipendono da una sola azienda, e gli intermediari commerciali, che invece mantengono i valori del 2000, con una riduzione delle quote relative.

Le imprese che realizzano *prodotti finiti*, mostrano politiche distributive diverse a seconda del mercato di sbocco, della dimensione e della specializzazione produttiva.

Sul mercato italiano, le vendite dirette al sistema sanitario nazionale costituiscono, come in passato, il canale più importante. Rispetto al 2000, il loro valore rimane quasi invariato ma, a fine periodo, l'incidenza sul totale scende dal 61% al 50%. Le vendite ad imprese del gruppo crescono invece dell'80%, con un innalzamento della quota relativa dal 21% al 32%, e gli intermediari commerciali rimangono il terzo cliente in ordine di importanza (13%).

Questi risultati sono fortemente condizionati da una delle imprese leader, che cessa di avere un rapporto diretto con la clientela, sia in Italia sia all'estero, vendendo tutta la sua produzione alla filiale italiana del gruppo a cui è collegata. Sul mercato interno, quindi, il valore delle vendite al sistema sanitario viene mantenuto grazie alle imprese piccole (fino a 49 addetti) e medie (50-249 addetti): fra il 2000 e il 2003, esse aumentano sensibilmente le vendite a questo tipo di cliente, che si conferma il principale, mentre oltre la soglia dei 250 addetti le imprese collegate diventano il primo canale di vendita, superando di qualche punto il sistema sanitario (48% contro 44%).

Sui mercati esteri, invece, si assiste ad un aumento delle vendite dirette alla sanità, prima quasi inesistenti, che arrivano all'11% delle esportazioni totali.

Le imprese del gruppo mantengono i livelli di fatturato registrati nel 2000, e continuano a rappresentare il primo tipo di cliente, nonostante un abbassamento della quota relativa (dal 74% al 65% dell'export), mentre gli intermediari commerciali incidono sulle vendite estere per circa il 21%.

Dato il loro peso, anche le tendenze sui mercati esteri sono influenzate dalle politiche distributive delle aziende più grandi. In particolare, i maggiori scambi col sistema della sanità sono interamente attribuibili a una sola impresa leader che ha iniziato a fornire direttamente ospedali e distributori autorizzati, in seguito alla trasformazione delle filiali commerciali del gruppo in succursali proprie, su alcuni importanti mercati esteri.

A livello dimensionale, si osserva come in passato una profonda differenza fra le imprese piccole e quelle medio-grandi. Sui mercati esteri, i piccoli produttori, con meno di 50 addetti, continuano a vendere la maggior parte della produzione ad intermediari commerciali, mentre oltre questa soglia dimensionale prevalgono gli scambi con le società collegate.

Tenendo conto della tipologia di prodotti offerti, insieme alla dimensione, le imprese finali che realizzano prodotti finiti mostrano andamenti e caratteristiche anche molto differenziati.

I *piccoli produttori di apparecchiature elettromedicali* continuano ad operare soprattutto col sistema sanitario, prevalentemente privato, che assorbe il 70% del fatturato sviluppato nel 2003. Le vendite agli intermediari commerciali, tendono invece a ridursi, e rappresentano una quota maggioritaria solo sulla produzione esportata che, come si ricorderà, nell'ultimo triennio è considerevolmente diminuita per questo gruppo di imprese.

Fra i *produttori di disposable finiti*, le aziende di piccole dimensioni aumentano sia le vendite al sistema sanitario sia, in maggior misura, quelle rivolte agli intermediari commerciali¹⁶. Sul mercato italiano, esse mantengono un

¹⁶ Nel 2003 questi canali assorbono rispettivamente il 37% e il 42% della produzione.

rapporto importante con la sanità, con cui sviluppano quasi la metà del fatturato; il secondo tipo di cliente è rappresentato dal sistema distributivo, il cui peso aumenta leggermente (dal 31% al 34%), insieme a quello degli altri produttori, che rivestono sempre un ruolo limitato (6%). Sui mercati esteri, che nell'ultimo triennio hanno fatto segnare un trend negativo, le vendite dei piccoli produttori di *disposable* finiti sono rivolte quasi esclusivamente ad intermediari commerciali, e fra il 2000 e il 2003 salgono lievemente solo quelle effettuate ad altri produttori (8% dell'export). Oltre la soglia dei 50 addetti, invece, per i cambiamenti già citati nelle scelte distributive di una grande impresa dell'area, la produzione è quasi interamente assorbita da imprese collegate.

Anche fra i produttori di *macchine e disposable* occorre distinguere le piccole imprese da quelle medio-grandi, le cui politiche distributive sono fortemente influenzate dall'appartenenza a gruppi¹⁷. Sul mercato interno, le aziende della classe 50-249 hanno uno stretto rapporto col sistema sanitario, superiore a quello delle imprese con oltre 250 addetti (83% del fatturato contro 58%), che vendono in misura significativa anche ad imprese del gruppo; il secondo cliente in ordine di importanza è in entrambi i casi il settore distributivo, con quote simili al 2000 (11-12%).

Sui mercati esteri, invece, la maggior parte del fatturato viene sviluppata attraverso rapporti *intercompany*. Nell'ultimo triennio, tuttavia, le vendite rivolte al sistema distributivo sono aumentate ad un ritmo più vivace sia per le aziende della classe intermedia sia per le tre imprese più grandi, una delle quali ha cominciato a vendere in misura significativa al sistema sanitario, anche sui mercati esteri.

I produttori con meno di 50 addetti, che offrono macchine e *disposable*, sono interessati da dinamiche legate sia alle imprese di nuova costituzione, sia

¹⁷ Le tre imprese con più di 250 addetti e due della classe 50-249, le maggiori della classe intermedia per volume d'affari, appartengono a multinazionali del settore.

all'ingresso nel gruppo di aziende prima specializzate nel solo monouso. Mentre nel 2000 gli intermediari commerciali assorbivano quasi tutta la produzione realizzata, nel 2003 si osserva una maggiore diversificazione della clientela: il settore distributivo è sempre il primo cliente, con il 38% delle vendite, e un altro 30% viene sviluppato sia col sistema sanitario, sia con altri produttori.

Analogamente ai piccoli produttori di disposable finiti, anche quelli che offrono macchine e disposable hanno un rapporto diretto con gli ospedali solo sul mercato nazionale. L'incidenza delle vendite al sistema sanitario è però inferiore e, a differenza dei piccoli produttori di soli disposable, essi vendono in misura significativa ad altri produttori, che assorbono un quinto del fatturato Italia e quasi la metà delle esportazioni.

Marchi utilizzati

Come si è rilevato nelle due precedenti edizioni dell'Osservatorio, la produzione del polo biomedicale mirandolese viene commercializzata quasi interamente con il marchio del produttore. Nel 2003, i prodotti venduti con il marchio proprio raggiungono quasi i 591 milioni di euro, pari al 95% del totale, a fronte di quote marginali immesse sul mercato con il marchio del cliente o senza marchio¹⁸.

Tutte le imprese finali dell'area, eccetto un componentista di piccole dimensioni, dispongono di marchi propri, coi quali operano in misura più o meno rilevante, sia sul mercato interno sia su quello estero.

Tenendo conto della dimensione d'impresa, si può notare come le aziende grandi e medio-grandi continuino a vendere quasi tutta la loro produzione con il proprio marchio o quello del gruppo, mentre fra quelle più piccole si osservano politiche diverse, in base alla tipologia dei prodotti offerti.

¹⁸ Anche quando il prodotto viene commercializzato senza marchio o con quello del cliente, il nome del produttore appare comunque, come prevede la marcatura CE.

In particolare, i componentisti e i piccoli produttori di apparecchiature riescono ad imporre il loro marchio su quasi tutte le vendite, a prescindere dal mercato di sbocco, Italia o estero. Le imprese specializzate nella produzione di monouso, invece, riescono a farlo in maggior misura sul mercato nazionale; anche sui mercati esteri, comunque, la produzione viene commercializzata soprattutto col marchio del produttore e quella a marchio del cliente, pur avendo una incidenza superiore rispetto alle vendite Italia, rimane piuttosto limitata, pari al 15% dell'export. I piccoli produttori di macchine e disposable, infine, su entrambi i mercati di sbocco fanno registrare le quote più elevate di prodotti a marchio del cliente o senza marchio, che nel complesso rappresentano il 30% del fatturato sviluppato nel 2003.

Tav. 38 - Fatturato delle imprese finali per tipo di clienti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Sistema sanitario pubblico/privato	113,9	22,1	149,1	24,0
Intermediari commerciali	92,0	17,8	101,4	16,3
Imprese del gruppo	259,6	50,4	292,7	47,1
Altri produttori	45,4	8,8	64,5	10,4
Non disponibile	4,6	0,9	13,8	2,2
Totale	515,5	100,0	621,5	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 39 - Fatturato Italia delle imprese finali per tipo di clienti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Sistema sanitario pubblico/privato	113,7	56,1	113,5	45,7
Intermediari commerciali	25,9	12,8	30,8	12,4
Imprese del gruppo	39,2	19,3	72,5	29,2
Altri produttori	21,9	10,8	25,0	10,1
Non disponibile	1,9	0,9	6,6	2,6
Totale	202,5	100,0	248,3	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 40 - Fatturato Estero delle imprese finali per tipo di clienti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Sistema sanitario pubblico/privato	0,2	0,1	35,6	9,5
Intermediari commerciali	66,1	21,1	70,6	18,9
Imprese del gruppo	220,4	70,4	220,3	59,0
Altri produttori	23,5	7,5	39,5	10,6
Non disponibile	2,8	0,9	7,2	1,9
Totale	313,0	100,0	373,2	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 41 – Componenti per diposable: fatturato per tipo di clienti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

Milioni di euro	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Sistema sanitario pubblico/privato	1,6	3,8	0,4	0,5
Intermediari commerciali	4,2	10,3	3,9	5,9
Imprese del gruppo	4,9	12,1	5,3	7,9
Altri produttori	29,9	73,8	57,1	85,7
Totale	40,5	100,0	66,6	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 42 – Prodotti finiti: fatturato per tipo di clienti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

Milioni di euro	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Sistema sanitario pubblico/privato	112,3	23,6	148,7	26,8
Intermediari commerciali	87,8	18,5	97,5	17,6
Imprese del gruppo	245,7	53,6	287,4	51,8
Altri produttori	15,5	3,3	7,4	1,3
Non disponibile	4,6	1,0	13,8	2,5
Totale	475,1	100,0	554,8	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 43 – Prodotti finiti: fatturato Italia e Estero per tipo di clienti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

Milioni di euro	Fatturato Italia				Fatturato estero			
	2000		2003		2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Sistema sanitario pubblico/privato	112,1	61,1	113,2	50,3	0,2	0,1	35,6	10,8
Intermediari commerciali	22,9	12,5	29,1	13,0	64,9	22,3	68,4	20,7
Imprese del gruppo	39,2	21,3	71,9	32,0	215,5	74,0	215,5	65,3
Altri produttori	7,6	4,1	4,1	1,8	8,0	2,7	3,3	1,0
Non disponibile	1,9	1,0	6,6	2,9	2,8	1,0	7,0	2,2
Totale	183,6	100,0	224,9	100,0	291,4	100,0	330,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 44 – Prodotti finiti: distribuzione del fatturato Italia per tipo di clienti e classi si addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Fino a 49		50-249		250 e oltre	
	2000 %	2003 %	2000 %	2003 %	2000 %	2003 %
Sist. sanitario pubblico/privato	53,3	52,5	59,4	74,3	62,7	44,1
Intermediari commerciali	34,0	30,4	11,5	10,9	8,9	8,6
Imprese del gruppo	1,0	1,5	-	2,8	28,4	47,4
Altri produttori	3,8	8,5	29,0	1,7	-	-
Non disponibile	7,8	7,1	-	10,3	-	-
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 45 – Prodotti finiti: distribuzione del fatturato Estero per tipo di clienti e classi si addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Fino a 49		50-249		250 e oltre	
	2000 %	2003 %	2000 %	2003 %	2000 %	2003 %
Sist. sanitario pubblico/privato	1,1	5,9	-	-	0,0	12,7
Intermediari commerciali	74,6	63,3	8,8	14,9	20,4	19,4
Imprese del gruppo	6,6	-	70,3	70,5	79,6	67,9
Altri produttori	2,2	18,1	20,9	1,7	-	-
Non disponibile	15,6	12,7	-	13,0	-	-
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 46 - Fatturato delle imprese finali per tipo di marchio, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Proprio/del gruppo	497,2	96,4	590,8	95,1
Su licenza	-	-	0,5	0,1
Del cliente	7,8	1,5	9,6	1,5
Senza marchio	5,9	1,1	6,8	1,1
Non disponibile	4,6	0,9	13,8	2,2
Totale	515,5	100,0	621,5	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 47 – Componenti per disposable: fatturato per tipo di marchio, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Proprio/del gruppo	37,7	93,1	65,4	98,3
Su licenza	-	-	-	-
Del cliente	1,5	3,8	0,1	0,1
Senza marchio	1,2	3,1	1,1	1,6
Totale	40,5	100,0	66,6	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 48 - Prodotti finiti: fatturato per tipo di marchio, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Proprio/del gruppo	459,5	96,7	525	94,7
Su licenza	-	-	0,5	0,1
Del cliente	6,2	1,3	9,5	1,7
Senza marchio	4,7	1,0	5,7	1,0
Non disponibile	4,6	1,0	13,8	2,5
Totale	475,1	100,0	554,8	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 49 – Prodotti finiti: distribuzione del fatturato Italia per tipo di marchio e classi di addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Fino a 49		50-249		250 e oltre	
	2000 %	2003 %	2000 %	2003 %	2000 %	2003 %
Proprio/del gruppo	80,2	87,7	98,5	87,6	100,0	97,1
Su licenza	-	1,2	-	-	-	-
Del cliente	6,3	1,9	1,5	2,1	-	2,9
Senza marchio	5,7	2,1	-	-	-	-
Non disponibile	7,8	7,1	-	10,3	-	-
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 50 – Prodotti finiti: distribuzione del fatturato Estero per tipo di marchio e classi di addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Fino a 49		50-249		250 e oltre	
	2000 %	2003 %	2000 %	2003 %	2000 %	2003 %
Proprio/del gruppo	51,2	66,4	95,3	84,1	100,0	98,4
Su licenza	-	0,1	-	-	-	-
Del cliente	14,8	7,9	4,7	2,9	-	0,5
Senza marchio	18,4	12,9	-	-	-	1,1
Non disponibile	15,6	12,7	-	13,0	-	-
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

2.2.6 Il livello di integrazione verticale e le aree di decentramento

Integrazione verticale delle imprese

Come si è sottolineato nelle precedenti edizioni dell'Osservatorio, le modalità di decentramento seguite dalle aziende finali del distretto mirandolese sono due: il “decentramento di fase o di lavorazione” e il cosiddetto “decentramento completo”.

Nel primo caso, l'impresa committente fornisce la materia prima e i semilavorati necessari al subfornitore, che esegue una o più fasi di lavorazione fino a realizzare, eventualmente, un prodotto finito. Nel decentramento completo, invece, il terzista si fa carico sia degli approvvigionamenti di materiali, sia della realizzazione delle diverse fasi produttive, secondo le specifiche tecniche fornite dal committente¹⁹.

Il polo produttivo di Mirandola si caratterizza per la presenza di imprese piuttosto integrate. Anche se una larga maggioranza delle aziende conto proprio affida qualche lavorazione all'esterno (il 61% del totale), l'incidenza del decentramento di fase sul fatturato²⁰ si mantiene contenuta e simile a quella del 2000, intorno al 4%. I costi legati al decentramento completo²¹ hanno una incidenza superiore, intorno al 6-7%, che negli ultimi tre anni aumenta in misura significativa, di oltre 2,5 punti percentuali.

Le imprese più integrate sono i produttori di componenti. Fra le aziende che offrono un prodotto finito, sono invece quelle sotto i 50 addetti specializzate nel monouso, a mostrare l'incidenza più elevata del costo delle lavorazioni

¹⁹ Una attività che non rientra nella definizione di produzione decentrata, ma che viene ad essa assimilata è il cosiddetto *trading* (cfr. § 2.2.3), che consiste nell'acquisto di prodotti realizzati da altri per la sola rivendita. A differenza del decentramento completo, nell'attività di trading non c'è nessun intervento da parte dell'impresa, nemmeno nella fase di progettazione.

²⁰ L'incidenza del costo delle lavorazioni esterne sul fatturato è un indicatore del grado di integrazione produttiva delle imprese: quanto più è elevato, tanto più l'impresa è disintegrata. Per i produttori di apparecchiature elettromedicali si registra un valore più alto della media, intorno al 10%; anche in questo caso, comunque, il grado di integrazione produttiva risulta piuttosto elevato.

esterne. Nel complesso questa rimane piuttosto modesta (7% del fatturato), ma fra le aziende più piccole, intorno ai 10 addetti, si registrano valori significativamente più elevati e in alcuni casi, soprattutto di imprese di recente costituzione, quasi tutte le principali lavorazioni vengono affidate all'esterno, o viene utilizzato in misura significativa il decentramento completo della produzione.

Nel caso del disponibile, le imprese finali tendono ad affidare all'esterno una parte dello stampaggio di componenti, del taglio e dell'assemblaggio. Quasi sempre esterna è invece la sterilizzazione dei prodotti, che avviene prevalentemente presso impianti localizzati in prossimità del polo mirandolese, nelle province di Reggio Emilia, Mantova e Bologna, basso Veneto; solo le imprese maggiori dispongono di impianti di sterilizzazione interni.

Nella produzione di apparecchiature, invece, le fasi più spesso decentrate sono le lavorazioni con macchine utensili, lo stampaggio di parti in plastica e la verniciatura, mentre l'assemblaggio finale, il collaudo e il controllo tendono ad essere completamente internalizzati.

Nel periodo considerato, la crescita del fatturato delle imprese finali ha comportato un incremento del valore delle lavorazioni decentrate, che nel 2003 ammontano complessivamente a 25 milioni di euro. Contemporaneamente, secondo una tendenza in atto già nel triennio precedente, aumentano sensibilmente i costi legati al decentramento completo, che quasi raddoppiano, portandosi ad un valore superiore ai 42 milioni.

La maggior parte dei costi legati al decentramento produttivo, sia esso di fase che completo, si riferisce ai prodotti monouso, rispettivamente il 96% e il 76% del totale; anche quelli legati alle apparecchiature fanno comunque registrare un sensibile aumento, legato esclusivamente al decentramento completo di prodotti finiti o componenti complessi.

²¹ Le imprese finali che adottano questa modalità di decentramento sono il 34% del totale.

Sia nel caso delle apparecchiature elettromedicali sia nel caso dei prodotti monouso, la maggior parte dell'indotto del settore dipende come in passato dai grandi committenti dell'area. Il valore delle lavorazioni commissionate dalle prime quattro aziende del distretto rappresenta il 65-70% del totale, e ad esse è da attribuire anche oltre il 90% del decentramento completo di componenti e prodotti finiti.

Aree di decentramento

Per analizzare i cambiamenti intervenuti nelle aree di decentramento è necessario trattare separatamente le lavorazioni relative alle apparecchiature e ai prodotti monouso.

Nel 2003, il valore del decentramento di fase legato alla *produzione di macchine* ammonta a 1,1 milioni di euro, un livello inferiore a quello registrato nel 2000. Dal punto di vista territoriale, il valore delle commesse affidate ai subfornitori della provincia di Modena rimane stabile, a fronte di un calo per le altre aree, il resto della regione e d'Italia²², con un conseguente aumento della quota relativa ai terzisti locali. Questi ultimi, nel 2003, assorbono oltre il 60% delle commesse, a fronte di un 25% per il resto dell'Emilia Romagna e di un 12% delle altre regioni italiane.

Il decentramento completo di componenti e macchine finite, come si è detto, aumenta invece in misura considerevole, arrivando a 10 milioni di euro. Come in passato, esso rimane racchiuso entro i confini regionali (la quota fuori regione è solo l'1,5%), con una leggera perdita, in quota, della provincia di Modena, che rimane comunque l'area di decentramento più importante, col 58% dei costi totali.

Per quanto riguarda il *disposable*, è possibile osservare alcuni cambiamenti significativi, sia in relazione alle modalità del decentramento sia alle aree

territoriali. Anche per questa tipologia di prodotti, come per le apparecchiature, si assiste ad un forte aumento del decentramento completo di prodotti finiti e componenti, che complessivamente crescono del 90%, a fronte di un tasso pari al 37% rilevato per quello di fase.

Considerando le aree di localizzazione dei subfornitori utilizzati, una tendenza comune è legata all'aumento delle produzioni delocalizzate all'estero, nel 2000 pochissimo presenti. Il decentramento estero, sia di fase sia completo, cresce notevolmente arrivando a rappresentare circa un quarto del costo del decentramento di fase, e più della metà del decentramento completo. I rapporti con la subfornitura estera, come ci si poteva attendere, riguardano soprattutto le imprese di maggiore dimensione, che in vari casi intrattengono relazioni produttive con aziende controllate direttamente o collegate allo stesso gruppo.

Per le altre aree geografiche si osservano invece tendenze di segno e intensità diverse, a seconda del tipo di decentramento, che insieme allo sviluppo dell'estero portano a forti cambiamenti nelle rispettive distribuzioni territoriali.

In particolare, nel caso del decentramento di fase, a fronte del sostenuto incremento del decentramento estero, si registrano una crescita lieve del valore delle commesse affidate ai subfornitori locali e del resto Italia e un calo per le altre province della regione. Di conseguenza, la provincia di Modena, pur rimanendo la principale area di decentramento, perde di peso, con un calo della propria quota dall'80% al 62%.

Per quanto riguarda il decentramento completo di prodotti finiti e componenti, crescono molto sia le produzioni affidate a subfornitori locali, sia quelle affidate all'estero, a fronte di cali nel resto dell'Emilia Romagna e delle altre aree italiane. L'estero, che mostra la dinamica più vivace, diventa la prima area di decentramento, con una quota intorno al 53%, seguito dalla provincia di Modena, con una incidenza del 43%, di qualche punto inferiore rispetto al 2000.

²² Il resto della regione riguarda soprattutto la provincia di Bologna e le altre regioni italiane si

Nel complesso, considerando sia il decentramento di fase sia quello completo, i cambiamenti dell'ultimo triennio nelle politiche di decentramento delle imprese finali determinano, nel caso del disponibile, una sorta di polarizzazione delle aree di decentramento. Da un lato, continuano a rimanere molto intense le relazioni con la subfornitura locale e, dall'altro, assumono un forte peso anche i rapporti con imprese terziste localizzate fuori dell'Italia, che in più casi sono legate ai gruppi multinazionali presenti in area. Per quanto riguarda le apparecchiature elettromedicali, invece, sia il decentramento di fase sia quello completo rimangono circoscritti entro i confini regionali, con un peso predominante della provincia di Modena.

limitano a quelle del nord.

Tav. 51 - Costo del decentramento di fase e del decentramento completo, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	Produzione di macchine		Produzione di disponibile		Totale	
	2000	2003	2000	2003	2000	2003
	v.a.	v.a.	v.a.	v.a.	v.a.	v.a.
Decentramento di fase	1,8	1,1	17,4	23,9	19,2	25,0
Decentramento completo di prodotti finiti o componenti*	4,4	10,3	17,0	32,1	21,4	42,4

* al lordo del costo delle materie prime

Tav. 52 – Produzione di Macchine: distribuzione del costo del decentramento di fase per localizzazione del decentramento, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000	2003	Var. 2000-2003*
	%	%	%
Provincia	37,9	62,2	0,0
Resto regione	50,0	25,9	-85,7
Resto Italia	12,1	11,9	-50,0
Totale	100,0	100,0	-38,9

*Variazione calcolata sul valore assoluto

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 53 – Produzione di Macchine: distribuzione del costo del decentramento completo di prodotti finiti/componenti per localizzazione del decentramento, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000	2003	Var. 2000-2003*
	%	%	%
Provincia	63,8	58,4	-114,3
Resto regione	36,2	40,1	+156,2
Resto Italia	-	1,5	
Totale	100,0	100,0	+134,1

*Variazione calcolata sul valore assoluto

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 54 – Produzione di Disposable: distribuzione del costo del decentramento di fase per localizzazione del decentramento, 2000 e 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000 %	2003 %	Var. 2000-2003* %
Provincia	80,4	61,5	+5,0
Resto regione	5,2	1,7	-55,0
Resto Italia	14,4	12,1	+16,0
Esteri	-	24,7	
Totale	100,0	100,0	+37,4

*Variazione calcolata sul valore assoluto

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 55 – Produzione di Disposable: distribuzione del costo del decentramento completo di prodotti finiti/componenti per localizzazione del decentramento, 2000 e 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000 %	2003 %	Var. 2000-2003* %
Provincia	48,2	42,9	+68,3
Resto regione	10,6	-	
Resto Italia	37,6	4,2	-78,1
Esteri	3,5	52,7	+2716,7
Totale	100,0	100,0	+88,8

*Variazione calcolata sul valore assoluto

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 56 – Produzione di Disposable: distribuzione del costo del decentramento di fase per localizzazione del decentramento e classe di addetti, 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

	Fino a 49 %	50-249 %	250 e oltre %
Provincia	83,3	76,5	54,1
Resto regione	10,5	1,3	-
Resto Italia	3,7	22,2	11,3
Esteri	2,6	-	34,6
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 57 – Produzione di Disposable: distribuzione del costo del decentramento completo di prodotti finiti/componenti per localizzazione del decentramento e classe di addetti, 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

	Fino a 49 %	50-249 %	250 e oltre %
Provincia	87,8	98,8	38,2
Resto regione	1,3	1,2	-
Resto Italia	4,3	-	4,4
Esteri	6,6	-	57,3
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

2.3 *Le imprese di subfornitura*

2.3.1 *La dimensione*

Nel 2003, in provincia di Modena operano per il settore biomedicale 36 imprese di subfornitura²³, una in più rispetto al 2000.

Nel periodo analizzato con la terza rilevazione, la nascita di nuove aziende compensa quasi esattamente le fuoriuscite per cessazione (sei contro sette), ma il saldo positivo è determinato da vari altri movimenti.

In particolare, oltre alle neo imprese, tutte specializzate nell'assemblaggio di monouso, si contano tre ingressi: due aziende che nel 2000 operavano sul mercato finale e un terzo subfornitore, specializzato nello stampaggio di componenti e attivo da molti anni, che nel 2003 ritorna a lavorare prevalentemente per committenti del biomedicale. Un'ultima impresa, invece, esce dal settore poiché, pur rimanendo in attività, nell'anno di rilevazione effettua in maggior parte lavorazioni per aziende di altri comparti industriali²⁴.

Nel 2003, le imprese che operano in conto terzi occupano quasi 700 addetti, fatturando 47,2 milioni euro. Nell'ultimo triennio si osserva un considerevole sviluppo sia dell'occupazione (+135 unità, pari ad un +25%), sia del volume d'affari (+54%), in seguito all'aumento del decentramento delle imprese finali dell'area, in particolare il decentramento completo di prodotti finiti e di componenti, oltre che per un maggiore valore delle commesse realizzate con committenti di altre aree.

²³ Sono state considerate imprese di subfornitura quelle che lavorano secondo questa modalità per almeno la metà del proprio giro d'affari. Nel caso di imprese diversificate verso comparti diversi dal biomedicale, presenti nello stampaggio di componenti, sono state incluse quelle che lavorano almeno per il 50% per il settore.

²⁴ Si tratta di un'azienda che effettua lavorazioni elettriche-elettroniche su apparecchiature elettromedicali; già nel 2000 lavorava anche per committenti di altri comparti, che nel 2003 assorbono la maggior parte della sua attività. Come per l'impresa di stampaggio rientrata a far parte del settore, anche questa uscita potrebbe non essere definitiva.

La distribuzione del fatturato per tipo di attività svolta mostra infatti come la crescita della subfornitura sia imputabile alla fornitura completa di prodotti, attività nella quale l'impresa conto terzi si fa carico anche dell'acquisto dei materiali necessari alle lavorazioni²⁵. Grazie soprattutto alle imprese specializzate nello stampaggio, nel 2003, in termini di valore della produzione, la fornitura completa è la modalità che sviluppa la quota più importante di fatturato (65%), mentre le commesse relative alle sole lavorazioni rappresentano il 30% circa del giro d'affari totale.

Lo sviluppo della subfornitura, e il forte peso assunto dalla fornitura completa, sono in buona misura condizionate dalle performance molto positive di un gruppo di tre-quattro aziende; tuttavia, anche al netto di questi casi, la dinamica 2000-2003 rimane piuttosto vivace, con tassi di crescita oltre il 20% sia per l'occupazione sia per il volume d'affari.

Nel periodo considerato, si assiste ad un apprezzabile aumento della dimensione aziendale, secondo una tendenza emersa già nel triennio precedente²⁶. Ciò avviene soprattutto per lo sviluppo delle imprese più grandi: i terzisti con oltre 20 addetti salgono da 9 a 12 e mostrano le dinamiche dell'occupazione e del fatturato più vivaci, arrivando ad occupare 470 lavoratori, con un giro d'affari pari a 27 milioni di euro²⁷.

Ne consegue un ulteriore incremento del peso delle imprese più strutturate, che sale al 69% in termini di addetti e al 57% sul valore totale delle commesse realizzate, a fronte di una riduzione dell'incidenza per le due classi dimensionali inferiori.

²⁵ Questo fattore contribuisce a spiegare il sensibile aumento del fatturato della subfornitura, poichè incorpora anche il costo degli acquisti.

²⁶ Il numero medio di addetti per impresa sale da 15,6 a 18,9 e il fatturato per azienda passa da 866 mila euro a oltre 1 milione e 300 mila.

²⁷ L'aumento è dovuto alla nascita di una impresa, ad un ingresso dalla classe inferiore, 10-19 addetti, e ad una terza impresa che nel 2000 operava prevalentemente sul mercato finale.

La classe intermedia, 10-19 addetti, è sempre seconda per importanza, con un quarto dell'occupazione e il 37% del fatturato totale²⁸. Nell'ultimo triennio gli addetti flettono di una trentina di unità, mentre il valore delle commesse realizzate mostra una buona crescita, anche se inferiore alla media (+30%); essa è significativamente influenzata dall'andamento di una singola azienda, particolarmente dinamica, ma anche quasi tutte le altre sperimentano una espansione dell'attività economica.

Le imprese più piccole, fino a 9 addetti, continuano a rivestire un ruolo marginale, rappresentando il 6-7% della subfornitura dell'area. Nell'ultimo triennio, le cessazioni vengono bilanciate dalla nascita di nuove attività e, nel complesso, l'occupazione rimane stabile, a fronte di una crescita del fatturato intorno al 30%, assicurata principalmente dalle aziende nuove nate.

²⁸ Tra il 2000 e il 2003, la classe 10-19 addetti perde tre imprese in seguito a cessazioni e fuoriuscite verso le altre due classi, solo in parte compensate dagli ingressi.

Tav. 58 - Imprese di subfornitura per classe di addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Fino a 9	11	31,4	12	33,3
10-19	15	42,9	12	33,3
20 e oltre	9	25,7	12	33,3
Totale	35	100,0	36	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 59 – Addetti delle imprese di subfornitura per classe di addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Fino a 9	50	9,2	47	6,9
10-19	196	35,9	165	24,2
20 e oltre	300	54,9	469	68,9
Totale	546	100,0	681	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 60 – Fatturato delle imprese di subfornitura per classe di addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Fino a 9	2,1	6,7	2,8	6,0
10-19	13,3	43,6	17,3	36,7
20 e oltre	15,2	49,7	27,0	57,3
Totale	30,6	100,0	47,2	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 61 – Dimensione media delle imprese di subfornitura per classe di addetti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Addetti per impresa		Fatturato per impresa <i>Migliaia di €</i>		Fatturato per addetto <i>Migliaia di €</i>	
	2000	2003	2000	2003	2000	2003
Fino a 9	4,5	3,9	190,9	233,3	42,0	59,6
10-19	13,1	13,8	886,7	1441,2	67,8	104,8
20 e oltre	33,3	39,1	1688,9	2250,0	50,7	57,6
Totale	15,6	18,9	865,7	1311,1	56,0	69,3

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 62 – Fatturato delle imprese di subfornitura per tipo di attività svolta, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Lavorazioni conto terzi	18,2	60,2	13,5	28,7
Fornitura completa a produttori	9,2	30,7	30,7	65,1
Fornitura completa a distributori	0,5	1,7	-	-
Vendita prodotti propri	0,7	2,4	1,1	2,4
Altro	1,5	4,9	0,6	1,3
Totale	30,6	100,0	47,2	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

2.3.2 La specializzazione produttiva e i settori di impiego dei prodotti lavorati

Specializzazione produttiva

Nelle prime due rilevazioni dell'Osservatorio si è visto come la subfornitura del polo biomedicale mirandolese si concentri nella lavorazione del disposable. Ciò dipende dalla elevata specializzazione richiesta nella lavorazione dei prodotti monouso (si pensi, ad esempio, alle condizioni ambientali in cui il prodotto deve, per legge, essere lavorato), mentre per quanto riguarda la produzione delle apparecchiature, la subfornitura locale tende a lavorare contemporaneamente anche per altri comparti dell'industria metalmeccanica o per l'elettrico-elettronico, e difficilmente opera prevalentemente per il settore biomedicale²⁹.

Fra le imprese che lavorano il disposable, come si ricorderà, sono state individuate due specializzazioni produttive diverse. La maggior parte dei subfornitori, che definiamo specializzati nell'*assemblaggio*, esegue una o più fasi produttive quali il taglio del tubo, l'*assemblaggio*, il collaudo, fino all'*imbustaggio* e *imballaggio* del prodotto finito. Un secondo gruppo di aziende, meno numeroso ma assai importante per il suo peso economico, è invece specializzato nello *stampaggio* di componenti per disposable, e realizza eventualmente anche le successive operazioni del ciclo produttivo.

Nel 2003 le imprese che realizzano lo *stampaggio* di componenti sono sette, occupano circa 160 lavoratori con un giro d'affari intorno ai 20 milioni di euro. All'interno di questo gruppo, due imprese superano la soglia dei 20 addetti, sviluppando il 70-80% dell'occupazione e del fatturato complessivi.

Tra il 2000 e 2003, le imprese dello *stampaggio* aumentano considerevolmente il valore delle commesse realizzate, a fronte di una crescita

²⁹ L'unica impresa che nel 2000 effettuava lavorazioni sulle apparecchiature, nel 2003 ha lavorato prevalentemente per altri comparti, uscendo dal settore. A partire da questo paragrafo, i dati sulla subfornitura presentati per l'anno 2000 escludono tale azienda.

degli addetti più contenuta (60% contro 20%). Anche se il risultato è influenzato in misura significativa dalle due imprese più grandi, occorre sottolineare come anche le aziende al di sotto dei 20 addetti mostrino una dinamica vivace, aumentando il valore delle commesse di oltre il 40%, rispetto al 2000.

Nel complesso, la diversa intensità nella crescita degli addetti e del fatturato portano ad una riduzione della dimensione media aziendale, da 26,6 a 22,7 occupati, mentre il fatturato medio per impresa sale da 2,6 a 2,8 milioni e il rapporto fatturato per addetto passa dai 99mila euro del 2000 ai 125mila del 2003.

Quasi tutta l'attività delle aziende di stampaggio è attribuibile alla fornitura completa, che rappresenta l'87% del giro d'affari complessivo. Le lavorazioni hanno un peso marginale (1,7%), e il 2,5% del fatturato si riferisce alla vendita di prodotti propri. La stessa quota, infine, viene realizzata con altre attività; si tratta soprattutto di lavorazioni per altri comparti industriali, alcuni dei quali vicini al biomedicale, come ad esempio l'alimentare, il farmaceutico, il cosmetico.

Le aziende specializzate nell'*assemblaggio* di prodotti monouso sono 29; nel 2003 impiegano circa 522 lavoratori e realizzano un giro d'affari pari a 17 milioni di euro. I due terzi degli addetti sono occupati nelle aziende che superano la soglia dei venti occupati, mentre dal punto di vista economico la classe più rappresentativa è quella dei subfornitori con 10-19 addetti, che sviluppa oltre la metà del fatturato totale.

Nel triennio considerato, anche le aziende dell'*assemblaggio* evidenziano una notevole crescita: gli occupati salgono infatti di oltre cento unità (+28%), e il valore delle commesse evase aumenta di circa il 60% rispetto al livello registrato nel 2000. La dimensione media di impresa sale, sia in termini di occupati (da 14,1 a 18 addetti) sia in termini economici, passando da circa 600 mila a 941 mila euro per impresa, e anche il rapporto fatturato per addetto migliora sensibilmente, salendo da 42 mila a oltre 52 mila euro.

Come per lo stampaggio, anche fra le imprese dell'assemblaggio si osserva una sensibile crescita dell'attività in fornitura completa, che nel 2003 rappresenta circa la metà del volume d'affari totale. A determinare tale crescita sono soltanto alcune imprese, mentre la maggior parte dei terzisti specializzati nell'assemblaggio del disponibile continua a ricevere i materiali da lavorare dai propri committenti.

Le tendenze degli ultimi anni determinano una minore distanza tra le imprese delle due specializzazioni anche se, come in passato, i subfornitori dello stampaggio continuano a caratterizzarsi per una dimensione più elevata, soprattutto in termini economici, e per operare in misura superiore come fornitori completi, facendosi quasi sempre carico degli acquisti delle materie prime.

Considerando il tipo di prodotti lavorati, come in passato la quota più importante si riferisce a prodotti finiti, completamente assemblati e confezionati, che mantengono una incidenza pari al 43% del fatturato totale. Rispetto al 2000 tende invece a diminuire la produzione di componenti singoli e ad aumentare quella di assiemi pre-assemblati, che rappresentano oltre il 38% dei prodotti realizzati in subfornitura.

Questo risultato dipende sia dalle imprese dello stampaggio sia da quelle dell'assemblaggio. In particolare, le prime tendono ad allargare la gamma delle lavorazioni realizzate, fornendo principalmente pre-assemblati, a fronte di una riduzione del giro d'affari per singoli componenti. Per le imprese dell'assemblaggio, invece, il giro d'affari legato ai pre-assemblati cresce ad un ritmo più sostenuto rispetto ai prodotti finiti, che rimangono comunque la tipologia di prodotto prevalente, con una quota pari al 73% del valore delle commesse realizzate.

Tav. 63 – Imprese, addetti e fatturato dello Stampaggio, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000 v.a.	2003 v.a.	Variazione	
			v.a.	%
Imprese	5	7	+2	+40,0
Addetti	132	159	+27	+20,4
Fatturato (<i>Milioni di €</i>)	13,1	19,9	+6,8	+51,9

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 64 – Addetti per impresa, fatturato per impresa e fatturato per addetto nello Stampaggio, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000 v.a.	2003 v.a.	Variazione	
			v.a.	%
Addetti per impresa	26,4	22,7	-3,7	-14,0
Fatturato per impresa (<i>Migliaia di €</i>)	2620,0	2842,8	+222,8	+8,5
Fatturato per addetto (<i>Migliaia di €</i>)	99,2	125,2	+26,0	+26,2

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 65 – Distribuzione del fatturato delle imprese di subfornitura dello Stampaggio per tipo di attività svolta, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000 %	2003 %
Lavorazioni conto terzi	53,6	1,7
Fornitura completa a produttori	35,0	87,2
Vendita prodotti propri	-	2,5
Altro	11,4	2,5
Totale	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 66 – Imprese, addetti e fatturato dell'Assemblaggio, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000	2003	Variazione	
	v.a.	v.a.	v.a.	%
Imprese	29	29	-	-
Addetti	409	522	+113	+27,6
Fatturato (<i>Milioni di €</i>)	13,1	17,0	+27,3	+60,5

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 67 – Addetti per impresa, fatturato per impresa e fatturato per addetto nell'Assemblaggio, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000	2003	Variazione	
	v.a.	v.a.	v.a.	%
Addetti per impresa	14,1	18,0	+3,9	+27,6
Fatturato per impresa (<i>Migliaia di €</i>)	586,2	941,4	+355,2	+60,6
Fatturato per addetto (<i>Migliaia di €</i>)	41,6	52,3	+10,7	+25,7

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 68 – Distribuzione del fatturato delle imprese di subfornitura dell'Assemblaggio per tipo di attività svolta, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000	2003
	%	%
Lavorazioni conto terzi	65,3	48,3
Fornitura completa a produttori	27,3	49,0
Fornitura completa a distributori	3,0	-
Vendita prodotti propri	4,3	2,2
Altro	-	0,3
Totale	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 69 – Fatturato delle imprese di subfornitura per tipo di produzioni realizzate, 2000 e 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Componenti singoli	8,7	29,0	7,6	16,0
Componenti pre-assemblati	7,3	24,2	18,0	38,2
Prodotti finiti	13,2	43,7	20,4	43,3
Altro	0,9	3,1	1,2	2,5
Totale	30,2	100,0	47,2	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 70 – Distribuzione del fatturato delle imprese di subfornitura dello Stampaggio e dell'Assemblaggio per tipo di produzioni realizzate 2000 e 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

	Stampaggio		Assemblaggio	
	2000 %	2003 %	2000 %	2003 %
Componenti singoli	64,3	36,9	1,7	0,7
Componenti pre-assemblati	28,6	54,3	20,8	26,5
Prodotti finiti	-	2,7	77,5	72,8
Altro	7,1	6,0	-	-
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Settori di impiego dei prodotti lavorati

La maggior parte delle aziende conto terzi del polo biomedicale mirandolese lavora contemporaneamente prodotti destinati a vari settori di impiego della medicina, e sono solo una minoranza, pari al 17% delle imprese, quelle che dichiarano di lavorare disponibile per un unico settore di utilizzo.

La diversificazione dei settori di impiego è in parte legata alla dimensione. Oltre la soglia dei dieci addetti quasi tutte le imprese lavorano infatti per più settori di impiego, mentre le aziende specializzate sono maggiormente presenti fra i terzisti più piccoli. Questa minore diversificazione sembra però soprattutto legata alla dipendenza da un solo committente, piuttosto che a una minore flessibilità o capacità di lavorare prodotti diversi l'uno dall'altro, da parte delle aziende minori.

La subfornitura di questo polo produttivo è molto legata ai grandi committenti dell'area, dai quali dipendono gran parte delle lavorazioni decentrate dalle imprese finali. I settori di impiego dei prodotti lavorati dalle imprese conto terzi sono quindi in buona parte gli stessi sui quali operano le aziende medie e grandi, che quasi sempre rappresentano il committente principale; frequentemente si aggiungono anche altri settori, che sono invece più legati agli ordini provenienti dai committenti di minore dimensione.

Nel 2003, il 67% delle imprese di subfornitura lavora prodotti per emodialisi, e per circa un terzo questo costituisce il settore di impiego principale. Gli altri settori su cui opera un numero elevato di subfornitori sono la cardiocirurgia (13 casi), che è il prevalente per un quarto delle aziende e la nutrizione/infusione (14 casi), su cui operano principalmente 6 aziende su 36.

Abbastanza numerosi sono anche i terzisti che lavorano prodotti per dialisi peritoneale, urologia, anestesia e rianimazione, ginecologia e chirurgia, ma solo per casi molto limitati questi costituiscono i comparti principali di attività.

Da sottolineare, per le imprese dello stampaggio, una diversificazione verso comparti diversi dal medicale, che come abbiamo visto hanno però una

incidenza molto limitata sul volume d'affari realizzato. Si tratta sia di settori che presentano problematiche di produzione vicine, come l'alimentare e il cosmetico-farmaceutico, sia di altri settori industriali (auto, casalinghi, articoli tecnici per l'industria, ecc.).

Infine, le informazioni raccolte a proposito delle serie di produzione indicano che gli ordini acquisiti dalle imprese di subfornitura dell'area sono soprattutto di piccola e media dimensione; solamente tre imprese, fra le quali due specializzate nello stampaggio, dichiarano di lavorare prevalentemente serie di produzione medio-lunghe.

Tav. 71 - Imprese di subfornitura per settore di impiego dei prodotti lavorati, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Multirisposta</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Cardiochirurgia	14	41,2	13	36,1
Emodialisi	25	73,5	24	66,7
Dialisi peritoneale	12	35,3	11	30,6
Trasfusione/autotrasfusione	15	44,1	20	55,6
Aferesi	6	17,6	5	13,9
Nutrizione/infusione	12	35,3	14	38,9
Anestesia e rianimazione	7	20,6	8	22,2
Ginecologia	3	8,8	8	22,2
Fisioterapia	1	2,9	-	-
Ortopedia	-	-	2	5,6
Estetica	-	-	1	2,8
Chirurgia	2	5,9	7	19,4
Urologia	5	14,7	11	30,6
Più settori medicali	-	-	2	5,6
Farmaceutico	2	5,9	4	11,1
Cosmetico	2	2,9	2	5,6
Alimentare	1	2,9	1	2,8
Altri settori industriali	1	2,9	3	8,3
Totale	34	100,0	36	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 72 - Imprese di subfornitura per settore di impiego prevalente dei prodotti lavorati, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Cardiochirurgia	7	20,6	7	19,4
Emodialisi	16	47,1	11	30,6
Trasfusione/autotrasfusione	1	2,9	2	5,6
Nutrizione/infusione	3	8,8	6	16,7
Anestesia e rianimazione	3	8,8	3	8,3
Altri settori medicali	2	5,9	4	11,1
Non esiste un settore prevalente	1	2,9	2	5,6
Non disponibile	1	2,9	1	2,8
Totale	34	100,0	36	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 73 - Imprese di subfornitura dello Stampaggio e dell'Assemblaggio per settore di impiego dei prodotti lavorati, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Multirisposta</i>	Stampaggio		Assemblaggio	
	v.a.	%	v.a.	%
Cardiochirurgia	4	57,1	9	31,0
Emodialisi	6	85,7	18	62,1
Dialisi peritoneale	3	42,9	8	27,6
Trasfusione/autotrasfusione	5	71,4	15	51,7
Aferesi	1	14,3	4	13,8
Nutrizione/infusione	4	57,1	10	34,5
Anestesia e rianimazione	2	28,6	6	20,7
Ginecologia	4	57,1	4	13,8
Fisioterapia	-	-	-	-
Ortopedia	-	-	2	6,9
Estetica	1	14,3	-	-
Chirurgia	2	28,6	5	17,2
Urologia	3	42,9	8	27,6
Farmaceutico	2	28,6	2	6,9
Cosmetico	2	28,6	-	-
Alimentare	1	14,3	-	-
Altri settori industriali	3	42,9	-	-
Più settori medicali	-	-	2	6,9
Totale	7	100,0	29	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 74 - Imprese di subfornitura dello Stampaggio e dell'Assemblaggio per settore di impiego prevalente dei prodotti lavorati, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Stampaggio		Assemblaggio	
	v.a.	%	v.a.	%
Cardiochirurgia	1	14,3	6	20,7
Emodialisi	3	42,9	8	27,6
Trasfusione/autotrasfusione	-	-	2	6,9
Nutrizione/infusione	-	-	6	20,7
Anestesia e rianimazione	-	-	3	10,3
Urologia	-	-	1	3,4
Altri settori medicali	3	42,9	-	-
Più settori medicali	-	-	2	6,9
Non disponibile	-	-	1	3,4
Totale	7	100,0	29	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

2.3.3 Le fasi di lavorazione offerte

La maggior parte dei subfornitori realizza più di una lavorazione, mentre le aziende specializzate su una sola fase produttiva sono solamente sette, pari al 19% dell'universo. Tutte, tranne una appartenente alla classe 10-19 addetti, occupano meno di dieci lavoratori, mentre se si considera la specializzazione, due realizzano lo stampaggio di componenti e cinque l'assemblaggio di disponibile.

Fra le aziende di stampaggio, come si è visto nel paragrafo precedente, c'è stata una tendenza ad allargare la gamma delle lavorazioni offerte e un aumento significativo della produzione di componenti pre-assemblati. In tre imprese, dopo la fase di stampaggio si eseguono anche operazioni di assemblaggio, dopo l'eventuale taglio, e il collaudo, mentre altre due realizzano il controllo/collaudo dei componenti stampati e procedono al loro confezionamento e imballaggio.

Tra i terzisti specializzati nell'assemblaggio, si osservano varie combinazioni delle fasi produttive, con una gamma che tende ad aumentare con la dimensione dell'impresa. In nove casi vengono realizzate le lavorazioni che vanno dall'assemblaggio all'imballaggio, mentre altre otto imprese realizzano anche il taglio.

Il ricorso al decentramento produttivo da parte delle aziende di subfornitura rimane un fenomeno molto limitato: solo quattro imprese, tutte dell'assemblaggio e tendenzialmente strutturate, affidano lavorazioni all'esterno, quasi esclusivamente operazioni di montaggio. Considerando la localizzazione dei laboratori utilizzati, si può notare come il decentramento avvenga in ambito prettamente locale; fa eccezione un'azienda che intrattiene relazioni di subfornitura con un'impresa estera, che controlla dal punto di vista proprietario, e a cui affida più fasi, dall'assemblaggio fino all'imballaggio del prodotto.

Generalmente, le imprese di subfornitura del distretto eseguono lavorazioni su disegno, e nella maggioranza dei casi ricevono dai committenti le

materie prime e i semilavorati necessari. Nell'ultimo triennio i terzisti che realizzano gli acquisti, effettuando la fornitura completa, sono però aumentati e, come si è detto, sono state proprio queste le imprese che hanno fatto registrare le migliori performance.

Nello stampaggio, sei subfornitori su sette ricevono lo stampo, accompagnato dal disegno o da un campione del componente o del pre-assemblato che deve essere realizzato. Cinque imprese hanno dichiarato di effettuare regolarmente gli acquisti delle materie prime per conto dei propri clienti, una li realizza saltuariamente e l'ultima riceve, invece, sempre le materie prime dai committenti. Anche le imprese dell'assemblaggio lavorano soprattutto su disegno (25 su 29), spesso accompagnato da specifiche tecniche, mentre gli acquisti vengono effettuati regolarmente da due subfornitori, e saltuariamente da altri quattro.

Come era emerso nelle prime due rilevazioni, quasi tutte le imprese conto terzi del polo mirandolese sono dotate di camera bianca, secondo la normativa vigente. Le eccezioni riguardano due aziende che stampano componenti singoli e quattro terzisti dell'assemblaggio di microdimensioni (1-2 addetti), specializzati nella realizzazione di soli pre-assemblati, che hanno tutti dichiarato che i prodotti lavorati non necessitano ancora di questo tipo di ambiente.

Tav. 75 - Imprese di subfornitura monofase e plurifase per specializzazione, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Stampaggio				Assemblaggio			
	2000		2003		2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Monofase	-	-	2	28,6	4	13,8	5	17,2
Plurifase	5	100,0	5	71,4	25	86,2	24	82,8
Totale	5	100,0	7	100,0	29	100,0	29	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 76 - Supporti forniti dai committenti per specializzazione, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Multirisposta</i>	Stampaggio		Assemblaggio	
	v.a.	%	v.a.	%
Disegno	6	85,7	25	86,2
Campione	5	71,4	8	27,6
Specifiche tecniche	4	57,1	16	55,2
Materie prime/semilavorati	2	28,6	24	82,8
Stampi	6	85,7	1	3,4
Totale	7	100,0	29	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 77 - Imprese di subfornitura che acquistano le materie prime per specializzazione, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Stampaggio		Assemblaggio	
	v.a.	%	v.a.	%
Sempre	5	71,4	2	6,9
A volte	1	14,3	5	17,2
Mai	1	14,3	22	75,9
Totale	7	100,0	29	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

2.3.4 I mercati di sbocco e i tipi di committenti

Tipi di committenti

Sia i subfornitori dell'assemblaggio sia quelli dello stampaggio continuano a lavorare quasi esclusivamente per le imprese finali del settore. In entrambi i casi, la quasi totalità delle commesse realizzate proviene infatti da questo tipo di clienti che, nel periodo analizzato, incrementa ulteriormente il proprio peso relativo fino a rappresentare oltre il 96% del fatturato totale.

Gli altri tipi di committenti hanno un ruolo marginale: in particolare, il 2,3% del fatturato deriva da vendite a società commerciali, e riguarda produzioni realizzate in conto proprio, mentre gli scambi con altri subfornitori rappresentano l'1% appena del volume d'affari complessivo.

Mercati di sbocco

I dati sulla distribuzione del fatturato per localizzazione della clientela evidenziano una intensificazione delle relazioni con i committenti locali, ma nel complesso tende ad aumentare anche il fatturato sviluppato con i clienti esterni all'area, in particolare quelli esteri.

Nel complesso, il valore degli ordini provenienti dai clienti della provincia di Modena passa da 24 a 38 milioni di euro (+60%), pari all'80% del giro d'affari totale, a fronte di un incremento più contenuto, ma sempre consistente, delle lavorazioni effettuate per conto dei clienti fuori provincia (+47%), che di conseguenza diminuiscono la loro incidenza dal 21% al 19%.

Tenendo conto della specializzazione produttiva, si possono notare dinamiche differenziate. In particolare, i subfornitori dello stampaggio fanno registrare un aumento molto più sostenuto delle commesse locali, a scapito dei rapporti con i clienti di altre regioni italiane (Lombardia e Veneto). Come già avvenne nel triennio precedente, il peso dei clienti di Modena aumenta

sensibilmente, passando dal 65% all'89% del fatturato 2003; la seconda area di localizzazione della clientela diventa il resto dell'Emilia Romagna, con una quota del 9%, mentre l'incidenza dei clienti extra-regionali si abbassa al 2%.

Nel caso degli assemblatori, invece, sono gli ordini dei clienti più lontani ad aumentare ad un tasso più vivace: crescono, infatti, sia il fatturato sviluppato con committenti di altre regioni sia quello relativo ai clienti esteri, che arrivano ad incidere entrambi per il 12-13% sul valore complessivo delle lavorazioni svolte. Occorre tuttavia sottolineare come la crescita delle commesse estere non sia una tendenza generalizzata, ma dipenda quasi interamente da due sole imprese, di dimensione medio-grande, che nel 2000 operavano sul mercato finale. Sebbene incidano meno che in passato, anche per i terzisti dell'assemblaggio i committenti locali continuano comunque a rappresentare la tipologia di cliente più importante, da cui dipende ben il 74% del fatturato realizzato nel 2003.

Come è emerso nelle due precedenti edizioni dell'Osservatorio, le imprese conto terzi del polo biomedicale di Mirandola hanno un elevato grado di dipendenza dal committente principale, che nell'ultimo triennio tende ad aumentare ulteriormente (l'incidenza media sul fatturato del primo committente sale dal 58,5% al 64%). Questa caratteristica è legata alla presenza di grandi committenti sul cui decentramento, sia di fase che completo, si regge gran parte della rete di terzisti del settore. Queste grandi imprese, proprio grazie alla loro dimensione, sono infatti in grado di commissionare volumi di produzione elevati, saturando molta della capacità produttiva disponibile della subfornitura locale.

Nel triennio 2000-2003, il numero dei terzisti che lavorano per un solo committente aumenta infatti da 6 a 9, pari a un quarto del totale, mentre nel 69% dei casi il primo cliente impegna almeno la metà della capacità produttiva disponibile. Le aziende specializzate nell'assemblaggio mostrano, come in passato, un grado di dipendenza più elevato: i casi di monocommittenza

appartengono infatti tutti a questa specializzazione, mentre sale al 76% la quota delle imprese in cui il primo cliente assorbe il 50% e più del fatturato.

Relazioni con i committenti

All'interno del polo biomedicale mirandolese, i rapporti committente-subfornitore sono caratterizzati da una forte stabilità nel tempo. Poco meno dei due terzi delle aziende lavora infatti col cliente più importante da oltre cinque anni, e un numero elevato di imprese, 9 su 36, ha rapporti da più di quindici anni. I casi in cui la durata è limitata a 1-2 anni si riferiscono prevalentemente alle aziende di più recente costituzione, che hanno anch'esse dichiarato di avere rapporti stabili con il committente principale.

Le relazioni coi clienti sono nella maggioranza dei casi regolate da accordi verbali, sulla base della fiducia personale, senza che venga formalizzato alcun contratto. I contratti scritti, prevalentemente di durata annuale, vengono utilizzati abitualmente solo da 14 aziende su 36; tendono ad essere più diffusi tra quelle più strutturate e, guardando alla specializzazione produttiva, tra i subfornitori dello stampaggio di componenti.

Tav. 78 - Fatturato delle imprese di subfornitura per tipo di committenti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Imprese finali	28,6	94,7	45,6	96,5
Imprese di subfornitura	0,5	1,7	0,5	1,1
Grossisti/importatori	0,5	1,8	1,1	2,3
Altro	0,6	1,8	-	-
Totale	30,2	100,0	47,2	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 79 - Distribuzione del fatturato delle imprese di subfornitura per tipo di committenti e specializzazione, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Stampaggio		Assemblaggio	
	2000 %	2003 %	2000 %	2003 %
Imprese finali	98,5	96,4	91,8	96,6
Imprese di subfornitura	1,5	1,1	1,8	1,2
Grossisti/importatori	-	2,5	3,2	2,2
Altro	-	-	3,2	-
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 80 - Fatturato delle imprese di subfornitura per localizzazione dei committenti, 2000 e 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Milioni di euro</i>	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Provincia	23,7	78,6	37,9	80,2
Resto regione	0,7	2,3	1,9	3,9
Regioni Italia	5,5	18,2	3,9	8,3
Eestero	0,2	0,7	3,6	7,6
Totale	30,2	100,0	47,2	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 81 - Distribuzione del fatturato delle imprese di subfornitura per localizzazione dei committenti e specializzazione, 2000 e 2003
Valori riferiti all'universo delle imprese

	Stampaggio		Assemblaggio	
	2000 %	2003 %	2000 %	2003 %
Provincia	64,3	88,6	89,7	74,1
Resto regione	0,6	9,3	3,7	-
Regioni Italia	35,1	2,0	5,3	12,8
Eestero	-	-	1,2	13,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 82 - Imprese di subfornitura per numero di committenti, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Uno	6	17,6	9	25,0
2-3	9	26,5	7	19,4
4-5	9	26,5	5	13,9
6-10	5	14,7	9	25,0
Più di 10	5	14,7	5	13,9
Non disponibile	-	-	1	2,9
Totale	34	100,0	36	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 83 - Imprese di subfornitura per incidenza sul fatturato del committente principale, 2000 e 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2000		2003	
	v.a.	%	v.a.	%
Fino al 50%	10	29,4	11	30,6
51-90	14	41,2	14	38,8
91-100	9	26,5	11	30,6
Non disponibile	1	2,9	-	-
Totale	34	100,0	36	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 84 - Imprese di subfornitura per durata del rapporto con il committente principale e specializzazione, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Stampaggio		Assemblaggio	
	v.a.	%	v.a.	%
1-2 anni	-	-	4	13,8
3-5 anni	1	14,3	7	24,1
6-10 anni	1	14,3	6	20,7
11-15 anni	2	28,6	5	17,2
Più di 15 anni	3	42,8	6	20,7
Non disponibile	-	-	1	3,4
Totale	7	100,0	29	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 85 - Imprese di subfornitura per tipo di rapporto prevalente con i committenti e specializzazione, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Stampaggio		Assemblaggio	
	v.a.	%	v.a.	%
Accordi verbali	2	28,6	20	60,9
Contratti scritti	5	71,4	9	31,0
Totale	7	100,0	29	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

3. Le dinamiche in atto e i problemi delle imprese

3.1 Il fatturato, l'occupazione e gli investimenti

L'analisi dell'andamento del fatturato e dell'occupazione nel settore biomedicale mirandolese mostra per il 2004 un consolidamento dei livelli raggiunti nel 2003. Le previsioni delle imprese indicano una crescita del valore della produzione intorno al 2%, mentre l'occupazione rimane stabile, sia fra le aziende finali, sia all'interno della subfornitura.

Nell'uno e nell'altro caso, il mantenimento dei livelli occupazionali deriva da una leggera flessione del numero di addetti nelle aziende delle classi dimensionali intermedie (la 50-249 per le imprese finali, la 10-19 per la subfornitura), cui fa riscontro una crescita simile, in valore assoluto, nelle aziende più strutturate.

L'analisi del fatturato mostra come l'evoluzione prevista per il 2004 sia il risultato di tendenze diverse, in relazione al tipo di impresa e al mercato di sbocco.

Le imprese finali che mostrano i tassi di crescita più elevati sono quelle di piccole dimensioni, con una occupazione inferiore ai 50 addetti, seguite dalle aziende medie, con 50-249 addetti. Le quattro imprese leader dell'area, nel loro insieme, prevedono invece una tenuta del fatturato, con un lieve arretramento sul mercato nazionale, compensato da una crescita delle vendite estere. Come spesso si è sottolineato a proposito delle aziende maggiori, il risultato della classe deriva da andamenti fra loro diversi: due imprese prevedono infatti una modesta contrazione del fatturato, accompagnata da un calo della quota di produzione esportata, mentre le previsioni delle altre due sono di tipo espansivo, seppur di entità diversa.

Le aziende finali con meno di 50 addetti mostrano, per il 2004, i tassi di crescita più elevati, sia sul mercato interno sia su quello estero, sul quale prevedono nel complesso una evoluzione positiva, mentre i produttori di medie dimensioni prevedono un aumento più elevato delle vendite Italia.

Considerando la tipologia dei prodotti offerti, si può notare come nel 2004 le imprese più dinamiche siano i piccoli produttori di macchine e dispositive, mentre nel caso dei componentisti sono le aziende medie a mostrare l'evoluzione più vivace, soprattutto grazie ad un trend particolarmente positivo delle esportazioni.

Le previsioni più a lungo termine, fino al 2006, mostrano un quadro in cui sono sempre le imprese minori a mostrarsi più dinamiche. Ciò dipende anche dal fatto che fra esse vi sono diverse aziende di recente costituzione, caratterizzate da tassi di sviluppo ancora elevati.

Complessivamente, il 61% delle aziende finali pensa di aumentare i volumi prodotti nei prossimi due anni, mentre una parte minoritaria, pari a un terzo delle imprese, prevede un incremento dell'occupazione e nuovi investimenti. Le imprese che prevedono cali degli addetti e degli investimenti sono poche, ma nella valutazione di questi dati occorre tener presente che un gruppo abbastanza numeroso di aziende intervistate (il 17%), non ha fatto previsioni.

Le aziende maggiori evidenziano un quadro improntato alla stabilità, per quanto riguarda i volumi prodotti e gli investimenti, mentre per l'occupazione si prevede una tendenza al calo, rispetto ai livelli attuali, in un paio di imprese.

La maggior parte dei subfornitori pensa che i prossimi due anni saranno caratterizzati da una stabilità dell'occupazione e degli investimenti. Per quanto riguarda i volumi prodotti, quasi la metà prevede rimarranno gli stessi, mentre un altro terzo indica un incremento. Anche all'interno della subfornitura sono pochi i casi di previsioni negative, ma anche in questo caso è necessario valutare il dato

tenendo conto dei terzisti che non sono stati in grado di fare alcuna previsione (l'11,1%).

Tav. 86 - Dinamica del fatturato e dell'occupazione, 2003-2004

Valori riferiti all'universo delle imprese

	2003	2004 Preconsuntivo	Variazione %
Fatturato (<i>Milioni di €</i>)	621,5	632,9	+ 1,8
Addetti	4248	4256	+ 0,2
di cui:			
Imprese finali	3567	3572	+ 0,1
Imprese di subfornitura	681	684	+ 0,4

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 87 - Dinamica del fatturato delle imprese finali per mercato di sbocco e classe di addetti , 2003-2004

Valori riferiti all'universo delle imprese

	Fatturato Italia Var. 2003-04 %	Fatturato Estero Var. 2003-04 %	Totale Var. 2003-04 %
Fino a 49	+ 6,6	+ 7,4	+ 6,8
50-249	+ 5,9	+ 4,9	+ 5,2
250 e oltre	- 0,9	+ 0,4	- 0,1
Totale	+ 1,9	+ 1,8	+ 1,8

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 88 - Previsioni delle imprese finali per il periodo 2004-2006 negli stabilimenti della provincia di Modena

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Multirisposta</i>	Volumi produttivi		Occupazione		Investimenti	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Crescita	25	61,0	14	34,1	14	34,1
Stabilità	9	22,0	15	36,6	17	41,5
Diminuzione	-	-	5	12,2	2	4,9
Non fa una previsione	7	17,1	7	17,1	8	19,5
Totale	41	100,0	41	100,0	41	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 89 - Previsioni delle imprese finali per il periodo 2004-2006 negli stabilimenti fuori provincia

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Multirisposta</i>	Volumi produttivi		Occupazione		Investimenti	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Crescita	3	27,3	1	9,1	-	-
Stabilità	3	27,3	3	27,3	4	36,4
Diminuzione	-	-	1	9,1	1	9,14
Non fa una previsione	6	54,5	6	54,5	6	54,5
Totale	11	100,0	11	100,0	11	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 90 - Previsioni delle imprese di subfornitura per il periodo 2004-2006 negli stabilimenti della provincia di Modena

Valori riferiti all'universo delle imprese

<i>Multirisposta</i>	Volumi produttivi		Occupazione		Investimenti	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Crescita	12	33,3	7	19,4	8	22,2
Stabilità	17	47,2	22	61,1	20	55,6
Diminuzione	3	8,3	3	8,3	3	8,3
Non fa una previsione	4	11,1	4	11,1	5	13,8
Totale	36	100,0	36	100,0	36	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

3.2 I problemi indicati e le azioni messe in atto dalle imprese finali

I problemi

Sulla base delle dichiarazioni fornite dalle imprese finali, il mercato nel quale esse operano è caratterizzato da condizioni di concorrenza media o elevata, sia per i prodotti monouso sia per le apparecchiature elettromedicali.

Nel caso delle macchine, i concorrenti sono rappresentati soprattutto dai grandi gruppi multinazionali e, in minor misura, da imprese di piccola e media dimensione, localizzate prevalentemente negli altri paesi industrializzati.

Per il disposable, invece, vi è una concorrenza elevata anche da parte di imprese piccole e medie, specialmente nella produzione di componentistica, mentre per quanto riguarda la localizzazione dei principali competitori, oltre ai più importanti paesi esteri dell'area industrializzata, vi sono varie indicazioni per altre aree italiane e per alcuni paesi emergenti (Est Europa, Sud-est asiatico, Cina, ecc.).

Per entrambi i tipi di prodotti, la principale leva su cui agiscono i concorrenti è rappresentata dal prezzo che, tuttavia, tende ad essere un fattore molto più importante per il disposable³⁰, mentre nel caso delle apparecchiature assumono maggiore importanza la qualità del prodotto e il livello di innovazione.

All'interno di questo contesto, le difficoltà espresse dalle imprese finali del polo biomedicale di Mirandola si riferiscono prevalentemente alle risorse finanziarie, al rapporto con i mercati di sbocco e alle risorse umane.

Fra i principali problemi, le aziende sottolineano l'*elevata esposizione finanziaria*, indicata in misura maggiore dai produttori di dimensione medio-grande e, fra le piccole imprese, da quelle che vendono direttamente al sistema sanitario italiano. Com'è noto, il nostro sistema sanitario si caratterizza per tempi di pagamento ancora molto elevati, e oltre i due terzi delle aziende che vendono principalmente attraverso questo canale, lamentano questo problema.

Al secondo posto, per numero di indicazioni, troviamo la *difficoltà ad entrare su nuovi mercati esteri*. Anche se non mancano segnalazioni da parte delle imprese più grandi, questo rappresenta il problema più importante per le piccole imprese che offrono prodotti finiti. Come si ricorderà, fra il 2000 e il 2003 questo gruppo di aziende ha fatto registrare una crescita delle vendite estere meno intensa rispetto a quelle nazionali, con un abbassamento della propensione all'export.

L'espansione sui mercati esteri, specie su quelli emergenti, dove la spesa sanitaria pro-capite è in fase crescente (America del sud, sud-est Asiatico, Paesi Arabi, ecc.), rappresenta d'altro lato la più concreta possibilità di sviluppo per tutte le imprese del settore, a causa delle politiche di contenimento della spesa sanitaria attuate ormai da tempo in quasi tutti i paesi industrializzati, che continuano ad essere i principali mercati di sbocco della produzione locale.

Altri elementi che vengono richiamati in modo particolare dalle aziende di piccola dimensione sono la *difficoltà a reperire risorse finanziarie*, la *bassa redditività* e i *prezzi non sufficientemente remunerativi*. Mentre nel primo caso le difficoltà sembrano da ricondurre alle minori opportunità che solitamente le piccole imprese hanno nell'accesso al credito, la bassa redditività e la scarsa remuneratività dei prezzi sono collegati al fatto che le aziende piccole operano in misura rilevante attraverso intermediari commerciali, quindi con maggiori vincoli dal lato del prezzo dei prodotti.

Infine, un problema segnalato in misura significativa dalle imprese di grandi dimensioni e dai produttori di componentistica per disposable è la *difficoltà a reperire manodopera qualificata*.

Per entrambi i tipi di impresa si tratta di figure tecniche da inserire in varie aree aziendali, dalla progettazione, alla qualità, al settore commerciale, che in

³⁰ Fra le imprese che offrono disposable, 30 su 36 affermano che il prezzo è in assoluto il fattore principale.

relazione al tipo di prodotto offerto - apparecchiature, disposable finiti o componenti - devono avere competenze e conoscenze diverse.

Nel caso dei produttori di componentistica, inoltre, si aggiunge l'esigenza di reperire addetti alla realizzazione e manutenzione degli stampi, figure ad elevata professionalità, in grado di operare sui centri di lavoro e sulle macchine utensili, sempre molto ricercate dall'industria metalmeccanica modenese.

Le azioni messe in atto e le strategie previste

L'analisi delle strategie perseguite dalle imprese nel periodo 2001-03 e di quelle previste per il 2004-06, mostra un impegno dei produttori locali principalmente sui temi del *prodotto* e della *ricerca di nuovi mercati*, e uno sforzo per il *contenimento dei costi*.

Nuclei significativi di aziende hanno infatti dichiarato di avere introdotto prodotti nuovi e innovato quelli esistenti negli ultimi due anni, e il tema del prodotto assume ancora più rilevanza nelle strategie per il prossimo futuro.

La maggioranza delle imprese finali, sia piccole sia medio-grandi, a prescindere dalla tipologia di prodotti offerti, per il 2004-06 intende infatti introdurre nuovi prodotti e ampliare la gamma produttiva attualmente realizzata, e oltre un terzo prevede un potenziamento dell'area Progettazione e R&S.

Il secondo tipo di azione che le imprese intendono mettere in atto riguarda la ricerca di nuovi sbocchi sui mercati esteri. Anche in questo caso si tratta di una strategia generalizzata, che interessa le aziende di tutte classi dimensionali e le varie specializzazioni produttive presenti nell'area mirandolese, anche se i produttori di componenti, già particolarmente dinamici sui mercati esteri, si dimostrano più attivi della media.

Per il 2004-06, quindi, molte imprese dichiarano di voler potenziare la forza vendita - in particolare estera ma anche sul mercato italiano - i servizi alla clientela, e di volere migliorare l'area marketing/immagine/pubblicità. D'altro

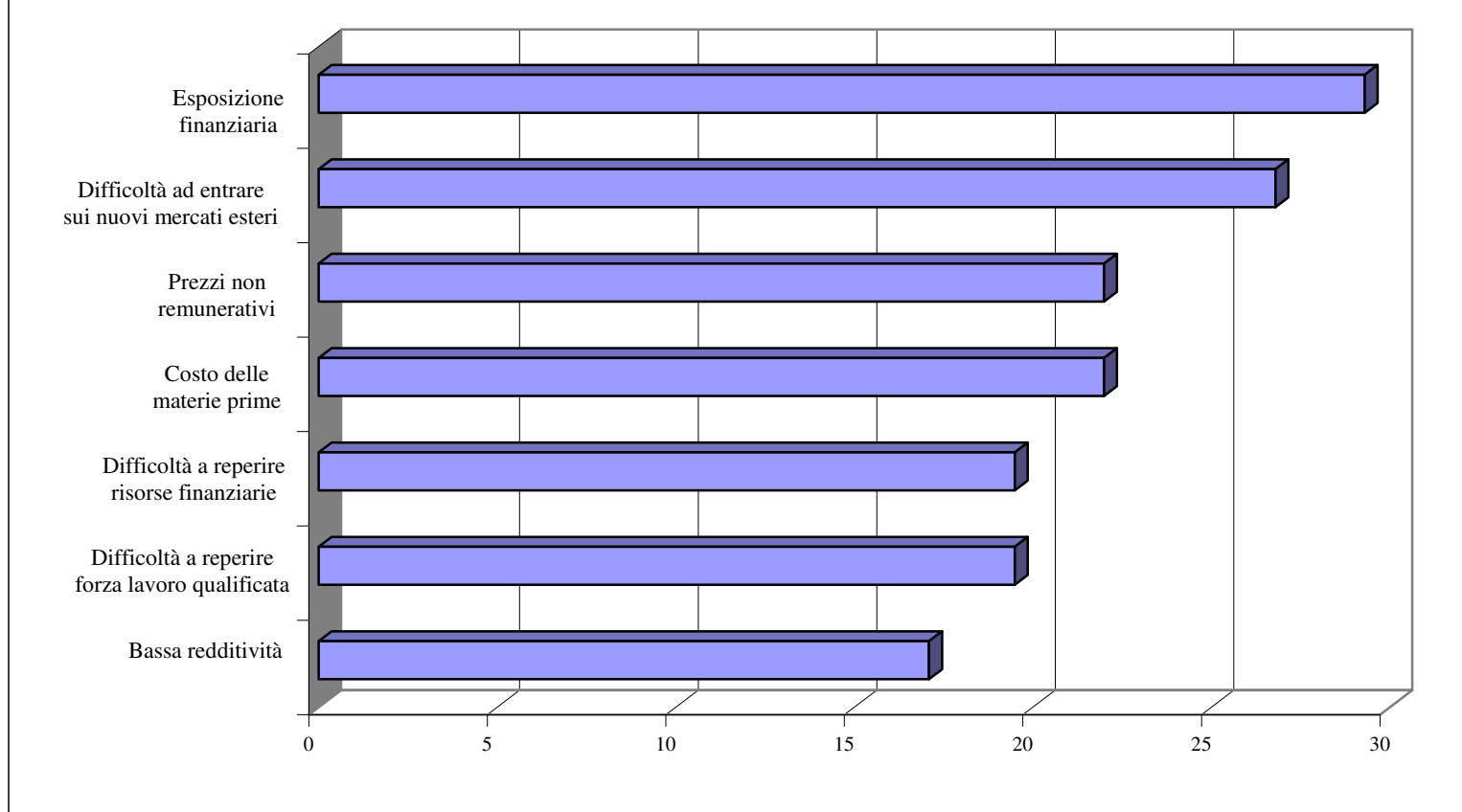
lato, come si è detto, è soprattutto l'espansione sui nuovi mercati esteri, specie quelli emergenti, ad offrire maggiori opportunità, mentre l'area dei paesi industrializzati si caratterizza per una concorrenza sempre più elevata sui prezzi, a causa delle politiche di contenimento della spesa sanitaria pubblica, con margini di guadagno via via inferiori.

Negli ultimi anni, un numero significativo di imprese finali, e fra queste in particolare le aziende di maggiori dimensioni, ha perseguito politiche di riduzione dei costi, sia quelli di produzione sia quelli generali.

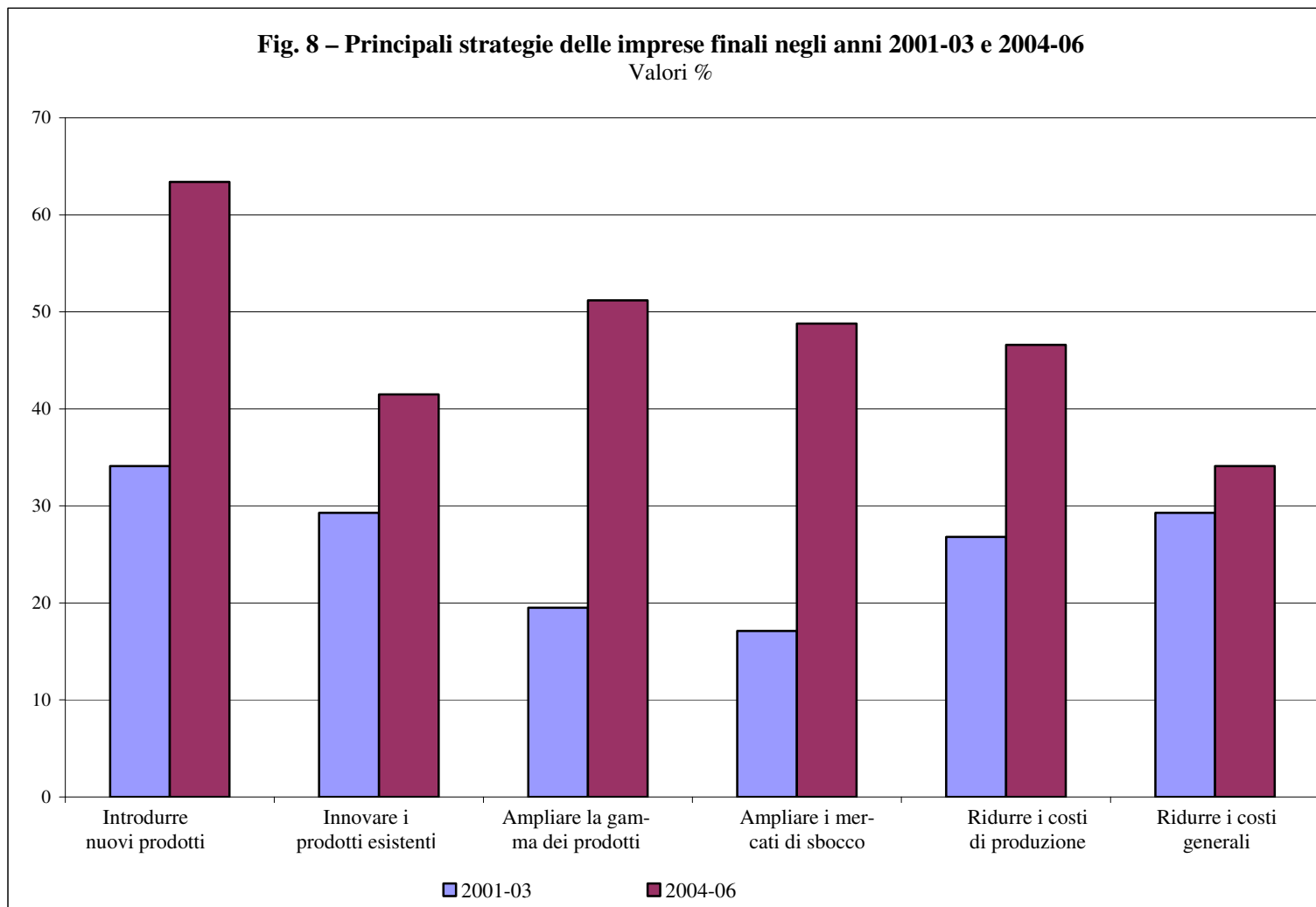
Nelle previsioni 2004-06, il numero di imprese che intende agire sul fronte dei costi di produzione raddoppia, arrivando alla metà delle aziende finali, mettendo in evidenza una sempre più diffusa attenzione ai fattori di costo, determinata anche dalla crescente concorrenza sui prezzi.

Mentre nel passato più recente il contenimento dei costi di produzione ha interessato soprattutto le imprese medie e grandi, per il futuro anche un nucleo consistente di piccoli produttori (oltre un terzo) dichiara di volere perseguire questo obiettivo. Collegato a questo aspetto, un certo numero di aziende, sia grandi sia di dimensioni medio-piccole (fra esse vari componentisti), intende aumentare il grado di automazione della produzione. L'obiettivo è quello di conseguire risparmi soprattutto nei costi degli assemblaggi, ove è ancora molto elevato l'impiego di lavoro manuale, mentre sempre nella stessa ottica, quasi la metà delle aziende intende migliorare l'organizzazione della produzione.

Fig. 7 – Alcuni problemi segnalati dalle imprese finali
Valori %



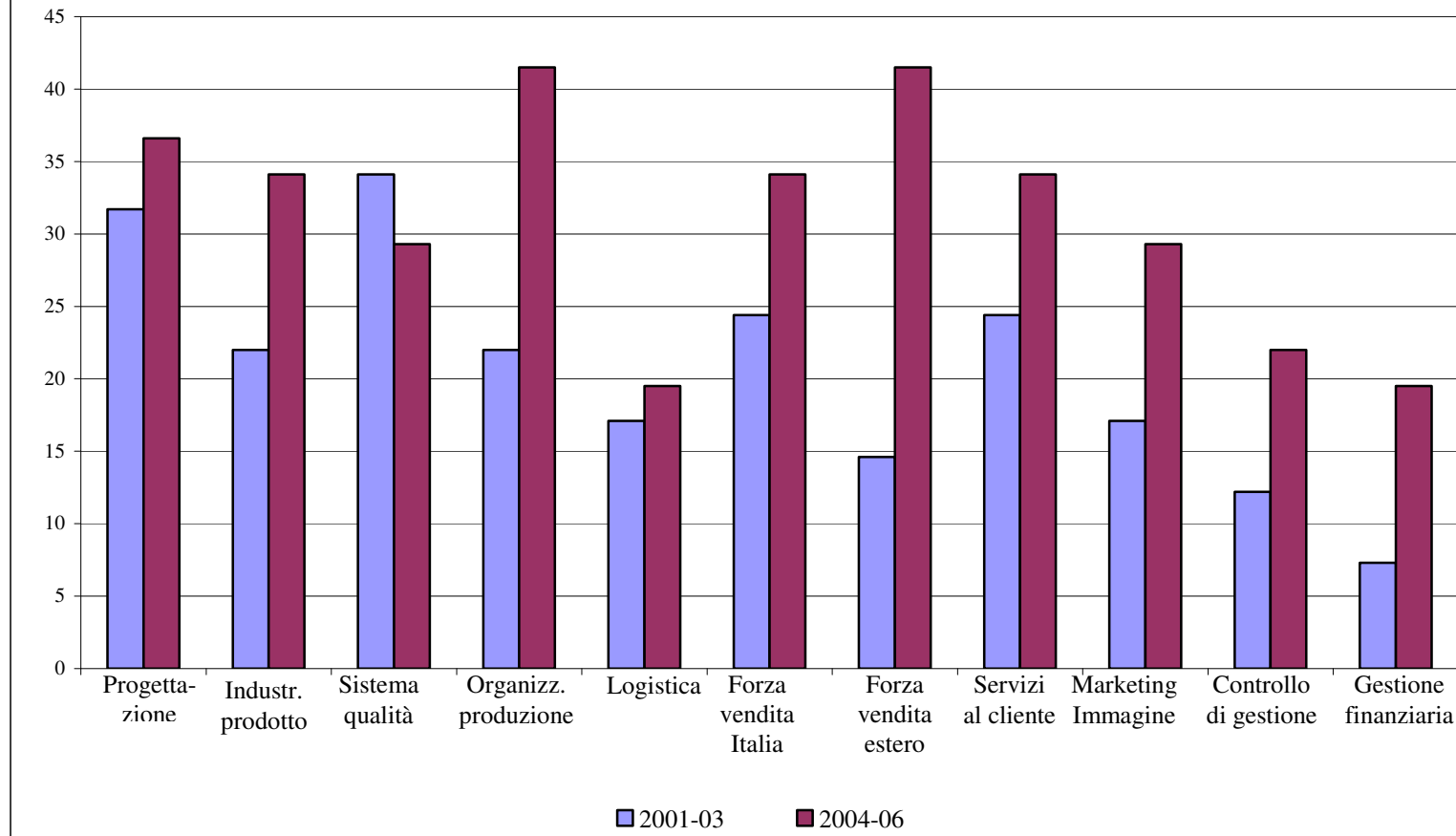
Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese



Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Fig. 9 – Attività potenziate dalle imprese finali negli anni 2001-03 e 2004-06

Valori %



Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

3.3 I problemi indicati dalle imprese di subfornitura

Anche per le imprese di subfornitura, il contesto competitivo è caratterizzato da un livello di concorrenza piuttosto elevato. Circa i due terzi degli imprenditori intervistati hanno infatti dichiarato di risentire di una concorrenza media o elevata, e soltanto il 17% ha indicato una concorrenza bassa.

I competitori sono prevalentemente rappresentati da piccole imprese dell'area anche se, nel caso degli assemblatori, un certo numero di terzisti comincia a lamentare la concorrenza proveniente dai paesi emergenti, in particolare dell'est Europa e dell'estremo oriente, ove esiste una ampia disponibilità di manodopera a basso costo. Fra i fattori su cui fanno leva i concorrenti, il più segnalato è il prezzo delle lavorazioni, seguito a lunga distanza dai tempi di consegna.

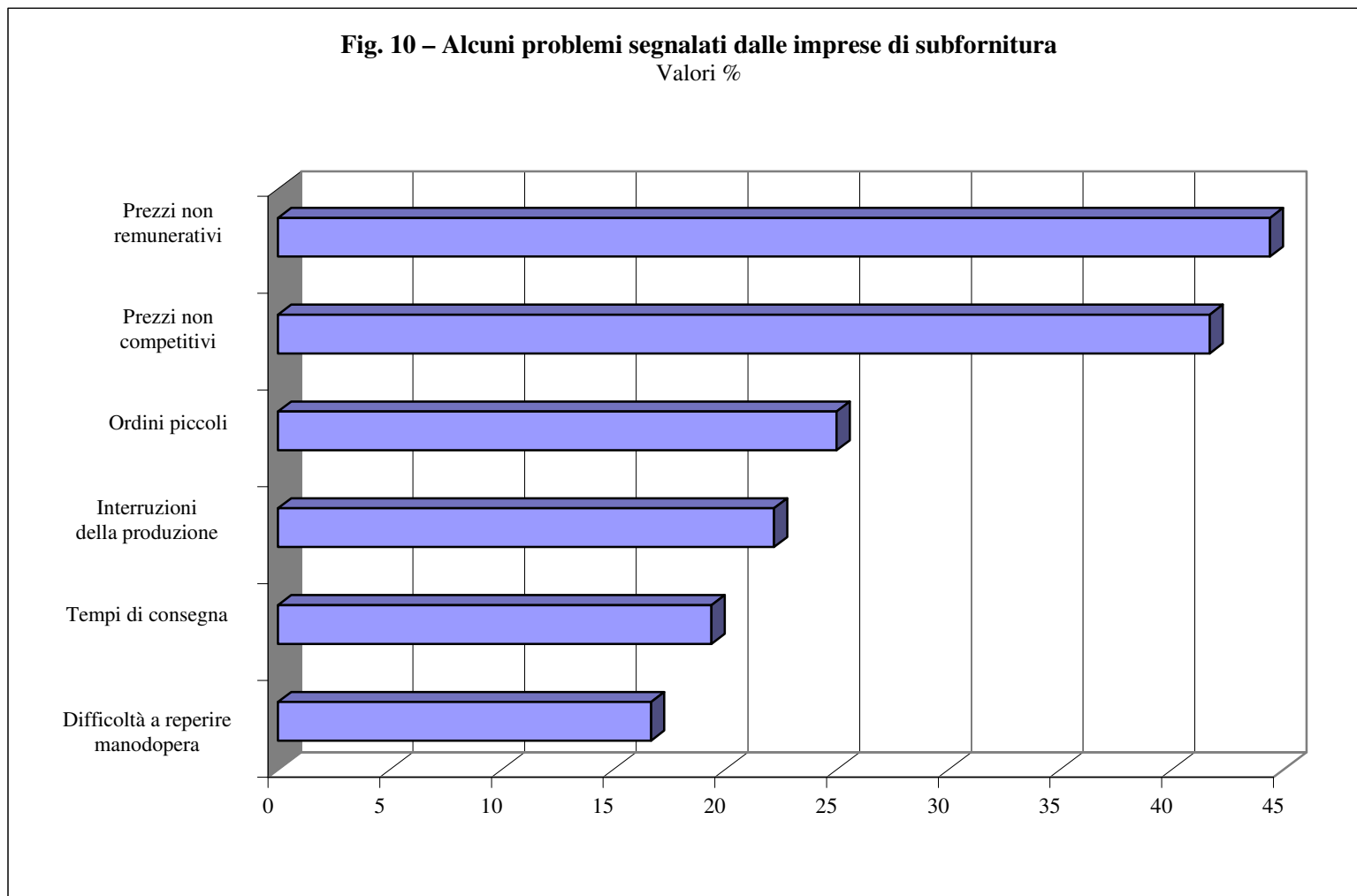
I problemi dichiarati dalla subfornitura locale in occasione di questa terza rilevazione dell'Osservatorio evidenziano come, indipendentemente dalla specializzazione produttiva, essa risenta delle politiche di contenimento dei costi di produzione attuate dalle imprese finali dell'area e, in particolare, dai grandi committenti.

Il problema maggiormente sentito, da imprese di tutte le dimensioni, sia dello stampaggio sia dell'assemblaggio, è infatti la *scarsa remuneratività dei prezzi delle lavorazioni*, segnalata dal 44% degli imprenditori. D'altra parte, negli ultimi tre anni la maggioranza dei subfornitori dichiara di aver lavorato a prezzi immutati, e solo una decina è riuscita ad ottenere degli aumenti, quasi sempre inferiori o al massimo pari al tasso di inflazione. Nonostante ciò, i prezzi delle lavorazioni svolte sono ritenuti non competitivi da un numero altrettanto elevato di imprese, e la *scarsa competitività di prezzo* si colloca al secondo posto come numero di segnalazioni.

Dopo i prezzi, le indicazioni più frequenti riguardano due problemi fra loro collegati, gli *ordini troppo piccoli* e le *interruzioni frequenti della produzione*, sentiti in modo particolare dalle imprese dello stampaggio. Queste ultime lamentano anche maggiori *difficoltà nel finanziare gli investimenti* e nel *reperimento di manodopera*.

Riguardo gli investimenti, il problema è più sentito da questi subfornitori poiché nella fase di stampaggio sono necessari notevoli investimenti in tecnologie di produzione, a differenza di quanto accade nelle imprese dell'assemblaggio, ove la maggior parte delle lavorazioni viene eseguita manualmente, con l'ausilio di semplici apparecchiature semiautomatiche, e la maggior parte delle risorse investite riguarda l'allestimento e la manutenzione delle camere bianche.

Per quanto riguarda la difficoltà a reperire manodopera, esiste un problema generale di scarsa disponibilità di figure operaie, che interessa in misura diversa le imprese di entrambe le specializzazioni, da inserire nelle fasi dell'assemblaggio o come addetti alle macchine per lo stampaggio. Nel caso dei subfornitori dello stampaggio, inoltre, si aggiunge la scarsa disponibilità di forza lavoro più qualificata, che si occupi della manutenzione degli stampi e della messa a punto delle macchine.



Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

4. Alcune considerazioni finali

4.1 Le tendenze principali

Nel periodo analizzato in questo rapporto, 2000-2003, il distretto biomedicale mirandolese dimostra una buona capacità di crescita, con un fatturato che aumenta, a prezzi correnti, del venti per cento nei tre anni considerati e un'occupazione che incrementa del sedici per cento.

Rispetto al triennio precedente, 1997-2000, il ritmo di crescita del distretto risulta abbastanza simile, soprattutto per quanto riguarda l'occupazione, mentre in termini di fatturato l'evoluzione degli ultimi anni appare meno brillante in quanto condizionata dai cambiamenti di assetto di un'impresa di grandi dimensioni appartenente ad un gruppo estero. Al netto di questo caso aziendale, la crescita del fatturato del distretto risulta in linea con quella del triennio precedente.

L'analisi del pre-consuntivo 2004 mostra una stabilità dei valori raggiunti sia del fatturato sia dell'occupazione, con un incremento del valore della produzione a prezzi correnti, rispetto al 2003, pari soltanto a meno del due per cento. Il fatturato previsto dalle imprese per il 2004 si attesta sui 632,9 milioni di euro e gli addetti raggiungono le 4256 unità.

Il polo produttivo di Mirandola presenta alcuni tratti peculiari che lo contraddistinguono dal resto dell'industria regionale. Fra questi, sono da ricordare la presenza di importanti gruppi multinazionali, che nel tempo hanno acquisito il controllo delle imprese maggiori, e l'elevato grado di concentrazione della produzione.

Nel periodo 2000-2003, le performance positive di un'impresa di grandi dimensioni hanno determinato un ulteriore incremento del grado di concentrazione della produzione. Il fatturato sviluppato dalle prime tre aziende dell'area sale dal 60,1% al 62,2% del valore complessivo della produzione del

distretto, anche se nel complesso il peso delle imprese di piccole dimensioni registra un leggero incremento, passando dal 12,2% al 14,6% del fatturato del settore.

Fra le imprese di piccole e medie dimensioni, quelle che registrano una crescita del fatturato particolarmente vivace sono le aziende che realizzano componenti per disposable. Questa tendenza, già rilevata nel triennio precedente, rappresenta una conferma della dinamicità di questo nucleo di imprese, le cui performance sono legate prevalentemente all'espansione sui mercati esteri.

Nel periodo 2000-2003, i produttori di componenti per disposable registrano elevati tassi di crescita delle esportazioni, confermando il proprio ruolo di imprese a maggiore propensione esportatrice del distretto, con il 65% di export sul fatturato.

Le piccole aziende che realizzano, invece, prodotti finiti, sia apparecchiature che disposable, sono caratterizzate dall'ingresso di un numero significativo di nuove nate. Nel periodo considerato, si assiste ad un incremento della natalità delle imprese nel settore biomedicale che riguarda in particolare questa categoria di aziende, pur coinvolgendo anche i componentisti.

La crescita del fatturato dei piccoli produttori di prodotti finiti risulta significativa, e superiore a quella registrata nel triennio precedente, sia per l'ingresso di nuove imprese sia per la dinamica delle aziende pre-esistenti. A differenza dei componentisti, tuttavia, questa crescita deriva esclusivamente dalla dinamica del mercato interno, in quanto sui mercati esteri esse perdono quote di mercato, con una flessione delle esportazioni anche in termini reali.

La propensione all'export dei piccoli produttori di prodotti finiti è sempre stata inferiore a quella dei componentisti, ma, a differenza di questi, nel periodo considerato, essa diminuisce, attestandosi sul 25,5% del fatturato.

Se nel periodo 2000-2003, la propensione esportatrice del distretto risulta nel complesso stabile, con una quota di export sul fatturato intorno al 60%; in

realtà, come abbiamo visto, questa stabilità nasconde dinamiche diverse in relazione ai tipi di imprese, con un incremento della propensione esportatrice tra i produttori di componenti, una diminuzione tra i piccoli produttori di prodotti finiti, e una stabilità fra i produttori di prodotti finiti di medie e grandi dimensioni.

Rispetto al triennio precedente, l'export del settore biomedicale cresce comunque a tassi inferiori, per cui la dinamica positiva del settore è da attribuire, negli ultimi anni, anche all'andamento del mercato nazionale. Le vendite sul mercato interno crescono, infatti, leggermente di più rispetto alle esportazioni.

L'export di prodotti biomedicali flette, in particolare, nell'anno 2003, mentre nel primo semestre 2004 registra un recupero che, se confermato nel secondo semestre, potrebbe riportare il valore assoluto ai livelli raggiunti nel 2002.

Fra il 2000 e il 2003, la specializzazione produttiva del distretto registra un incremento del peso delle macchine elettromedicali, dal 15,9% al 19,1% del fatturato, anche se la maggior parte della produzione rimane legata ai prodotti monouso, con i quali il settore sviluppa il 76,4% del valore della produzione complessiva.

La crescita del fatturato realizzato con le apparecchiature rafforza una tendenza già presente nel triennio precedente, e le imprese che la determinano sono prevalentemente le aziende di maggiori dimensioni.

All'interno della produzione di monouso, i cosiddetti disposable, i prodotti che registrano una maggiore espansione sono i componenti, come è emerso dall'analisi delle performance dei produttori di componenti, mentre i disposable finiti sono i prodotti che registrano la crescita minore.

Considerando i settori di impiego, la specializzazione più importante del distretto rimane quella nelle apparecchiature e disposable per emodialisi, con il 45% della produzione totale. Questo settore, sul quale si è formato il sistema

produttivo all'inizio degli anni '60 e per il quale Mirandola vanta una posizione di leadership a livello internazionale, ha registrato negli ultimi anni tassi di crescita inferiori alla media degli altri prodotti.

Oltre alla dialisi, si confermano settori importanti la cardiocirurgia, la trasfusione/autotrasfusione, l'anestesia/rianimazione, ma molti altri sono i campi di applicazione dei prodotti realizzati dall'industria biomedicale mirandolese.

Il processo di ampliamento della gamma dei prodotti e di diversificazione dei settori d'impiego prosegue anche negli anni più recenti e vede come protagoniste soprattutto le imprese nuove nate. La metà delle aziende nate negli ultimi tre anni realizza prodotti destinati a settori d'impiego nuovi per il distretto, e anche se il valore di queste produzioni è relativamente contenuto è auspicabile che in futuro possa registrare una crescita.

Un altro aspetto che emerge dall'indagine riguarda i cambiamenti intervenuti nelle politiche di decentramento delle aziende finali.

Le aziende del settore biomedicale continuano ad essere integrate dal punto di vista produttivo, e a realizzare internamente gran parte della produzione offerta. Negli anni più recenti, tuttavia, si è registrato un incremento del decentramento cosiddetto completo, di componenti o prodotti finiti, che, associato alla crescita del fatturato del settore, ha determinato un aumento significativo del valore della produzione affidata ad imprese di subfornitura.

Di questa crescita si sono avvantaggiati sia i subfornitori locali, che aumentano il valore delle proprie commesse, sia i subfornitori localizzati all'estero.

L'elemento di novità, rispetto ai periodi precedenti, è rappresentato proprio dalla crescita delle produzioni affidate a subfornitori esteri. Ciò si verifica, in particolare, per il decentramento completo di componenti o prodotti finiti, ma

anche per il decentramento di fase o di lavorazione, sebbene in proporzione minore.

A determinare questo fenomeno sono soprattutto alcune imprese di grandi dimensioni, che decentrano ad aziende di produzione estere controllate direttamente o collegate al gruppo di appartenenza. Nel periodo considerato, la delocalizzazione all'estero ha penalizzato soprattutto le produzioni prima affidate a subfornitori di altre regioni italiane.

La crescita delle commesse destinate alla subfornitura locale è, quindi, avvenuta parallelamente all'aumento del decentramento estero, e questo incremento ha interessato sia le imprese dello stampaggio sia quelle di assemblaggio dei disponibile.

Entrambe queste categorie di imprese registrano un aumento della dimensione media aziendale e un incremento del valore delle commesse realizzate attraverso la fornitura di prodotti complessi, come i componenti pre-assemblati o i prodotti finiti.

La subfornitura del distretto è sempre stata molto legata ai grandi committenti locali, e, nel corso degli ultimi anni, questa dipendenza si è ulteriormente accentuata.

L'aspetto interessante è rappresentato dalla presenza di una subfornitura locale strutturata, capace di offrire un servizio completo al committente, flessibile e qualificata, che tuttavia, a causa della dipendenza da pochi grandi committenti, permane in una condizione di elevato rischio ed eccessiva vulnerabilità.

4.2 Le previsioni ed i problemi

Lo scenario delineato dalle imprese per i prossimi anni, 2004-2006, indica una tendenza espansiva con riferimento ai volumi produttivi. I due terzi delle imprese prevedono una crescita delle quantità prodotte e fra queste sono

prevalentemente le aziende di piccole e medie dimensioni ad effettuare previsioni di crescita, mentre le imprese di maggiori dimensioni tendono a prevedere una stabilità dei volumi prodotti.

A livello di occupazione e investimenti le previsioni sono, invece, caratterizzate da una tendenza alla stabilità.

Le imprese che prevedono di aumentare gli occupati sono soltanto un terzo del totale, e fra queste numerose sono aziende nuove nate che da poco hanno superato la fase dello *start-up*, mentre all'interno del nucleo di imprese di maggiori dimensioni vi sono alcune previsioni di diminuzione dell'occupazione.

Al momento della pubblicazione di questo rapporto, l'impatto che questi eventuali ridimensionamenti occupazionali potranno avere sugli addetti complessivi del settore non è stimabile, in quanto le imprese non erano in grado di fare previsioni quantitative.

Gli investimenti sono previsti in crescita da circa un terzo delle imprese, e fra le aziende di medie dimensioni questa quota risulta più elevata. Nelle imprese di grandi dimensioni, invece, il livello degli investimenti è previsto relativamente stabile e in, alcuni casi, inferiore a quello degli anni precedenti.

Le previsioni effettuate dalle imprese di subfornitura sono maggiormente improntate alla prudenza, in quanto prevalgono indicazioni di stabilità sia per i volumi produttivi che per gli occupati e gli investimenti.

Le aziende che prevedono un incremento delle quantità prodotte, soltanto un terzo del totale, tendono ad essere più numerose fra le imprese che realizzano l'assemblaggio, all'interno delle quali vi sono più casi di imprese che prevedono anche una crescita degli investimenti e dell'occupazione.

L'evoluzione congiunturale nell'ultima parte del 2004, indica, tuttavia, una particolare difficoltà proprio nelle imprese di subfornitura legate alle grandi imprese multinazionali. Dopo un triennio di crescita, sembra essersi arrestato il trend positivo attraverso una repentina diminuzione delle produzioni decentrate

all'esterno, determinando il ricorso alla cassa integrazione e una condizione di incertezza per le prospettive di questa parte della subfornitura locale.

Nel complesso, le previsioni realizzate dalle imprese del settore delineano uno scenario caratterizzato da ritmi di crescita inferiori a quelli dell'ultimo triennio, anche se l'incertezza del contesto esterno rende difficile la formulazione di ipotesi da parte di un significativo numero di aziende.

Un aspetto che contribuisce a rendere complessa la definizione di uno scenario evolutivo è rappresentato dalle strategie delle imprese multinazionali presenti nel distretto. Se la chiusura dello stabilimento Baxter non ha avuto un rilevante impatto sull'occupazione locale, essa, tuttavia, si inserisce all'interno di una strategia di ri-localizzazione delle attività produttive che sta interessando tutti i grandi gruppi multinazionali. I fenomeni di accentramento a Mirandola di produzioni a maggiore valore aggiunto e di decentramento all'estero di prodotti standardizzati e a minor valore, hanno già interessato alcuni gruppi e altri si apprestano a farlo nei prossimi anni. Occorre, quindi, vedere se questo processo potrà garantire i livelli occupazionali attuali o determinerà nel complesso un saldo negativo. A ciò si aggiungono i processi di riorganizzazione/razionalizzazione interni ai gruppi ed i fenomeni di acquisizione³¹, che possono rapidamente modificare gli assetti delle imprese locali, aumentandone o diminuendone il grado di autonomia, e mutandone così le prospettive future.

Il contesto competitivo nel quale operano le imprese del settore biomedicale è caratterizzato da un livello di concorrenza mediamente elevato. Nel caso del prodotto principale dell'area, il cosiddetto disponibile, la concorrenza, relativa alle produzioni tecnologicamente più consolidate, è giocata prevalentemente sul prezzo, e sui mercati internazionali cominciano ad inserirsi nuovi competitori in grado di produrre a prezzi competitivi.

³¹ La recente notizia dell'acquisizione della Gambro da parte del gruppo americano DaVita crea, ad esempio, un'area di incertezza sulle strategie future del gruppo.

I concorrenti principali dei produttori del distretto di Mirandola continuano ad essere i produttori dei paesi industrializzati, ma è significativo che alcune grandi imprese del distretto abbiano iniziato a delocalizzare le produzioni più consolidate in paesi esteri a minor costo del lavoro.

La pressione competitiva rappresenta uno stimolo importante per la ricerca di un migliore posizionamento, e una conferma di questo è rappresentata dalle strategie perseguite e previste dalle imprese locali.

Nelle previsioni per i prossimi anni, le aziende che intendono introdurre nuovi prodotti e ampliare la gamma offerta aumentano in misura molto significativa, e incrementano anche quelle che prevedono di innovare i prodotti esistenti. Fra gli altri obiettivi perseguiti, si rileva un forte aumento delle aziende che intendono ampliare i mercati di sbocco e ridurre i costi di produzione.

Queste strategie sono presenti tra le imprese di tutte le dimensioni e specializzazioni produttive, ma si può notare che mentre l'impegno sull'innovazione del prodotto e della gamma produttiva ha un carattere trasversale, l'obiettivo dell'ampliamento dei mercati di sbocco riguarda maggiormente le imprese di piccole e medie dimensioni, e quello riguardante la riduzione dei costi di produzione le aziende di maggiori dimensioni.

Gli elementi emersi dall'indagine rassicurano sulla vitalità di questo settore, che si esprime sia attraverso la nascita di nuove imprese che realizzano prodotti nuovi per il distretto sia attraverso l'impegno delle aziende pre-esistenti nell'introduzione di nuove produzioni.

Rimangono, tuttavia, alcuni aspetti critici che riguardano, in particolare, le aziende di piccole dimensioni che realizzano apparecchiature e disposable finiti. Queste imprese, oltre ad avere subito negli ultimi anni il maggiore arretramento sui mercati esteri, indicano come problema principale proprio la difficoltà ad entrare su nuovi mercati.

Le prospettive di crescita di questo consistente nucleo di aziende sono fortemente condizionate dalla capacità di superare queste difficoltà, in quanto il mercato interno, sul quale esse prevalentemente operano, non offre spazi sufficienti per favorirne uno sviluppo significativo.

Il secondo aspetto, che riguarda sempre le imprese di piccole dimensioni, è legato ai problemi finanziari. L'elevata esposizione finanziaria che caratterizza, in generale, le imprese del settore biomedicale, grava maggiormente sulle imprese di minori dimensioni, e questo può condizionare negativamente la capacità, di queste aziende, di sostenere l'impegno sul fronte della ricerca sul prodotto.

Il sostegno all'attività di ricerca e innovazione del prodotto e il supporto all'ampliamento dei mercati esteri di sbocco rappresentano quindi due ambiti prioritari di intervento per l'industria biomedicale di questa area.

Così come il favorire forme di aggregazione fra piccole e medie imprese, valorizzare le capacità tecniche e produttive del distretto, intensificare l'attività di ricerca e innovazione sia sui prodotti che sui processi, costituiscono i principali obiettivi sui quali continuare ad investire.

Tav. 91 - La dimensione del settore biomedicale
Valori riferiti all'universo delle imprese

	1997	2000	2003	2004 *	Var. 1997/2000	Var. 2000/2003
Fatturato (Milioni di € correnti)	400,2	515,5	621,5	632,9	+28,8	+20,6
Quota export (%)	49,3	60,7	60,0	60,0	+57,0**	+19,2**
Imprese	74	70	78	74	-5,4	+11,4
Addetti	3209	3660	4248	4256	+14,1	+16,1
di cui: Nel distretto	3024	3443	3896	3898	+13,9	+13,2
Fuori distretto	185	217	352	358	+17,3	+62,2

*Preconsuntivo **Variazione calcolata sul valore delle esportazioni

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 92 - Le imprese finali e di subfornitura
Valori riferiti all'universo delle imprese

	1997	2000	2003	2004 *	Var. 1997/2000	Var. 2000/2003
Imprese						
Finali	35	35	42	40	0,0	+20,0
Subfornitura	39	35	36	34	-10,3	+2,9
Totale	74	70	78	74	-5,4	+11,4
Addetti						
Finali	2687	3114	3567	3572	+15,9	+14,5
Subfornitura	522	546	681	684	+4,6	+24,7
Totale	3209	3660	4248	4256	+14,1	+16,1

*Preconsuntivo

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 93 - I prodotti realizzati
Valori riferiti all'universo delle imprese

Milioni di € correnti	1997		2000		2003		Var.	Var.
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	1997/2000	2000/2003
Macchine elettromedicali	53,3	13,3	81,8	15,9	118,9	19,1	+53,5	+45,4
Disposable	332,0	83,0	423,2	82,1	474,7	76,4	+27,5	+12,2
Altri prodotti medicali	6,8	1,7	5,5	1,1	11,2	1,8	-19,1	+103,6
Altro (servizi, ecc.)	8,1	2,0	5,0	0,9	16,8	2,7	-38,3	+236,0
Totale	400,2	100,0	515,5	100,0	621,5	100,0	+28,8	+20,6

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 94 - I settori d'impiego dei prodotti
Valori riferiti all'universo delle imprese

	1997	2000	2003
	%	%	%
Emodialisi	47,0	46,5	44,8
Cardiochirurgia	17,4	16,0	20,1
Trasfusione/Autotrasfusione	9,3	10,0	10,9
Aferesi	3,2	2,1	1,8
Nutrizione/Infusione	1,7	3,8	2,3
Anestesia e rianimazione	11,0	13,1	7,0
Ginecologia	0,6	0,4	0,7
Ortopedia	0,6	0,9	0,7
Chirurgia	0,8	0,6	0,8
Urologia	1,0	0,3	0,5
Drenaggi	-	-	1,0
Radiologia	-	1,5	2,2
Prodotti utilizzati in più settori	2,5	1,7	3,1
Altri medicali	1,5	1,2	1,5
Prodotti non medicali	1,0	0,5	0,4
Non disponibile	2,3	0,9	2,3
Totale produzione	100,0	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 95 - Il grado di concentrazione della produzione
Valori riferiti all'universo delle imprese

	1997 % sul fatturato del distretto	2000 % sul fatturato del distretto	2003 % sul fatturato del distretto
Prima impresa	22,4	23,2	24,9
Prime 3 imprese	59,5	60,1	62,2

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

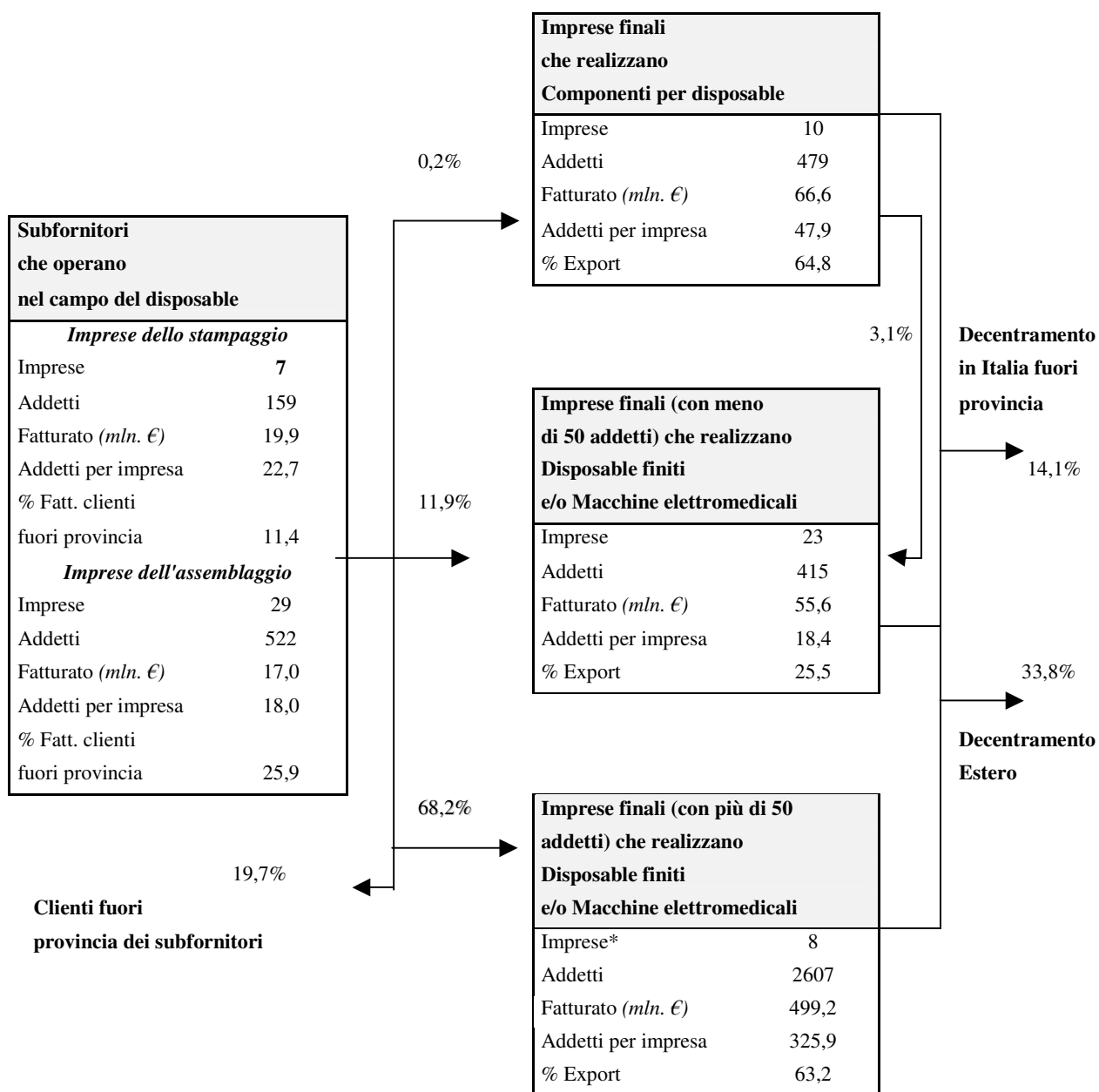
Tav. 96 – Le aree di decentramento produttivo
Valori riferiti all'universo delle imprese

	1997 % sul costo delle commesse decentrate	2000 % sul costo delle commesse decentrate	2003 % sul costo delle commesse decentrate
Provincia di Modena	60,0	57,1	52,2
Resto Emilia Romagna	9,9	5,5	7,2
Resto Italia	25,8	34,9	6,8
Estero	4,2	2,4	33,8
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: R&I s.r.l. – Osservatorio sul settore biomedicale nel distretto mirandolese

Tav. 97 - La struttura del settore biomedicale nel distretto mirandolese, 2003

Valori riferiti all'universo delle imprese



* + 1 u.l. di impresa fuori distretto con una occupazione pari a 66 addetti.

