

RESTANO PREOCCUPANTI LE CONDIZIONI DI MERCATO...

Il mercato si fa sempre più difficile e selettivo. Questa è la sintesi delle tendenze più interessanti rilevate a luglio da Ucisap, confrontandole con giugno.

Non è, infatti, bello da dirsi e tantomeno da constatare, mese dopo mese, quanto peggiorino le condizioni di profittabilità del lavoro degli stampisti in Italia. Tra i diversi parametri rilevati periodicamente dalla Ucisap intervistando gli associati, in questa occasione si esamina quella più critica, che rappresenta poi la sintesi di tutto il lavoro svolto: i profitti. È vero che ci sono altri parametri quali gli ordini conseguiti, i prezzi spuntati, le consegne e i preventivi, ma tutto deve comunque confluire in un valore finale che sono appunto i profitti. Ebbene, esaminando questo grafico a torta per luglio nel confronto con giugno, emerge quanto segue.

- ▶ Gli entusiasti o comunque coloro che sono censiti come "eccellente", in giugno scompaiono. Erano il 4%.
- ▶ Scompaiono in luglio i "buoni" (gli ex eccellenti che considerano ora il mercato come buono) che non figuravano nel mese precedente. In questa rilevazione contano per il 7,5%;
- ▶ Scendono i "discreti", che passano al 44% dal precedente 61.
- ▶ Raddoppiano coloro che percepiscono il mercato come "cattivo", che ora valgono



giorno. Se questo aspetto è squisitamente sociologico, la più importante conseguenza di una spersonalizzazione di questo tipo è nella carenza di "invenzioni-migliorie" realizzabili in officina.

Non pensando al lavoro che si svolge, non lo si vive, quindi non si riesce ad interpretarlo tanto da migliorarlo. Il concetto, messo in questi termini, non dovrebbe essere particolarmente complesso, spiegando come la carenza di innovazioni sul lavoro, non sia una crisi di una singola

realtà aziendale, ma un problema nazionale e generazionale, che non si replica in Germania ad esempio, ma si concentra in Grecia, Spagna e poco meno in Francia.

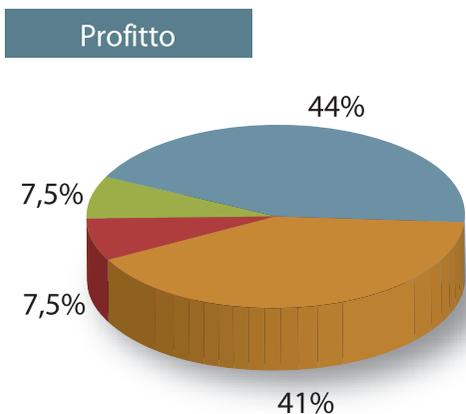
Come si fa a rendere le maestranze partecipi della vita e del lavoro aziendale? Normalmente a questo quesito risponde la politica del personale. Laddove il 95% delle imprese di stampi in Italia, sia da considerare tra il medio e piccolo, ovvero non in grado di potersi permettere un direttore del personale, sarebbe saggio affidarsi a dei consulenti al fine di aumentare la produttività (mediamente si eleva dal 7-9% fino a un massimo del 12-15%) e di lanciare una politica di ricerca e sviluppo sulle cose pratiche e minute di ogni giorno, per realizzare un prodotto finale e annesso servizio, che non sia comparabile con la concorrenza. L'obiettivo è giungere a una tale personalizzazione verso il cliente e dall'azienda produttrice, da non poter più comparare i prezzi. Il mercato desidera un alto livello d'aderenza alle necessità personali del cliente. Questa tendenza è di tutto il mondo occidentale per sganciarsi dalla concorrenza dei paesi emergenti, i quali non possono che essere fermi alla replica del servizio-prodotto. Chi non si "originalizza" (parola non in italiano corretto, ma per fissare un concetto nella mente del lettore) è destinato a perdere quote di mercato. Processi di trasformazione in questo senso sono già avviati in Germania e maturi negli USA.

il 41% del campione, rispetto al 22% di giugno;

- ▶ I "pessimisti", che erano il 13% a giugno, ora a luglio si moderano al 7,5%. Fin qui quanto viene rilevato dalla percezione degli operatori, ma non basta, serve cercare di spiegare cosa stia accadendo.

L'urgenza di "originalizzarsi"

Su questo tema la Redazione di Stampi è impegnata da diversi mesi, rischiando di vedersi accusata d'insistere su un tema, che comunque tutti ritengono fondamentale: la ricerca e sviluppo "in casa" per migliorarsi e rendersi "originali". Cerchiamo di spiegarci. Assodato che purtroppo gli stampisti italiani assumono pochi ingegneri meccanici ed elettronici, come ricorrono ancora meno alla consulenza tecnica, non è trascendentale pensare che chi sia sulla macchina 8 ore al giorno da anni, possa pensare a delle migliorie. Sicuramente la massa dei dipendenti spende senza passione, una giornata di lavoro dietro retribuzione, rinviando invece la vita al tempo fuori dall'officina. Qui si mette il dito su una piaga sociale. Pensare di sentirsi vivo solo al termine dell'attività di lavoro vuol dire rinunciare a una parte consistente della propria esistenza, amputandosi deliberatamente di almeno 10 ore al



MA GLI STAMPISTI DECIDONO DI INVESTIRE

Per leggere "il futuro" per i prossimi sei mesi si è scelto, tra i diversi indicatori offerti dall'Ucisp, quello relativo agli investimenti. Partiamo con il confronto sui dati emersi a luglio:

- coloro che hanno deciso un sostanzioso incremento degli investimenti sono l'11% contro il 4,5 del mese precedente;
- per un moderato incremento nel miglioramento degli impianti a luglio, si registra un 37,5% contro il precedente 30,5 di giugno;
- su una posizione d'attesa, che nel linguaggio statistico è definita "statico", a luglio c'è il 30% contro il precedente 39%
- la parte d'imprenditori che si riconosce nel calo moderato è a luglio del 18,5% contro il 13;
- infine chi riduce con energia gli investimenti è a luglio il 3,5% contro il 13% di giugno.

Leggendo questi dati emerge come la categoria sia ben decisa ad alzare gli standard di qualità delle lavorazioni, svolte fino ad ora. Il punto che emerge come suggerimento da questo pezzo è di non limitare l'innovazione all'acquisto di un nuovo macchinario ma, in aggiunta, "metterci di proprio", in quel gusto alla novità-personalizzazione nella lavorazione, che non è più e solo "ingegno italiano" ma una precisa scienza esatta: la ricerca. Ricercare vuol dire fare le stesse cose in meno tempo,

con ridotte quantità d'energia e materia prima elevando, al contempo la qualità. Non solo, bisogna anche saper vendere questo tocco d'originalità, differenziando il prezzo dalla concorrenza. La vita è difficile.

Pochi gli ordini ricevuti

Per poter meglio immaginare il futuro va presa in considerazione anche la tendenza espressa dalla grafica "ordini ricevuti". Anche qui, partendo dai dati raccolti dall'Ucisp si riscontra quanto segue.

Ciò che possiamo indicare come "incremento sostanziale" che a giugno era al 26% in luglio si riduce a zero. Un dato preoccupante, ma che non è il solo come si può leggere dalle successive tendenze.

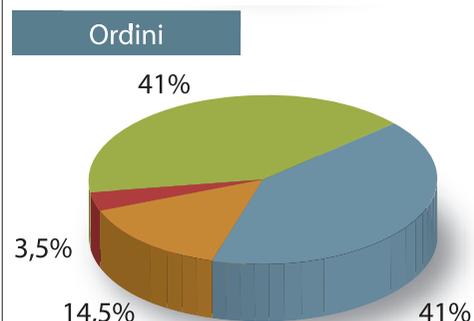
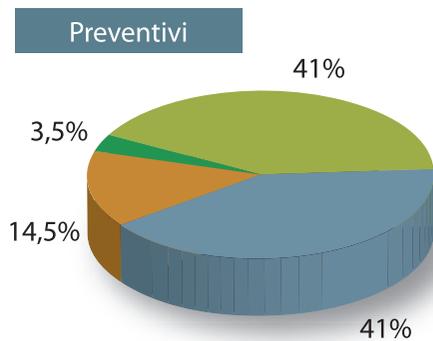
Al contrario rispetto la voce precedente, "l'incremento medio" che era zero a giugno ora si attesta al 41%.

Coloro che non si discostano dallo "statico" erano il 56,5% e ora sono il 41%.

Si mantiene costante il calo moderato; 14,5% a luglio quando era il 17,5% a giugno.

"Il calo sostanziale" compare a luglio per un 3,5% quando non era contemplato nel mese precedente.

Al di là di un ottimismo di facciata svenduto da ogni ordine e grado della piramide economica



italiana, la realtà è che chi vive di solo mercato interno è destinato a: chiudere se non si attiva subito (è già tardi); espandersi sui mercati estero e almeno in quelli della UE andando a cercare lavoro; procedere senza indugio ad aderire a un "contratto in rete" (argomento che sarà affrontato nel prossimo numero di questa rubrica).

