

OSSERVATORIO SUBFORNITURA

2003 Settori Tecnici

1. [PRESENTAZIONE](#)
2. [Il campo di indagine](#)
3. [L'offerta e le sue caratteristiche](#)
4. [Il mercato e la domanda](#)
5. [Le dinamiche del mercato](#)
6. [Gli investimenti in corso](#)
7. [Domanda e committenti, competizione e concorrenti](#)
8. [Nota metodologica](#)

[Inizio Pagina](#)

Documento aggiornato il 27/01/2004.

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

PRESENTAZIONE

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

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

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

L'edizione 2003 dell'Osservatorio è stata realizzata seguendo la metodologia utilizzata nelle quattro precedenti edizioni. In particolare, rispetto alla rilevazione 2002 è rimasta invariata la copertura settoriale e territoriale. I dati esposti in questo rapporto sono pertanto direttamente confrontabili con quelli dello scorso anno.

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

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

Un ringraziamento particolarmente sentito va ai responsabili delle imprese che, con l'ormai consueto spirito di collaborazione, hanno dedicato tempo e attenzione alla compilazione del questionario. I rapporti relativi alle precedenti rilevazioni sono consultabili sul sito del Comitato Network Subfornitura all'indirizzo

[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

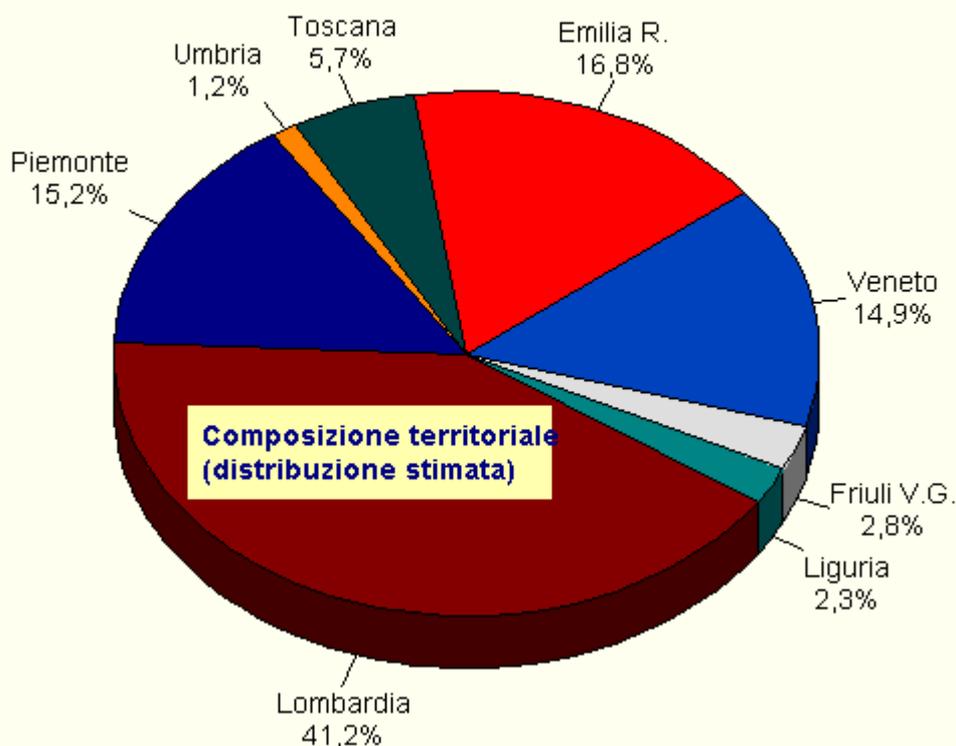
[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Il campo di indagine

L'Osservatorio Subfornitura ha come oggetto di rilevazione le piccole e medie imprese italiane della subfornitura tecnica. In particolare - per quanto riguarda le dimensioni di impresa l'Osservatorio esamina le aziende comprese nella fascia 6 – 99 addetti; - dal punto di vista territoriale la rilevazione ha interessato otto regioni (Piemonte, Lombardia, Liguria, Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Toscana e Umbria).

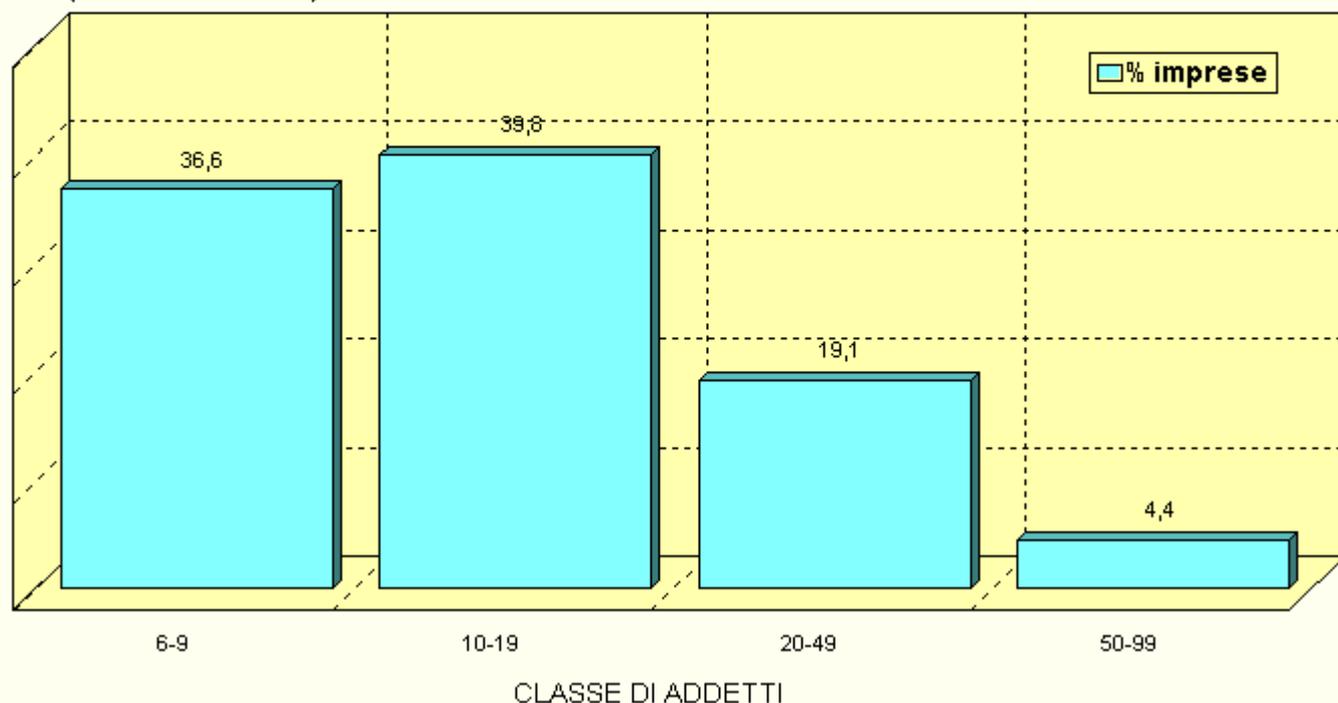
L'indagine è stata condotta in base ad un campione, di 620 unità, stratificato per classi di addetti e regioni. Poiché il campione utilizzato non è di tipo proporzionale, tutti i dati rilevati sono stati opportunamente ripesati sulla base della composizione della popolazione di riferimento. Pertanto, i dati medi e gli indicatori presentati in questo rapporto riflettono l'effettiva struttura dimensionale/regionale esistente all'interno del campo di indagine che costituisce la base di riferimento della rilevazione. Per maggiori dettagli in proposito si rimanda alla nota metodologica.

CAMPO DI INDAGINE E STRUTTURA DELLA BASE DI RILEVAZIONE



CAMPO DI INDAGINE E STRUTTURA DELLA BASE DI RILEVAZIONE

Composizione dimensionale
(Distribuzione stimata)

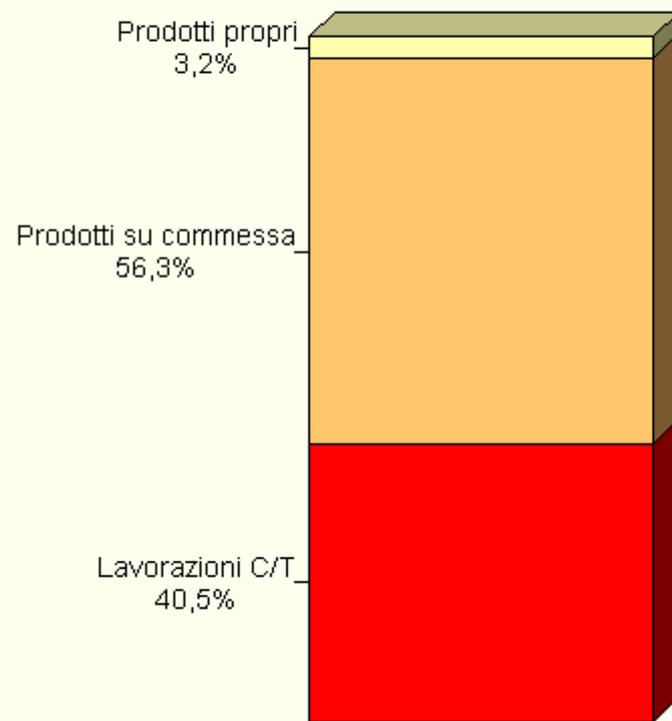


Per quanto riguarda l'identificazione delle attività in subfornitura, l'Osservatorio considera sotto questa voce:

1. le lavorazioni realizzate per conto di terzi;
2. i prodotti (parti, componenti, complessivi, ecc.) fabbricati su commessa sulla base di specifiche tecniche dei committenti.

Nella rilevazione sono incluse solo le aziende nelle quali queste due componenti, nel loro insieme, superano la metà del fatturato. Nel campione 2003 l'attività svolta in subfornitura rappresenta mediamente il 97% del giro d'affari delle aziende (di cui il 40% nella forma di lavorazioni in conto terzi).

LE ATTIVITA' IN SUBFORNITURA



» Vedi [Nota metodologica](#)

[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

L'offerta e le sue caratteristiche

- [Comparti e attività](#)
- [Profilo dell'offerta](#)

[Inizio Pagina](#)

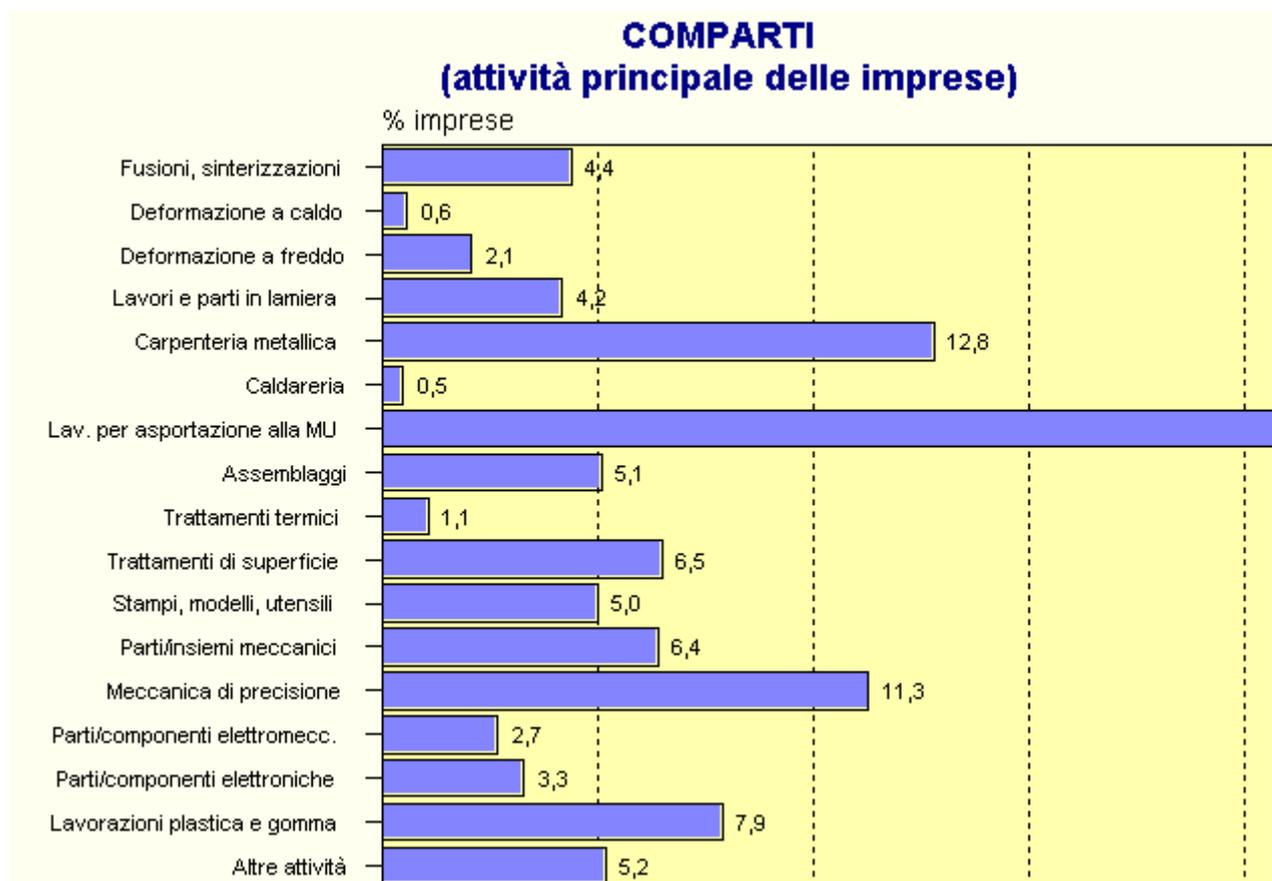
OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

L'offerta e le sue caratteristiche

Comparti e attività

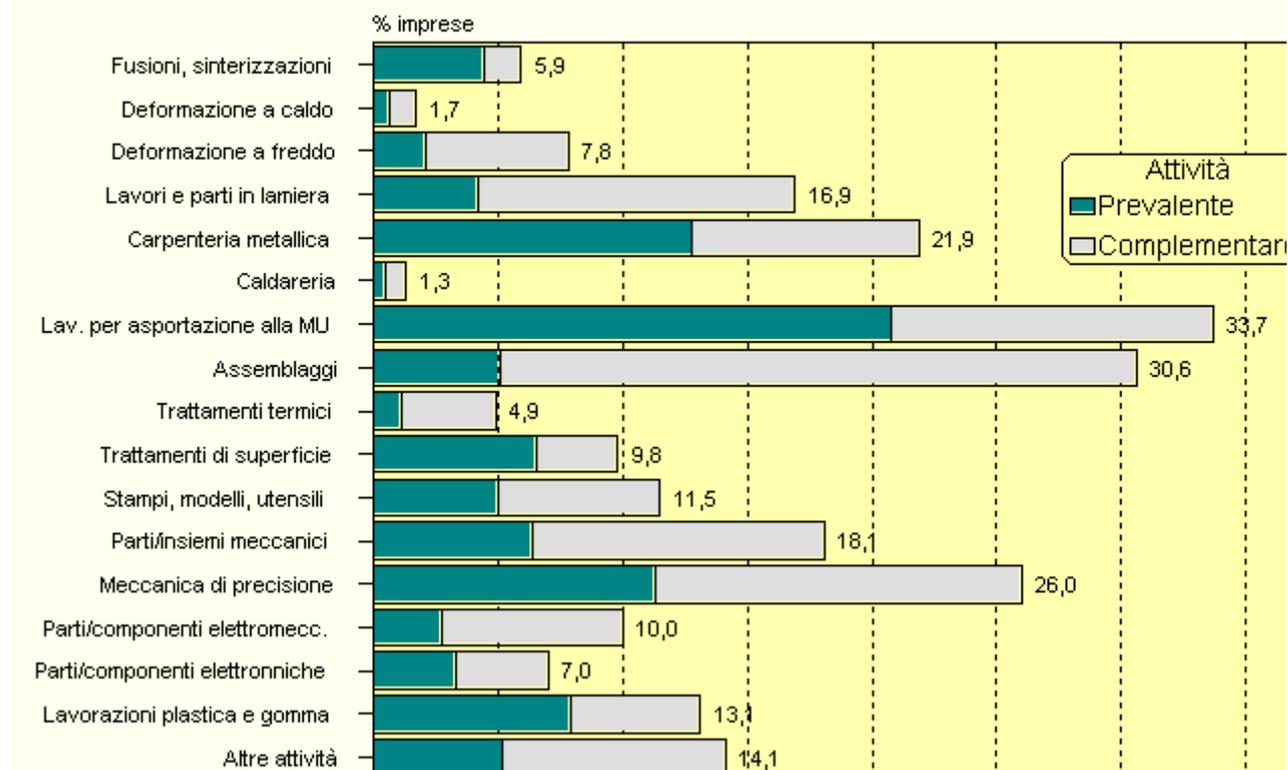
Il sistema di subfornitura indagato dall'Osservatorio è quello delle attività tecniche e pertanto fa riferimento a tre settori principali: - Meccanica - Elettromeccanica ed Elettronica - Plastica e gomma All'interno di questi settori vi è un'ampia gamma di realtà produttive che rendono l'offerta di subfornitura molto articolata sotto il profilo merceologico e delle tecnologie impiegate. Ponendo l'attenzione sulla sola attività principale svolta da ciascuna impresa emergono, per numerosità di operatori rappresentati, alcune categorie: in primo luogo quella delle lavorazioni per asportazione alla macchina utensile (oltre il 20% dei subfornitori), seguita dalla carpenteria metallica e dalla meccanica di precisione. Ampiamente rappresentati sono altresì il comparto della carpenteria metallica (11,9%) e quello della meccanica di precisione. Il profilo di insieme si modifica in parte rispetto a quello della passata edizione presentando una quota più elevata di aziende impegnate in attività meccaniche.



Molte aziende svolgono tuttavia anche attività diverse e complementari rispetto a quella indicata come principale. Circa il 30% delle aziende subfornitrici, ad esempio, svolge per i committenti

lavori di assemblaggio, anche se questa è solo in alcuni casi (5,1%) il contenuto primario dell'offerta. La classificazione per comparti assume quindi spesso solo un valore orientativo. Il quadro complessivo dell'offerta è pertanto molto più ampio e articolato rispetto a quanto evidenziato dalla sola attività primaria. Se si esaminano in dettaglio i contenuti dell'offerta delle singole aziende si evidenziano rapporti di interdipendenza tra le varie componenti della subfornitura sicuramente più complessi di quelli che la pura classificazione per comparti lascia intravedere.

LAVORAZIONI E PRODOTTI DI SUBFORNITURA PRESENTI NELL'OFFERTA DELLE IMPRESE



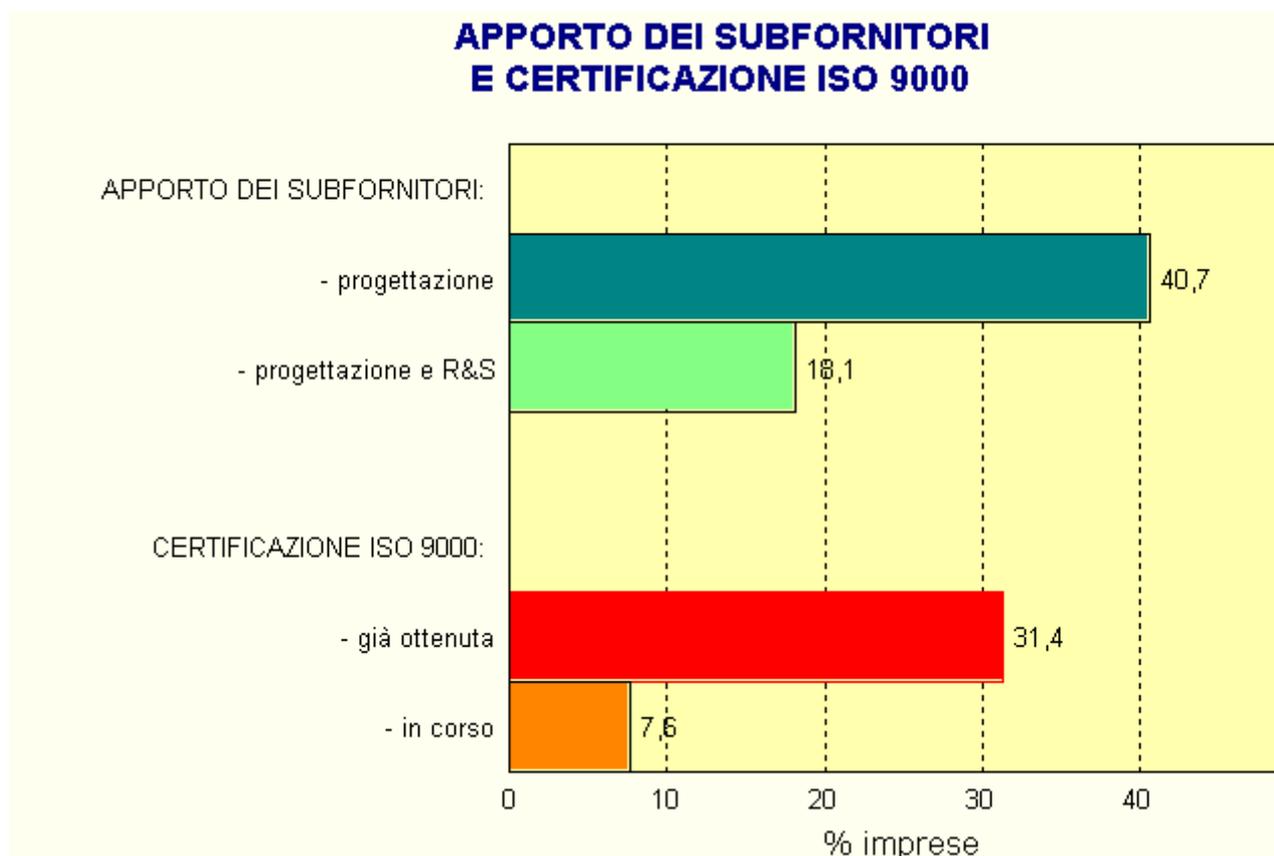
OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

L'offerta e le sue caratteristiche

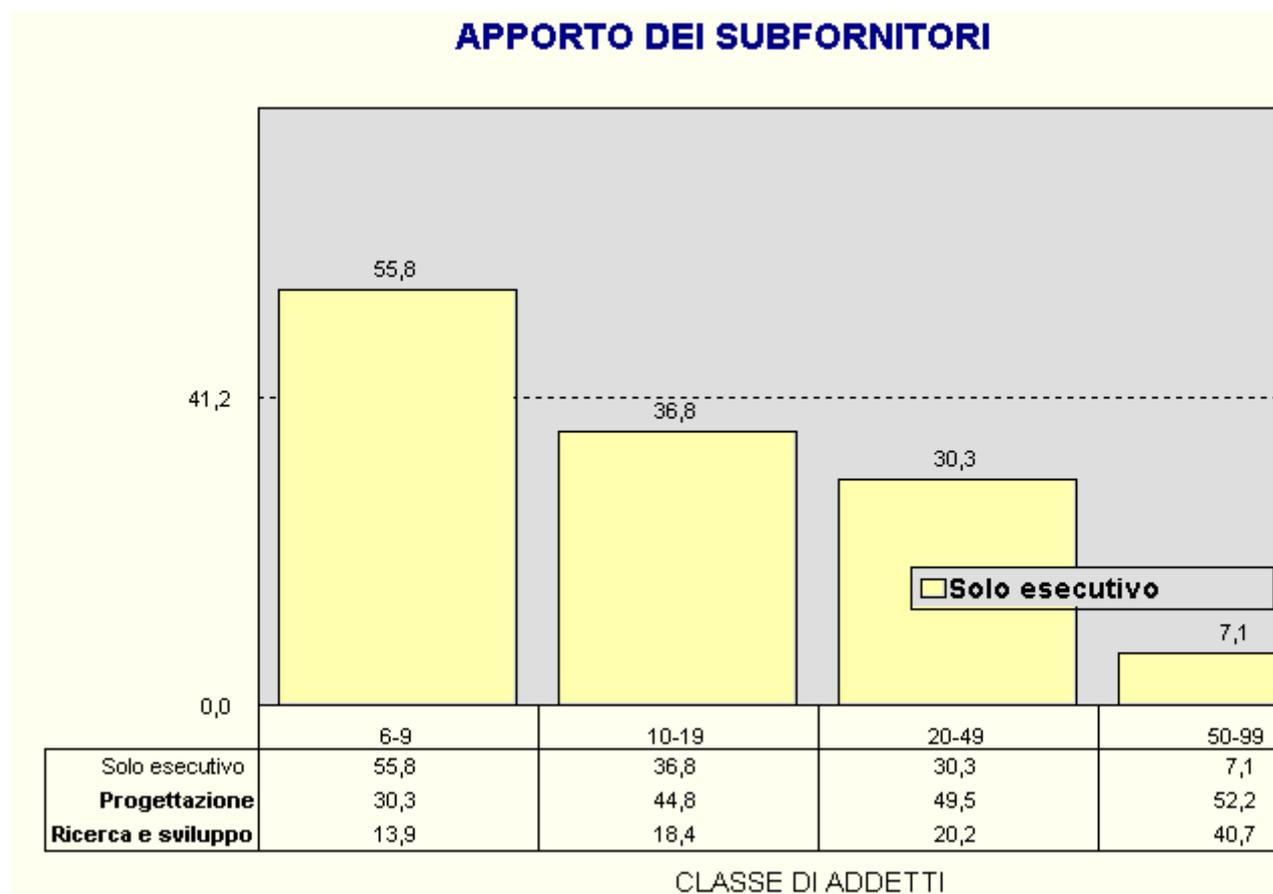
Profilo dell'offerta

Vi sono altre variabili che al di là degli aspetti merceologici o tecnologici connessi con l'attività dell'impresa, qualificano in modo differenziato l'offerta. Si tratta inoltre di aspetti che si correlano con le dimensioni d'impresa e che, quindi, sono importanti per valutare talune risultanze che emergono analizzando le cifre che l'Osservatorio propone. All'interno del sistema di subfornitura sono, infatti, compresenti aziende che concentrano la loro attività su apporti di tipo strettamente esecutivo ed aziende che integrano nelle loro prestazioni la capacità di collaborare con i committenti in sede di progettazione (40,7%) o, anche, di fornire apporti allo sviluppo dei prodotti (18,7%). Nel complesso si tratta di una realtà ampiamente diffusa nel sistema italiano di subfornitura tecnica e qualifica più della metà (54,%) delle PMI oggetto di rilevazione dell'Osservatorio.



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

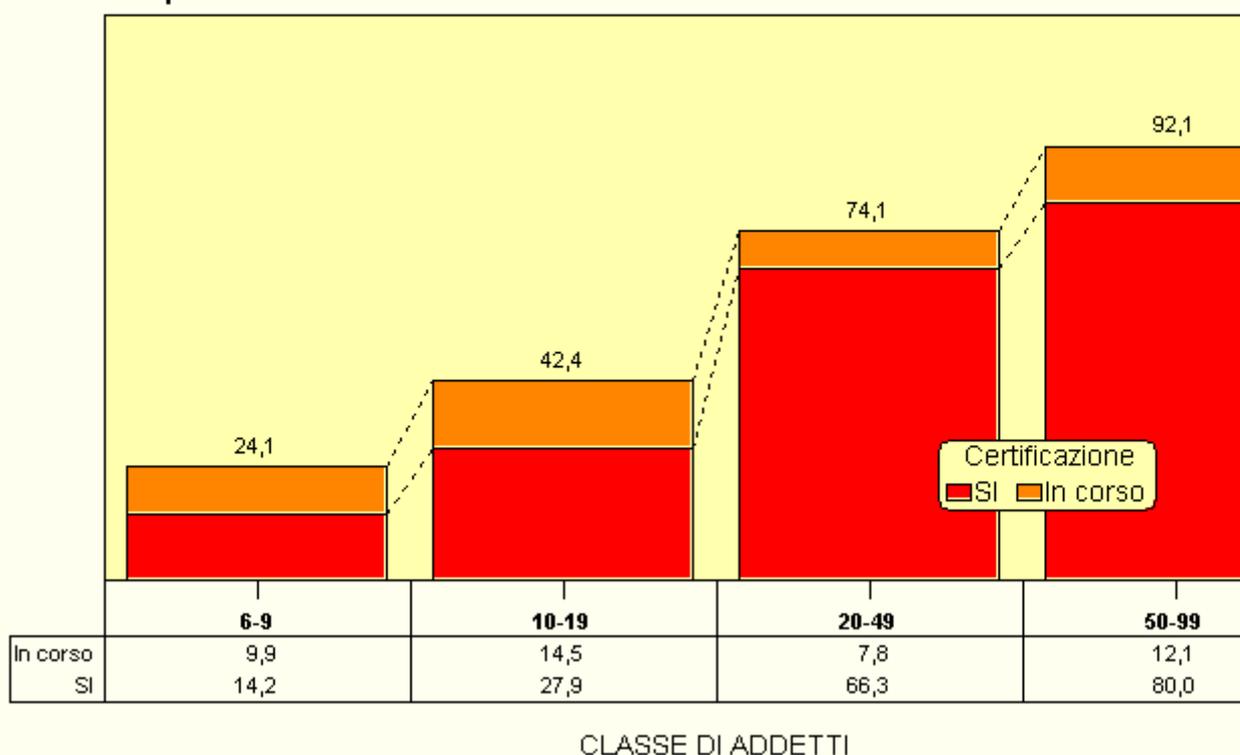
questo tipo di competenze e funzioni terziarie.



Nel sistema italiano della subfornitura si deve inoltre considerare che il 31,4% delle imprese opera con un sistema qualità già certificato in base alle norme ISO 9000 e che un ulteriore 7,6% è in via di certificazione. La diffusione della certificazione ISO 9000 presenta livelli fortemente differenziati e mostra una ancora più marcata relazione con le dimensioni d'impresa. Distinguere tra subfornitori di diversa dimensione significa pertanto spesso distinguere tra imprese certificate e non certificate.

SISTEMA QUALITA' AZIENDALE Certificazione ISO 9000

% imprese



[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Il mercato e la domanda

- [Settori di sbocco](#)
- [Aree di mercato](#)
- [Mercati esteri](#)

[Inizio Pagina](#)

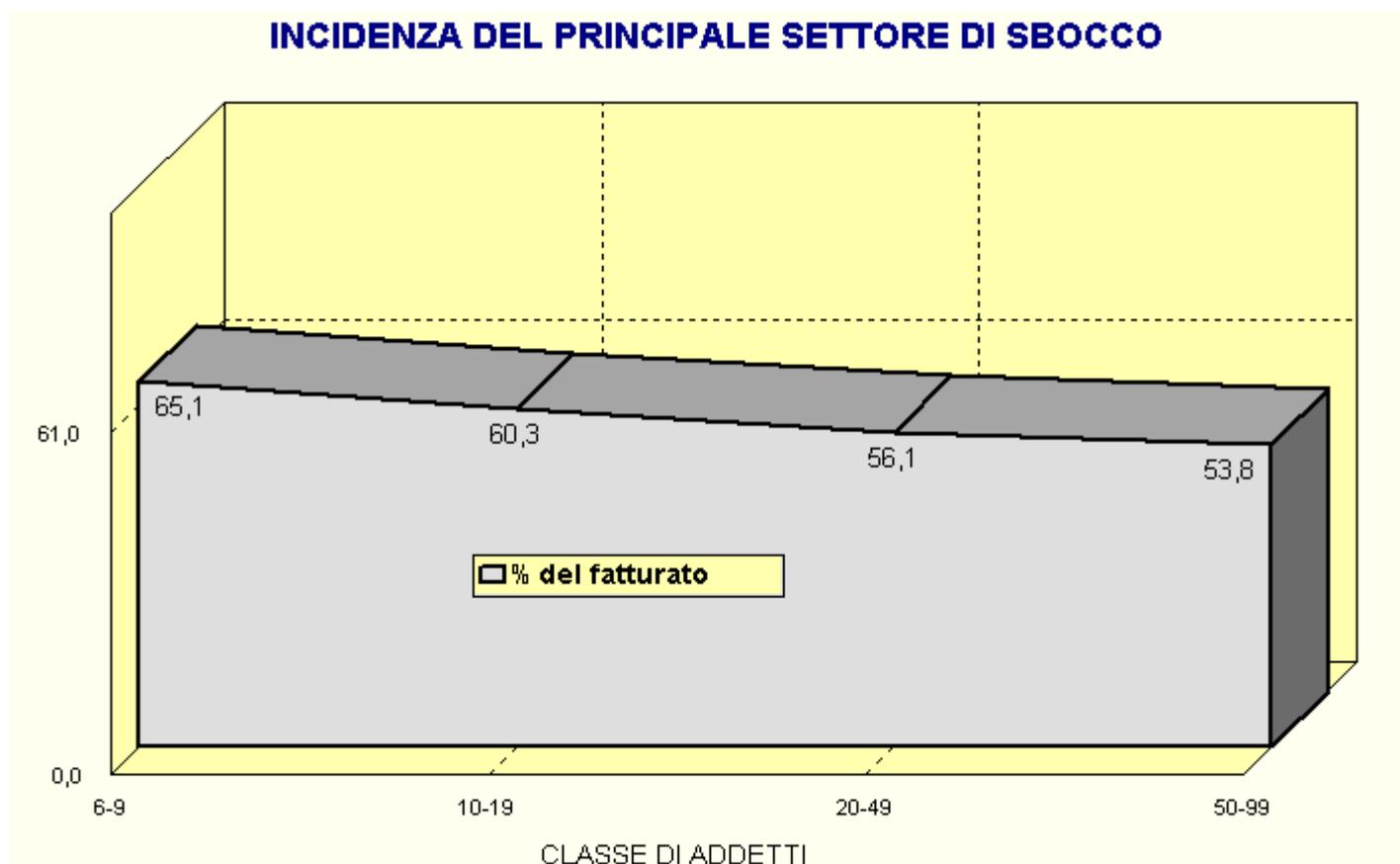
OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Il mercato e la domanda

Settori di sbocco

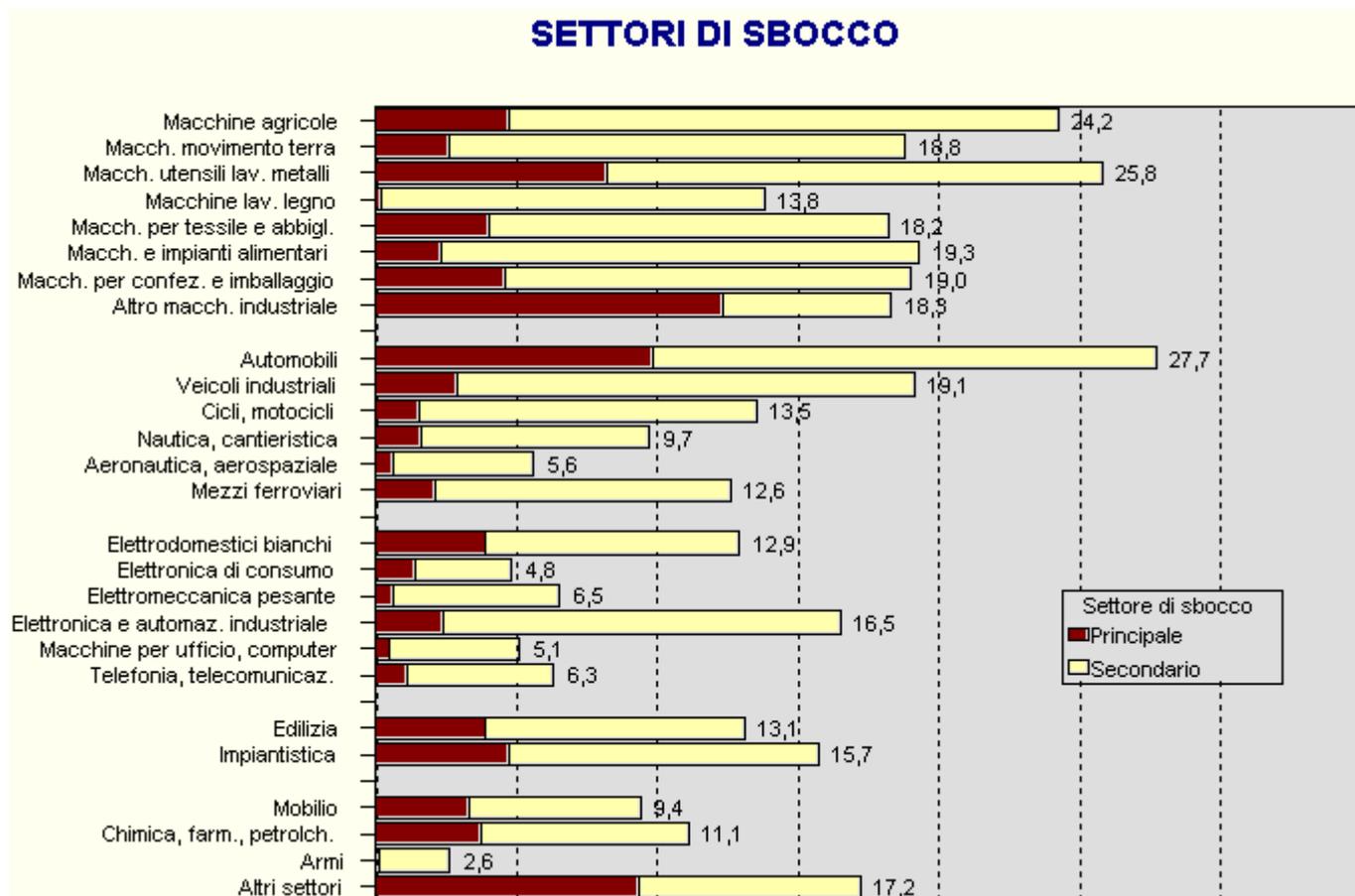
Le imprese di subfornitura indirizzano la propria offerta verso una molteplicità di settori: ogni azienda ne serve mediamente 4 diversi. Ciascuna azienda tende tuttavia ad orientare la propria offerta verso un settore di sbocco primario, dal quale dipende una quota consistente del proprio giro di affari, in media il 61%.



Tale quota si riduce progressivamente al crescere delle dimensioni d'impresa, ma permane elevata anche nelle aziende di maggiore dimensione (53,8% nella classe 50-99 addetti), confermando la propensione della subfornitura tecnica a mantenere una elevata specializzazione di filiera.

L'industria verso la quale si indirizza il maggior numero di subfornitori è quella automobilistica: essa costituisce la componente principale della domanda per il 9,8% dei subfornitori e rappresenta uno sbocco complementare per un altro 17,5%. In totale l'auto interessa oltre un quarto dei subfornitori (27,5%). Se si aggiungono i veicoli industriali, si può rilevare l'importanza complessiva del settore automotive in questo mercato. Uno sbocco principale o secondario alle

aziende di subfornitura è frequentemente offerto, inoltre, da una molteplicità di produttori di macchinario e, insieme con questi, dal settore dell'automazione ed elettronica con applicazioni in campo industriale. Le attività connesse con la produzione di beni strumentali costituiscono nel loro insieme una delle componenti della domanda che condizionano maggiormente lo sviluppo del mercato. Nell'industria del macchinario lo sbocco più consistente è costituito dalle macchine utensili per la lavorazione dei metalli che interessa circa un quarto delle imprese e che costituisce nell'8,3% dei casi il riferimento di mercato primario. Le macchine utensili si posizionano quindi al secondo posto tra i settori di domanda.



[Inizio Pagina](#)

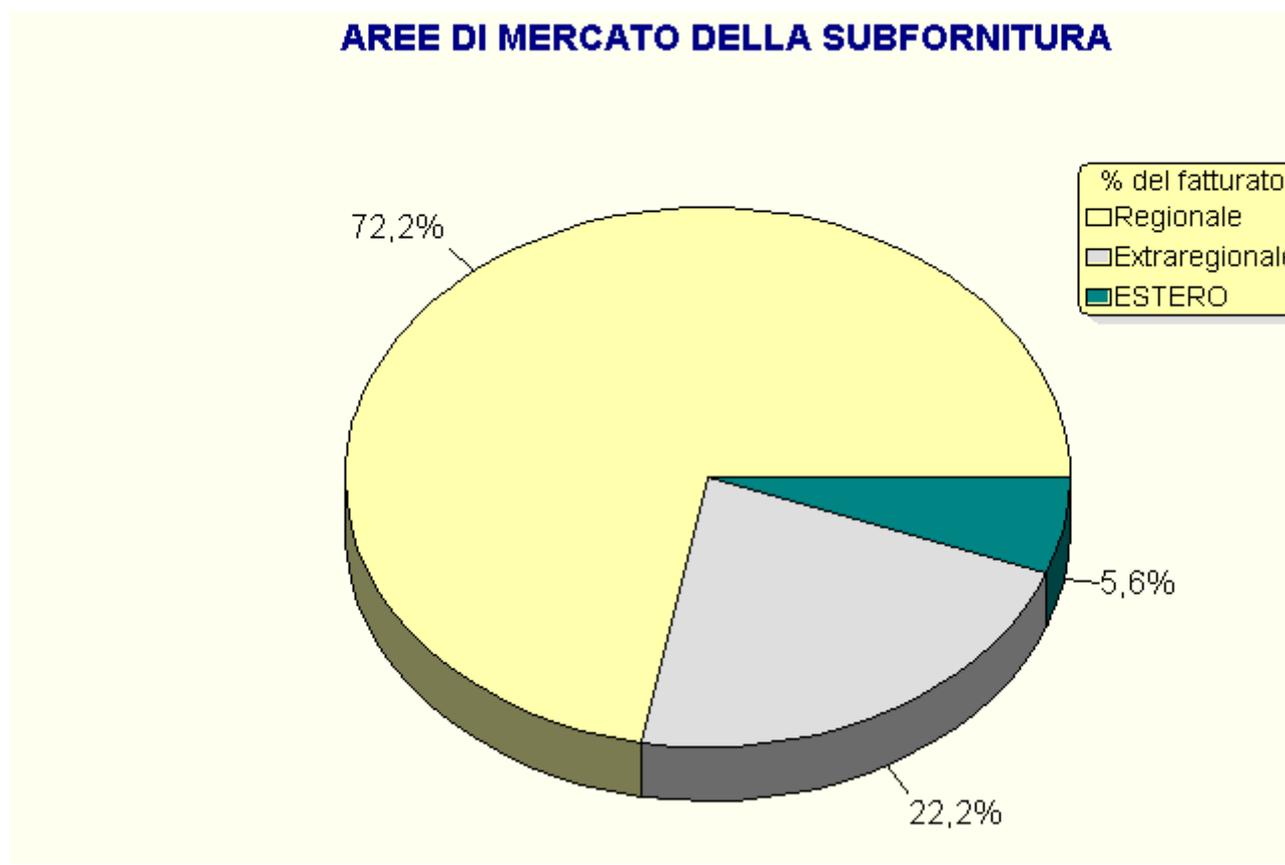
OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Il mercato e la domanda

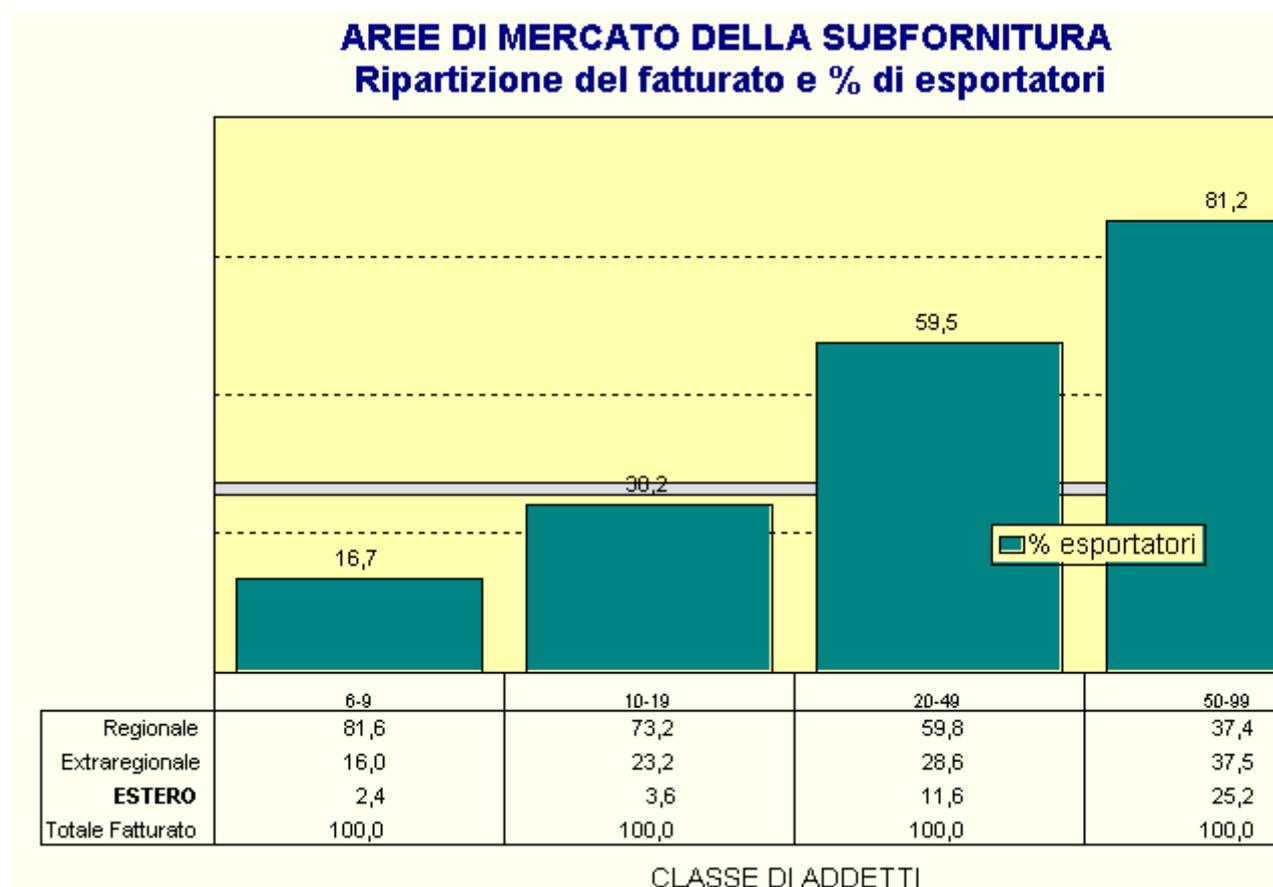
Aree di mercato

La quota di fatturato che un subfornitore normalmente realizza con committenti della propria regione continua a mantenersi elevata (72,3%). La parte residua del giro d'affari è attivata in larga parte da clienti localizzati in altre regioni (22,2%). In media, la componente estera si attesta sul 5,6%. A tale proposito i segnali, sia pure deboli, di un progressivo allargamento dei mercati di riferimento hanno segnato una battuta di arresto. Rispetto allo scorso anno la quota esportata si è ridotta di un punto. A questo risultato ha contribuito un calo non indifferente del numero di aziende attive sul mercato internazionale. La crisi industriale non è solo fenomeno italiano, ma coinvolge anche altri paesi europei, in particolare Francia e Germania, dove la subfornitura tecnica italiana trova più frequentemente sbocco.



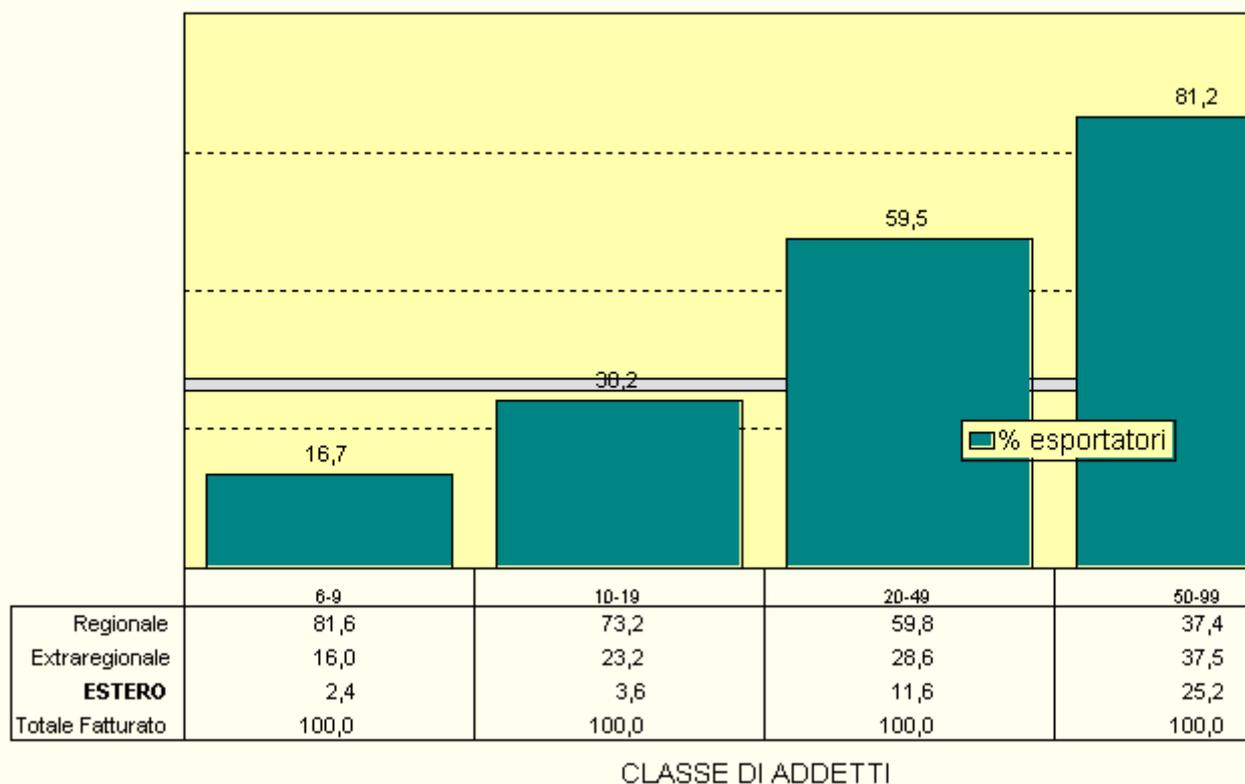
Il calo della quota export, ma soprattutto la riduzione del numero di aziende attive all'estero, ha interessato tutte le classi dimensionali, ma ha inciso in misura ancora più accentuata sulle imprese con meno di 20 addetti. Per le imprese italiane di subfornitura la crisi internazionale dell'industria ha quindi sottratto quelle opportunità di business che esistevano in passato e che, se pur talora occasionali, consentivano talora di compensare difficoltà del mercato interno. La situazione

congiunturale viene così ad enfatizzare il fatto che al di sotto dei 20 addetti è difficile che una azienda di subfornitura possa sviluppare e, soprattutto, consolidare un rapporto con la committenza internazionale.



La riduzione della componente estera del giro d'affari e la contrazione del numero di imprese esportatrici è visibile in tutte le regioni, salvo l'Emilia Romagna, che ha visto aumentare il numero di aziende attive all'estero ed il Veneto, che presenta un profilo di attività internazionale stabile.

AREE DI MERCATO DELLA SUBFORNITURA Ripartizione del fatturato e % di esportatori



[Inizio Pagina](#)

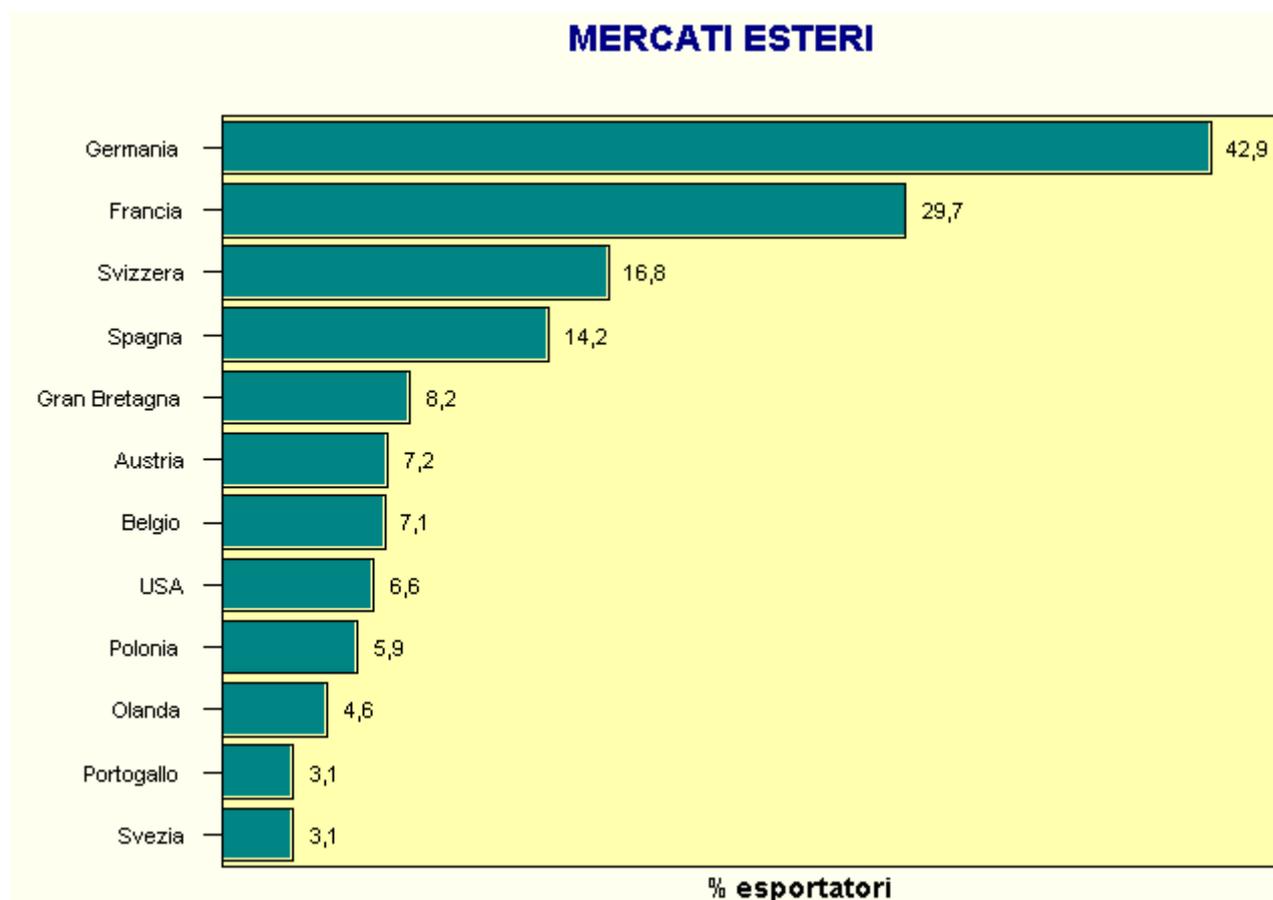
OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Il mercato e la domanda

Mercati esteri

La gerarchia dei mercati rimane sostanzialmente invariata rispetto a quella registrata in passato, con Germania e Francia saldamente attestata nelle posizioni di testa.



La percentuale di esportatori presenti in questi due mercati si è tuttavia visibilmente abbassata rispetto a quella rilevata lo scorso anno. Il fenomeno non è tuttavia circoscritto a questi due paesi, ma è generalizzato. Il calo degli esportatori attivi sui mercati francese e tedesco non è pertanto compensato da uno spostamento dell'attività verso altri paesi. Nel corso dell'ultimo anno non è, quindi, solo diminuito il numero delle imprese esportatrici, ma si è anche ridotto in misura apprezzabile il numero di paesi in cui operano le aziende rimaste attive sul mercato internazionale. Di fatto se si combinano i due elementi, ridotto numero di esportatori e ridotto numero di presenze degli esportatori rimasti su singoli mercati, si può affermare che nell'ultimo anno si contano numerose uscite dai mercati internazionali. La Germania, che solo l'anno precedente rappresentava un mercato per il 17,1% degli operatori, interessa ora solo il 14,2% delle imprese; e con questo si può valutare in circa il 20% il calo delle presenze. Ma considerazioni simili valgono

in misura più o meno rilevante per molti altri paesi.

[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Le dinamiche del mercato

- [Andamento dell'attività](#)
- [Tendenza degli ordini](#)
- [Trend degli ordini per area di mercato](#)

[Inizio Pagina](#)

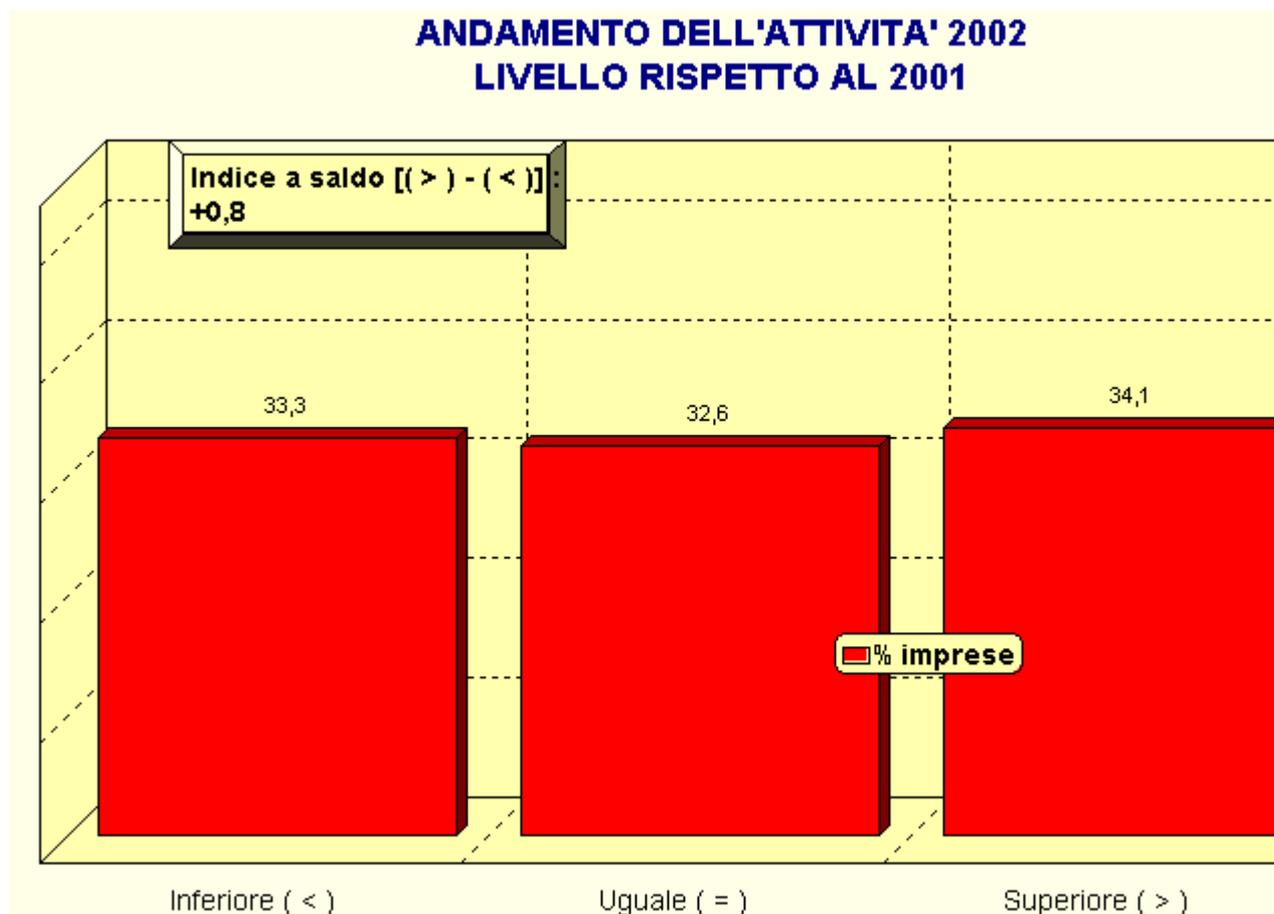
OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice
Precedente
Successiva](#)

Le dinamiche del mercato

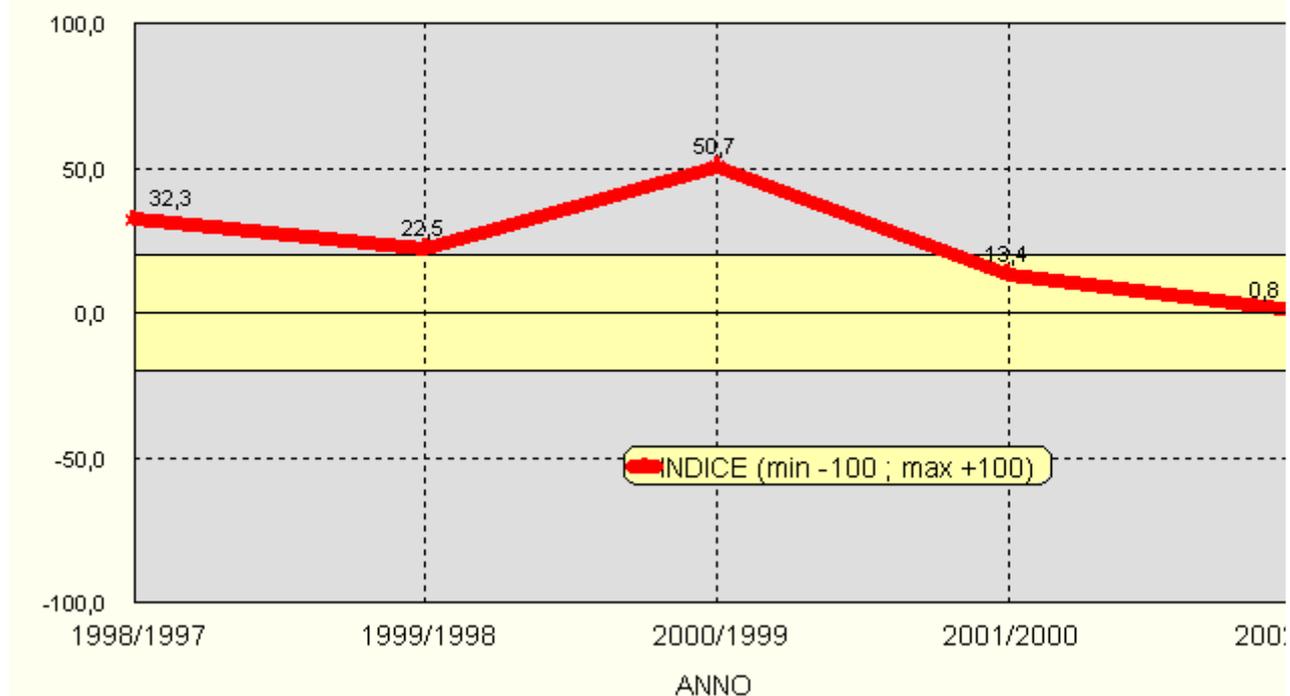
Andamento dell'attività

Nel corso del 2002 l'attività delle imprese di subfornitura tecnica ha avuto un andamento caratterizzato, nell'insieme, da un profilo piatto. L'indice calcolato a saldo (+0,8) esprime eloquentemente questa situazione di stasi dell'attività che ha caratterizzato a consuntivo l'ultimo esercizio che si è chiuso. Le imprese che nel 2002 hanno mantenuto gli stessi livelli del 2001 sono tuttavia soltanto un terzo del totale; i rimanenti due terzi si dividono in parti uguali tra coloro che hanno registrato aumenti e coloro che hanno dovuto invece contabilizzare cali dell'attività.



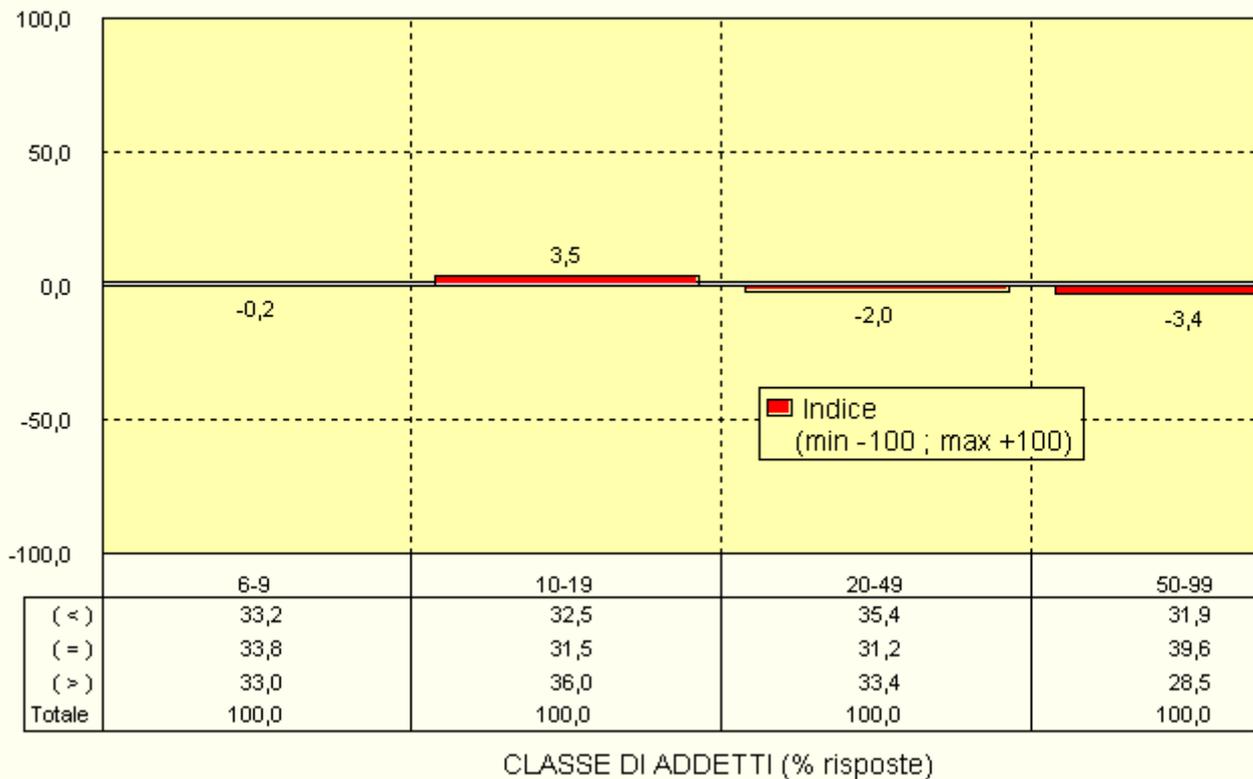
Nel gioco a somma zero non sono quindi mancati vincitori e perdenti. I risultati del 2002 fanno seguito ad un 2001 poco brillante, dove l'indicatore di andamento dell'attività aveva fatto peraltro già registrare progressi modesti.

ANDAMENTO DELL'ATTIVITA' Serie Storica



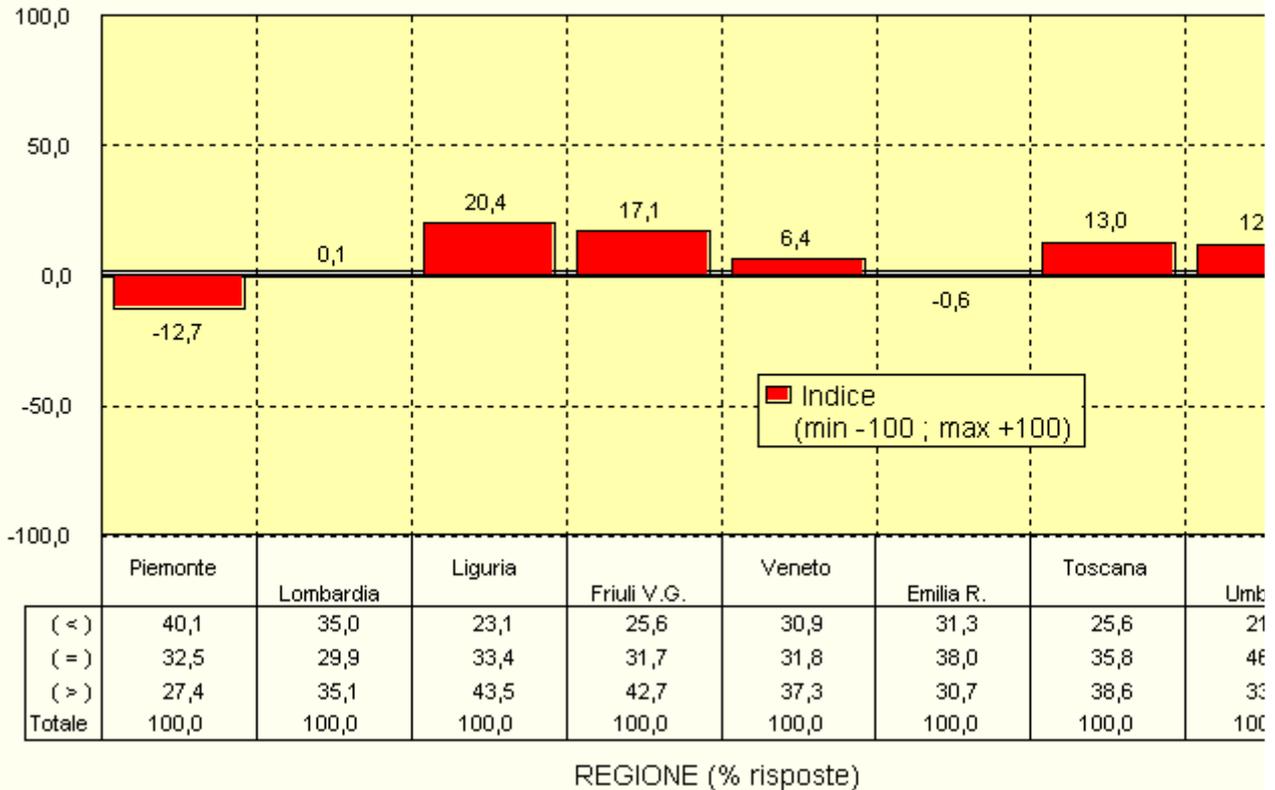
La situazione descritta in termini generali non mostra differenze di rilievo in funzione delle dimensioni delle aziende: in tutte le classi dimensionali l'indice di andamento dell'attività 2002 è prossimo allo zero e la distribuzione delle imprese in funzione dell'andamento registrato è all'incirca la stessa.

ANDAMENTO DELL'ATTIVITA' 2002 LIVELLO RISPETTO AL 2001



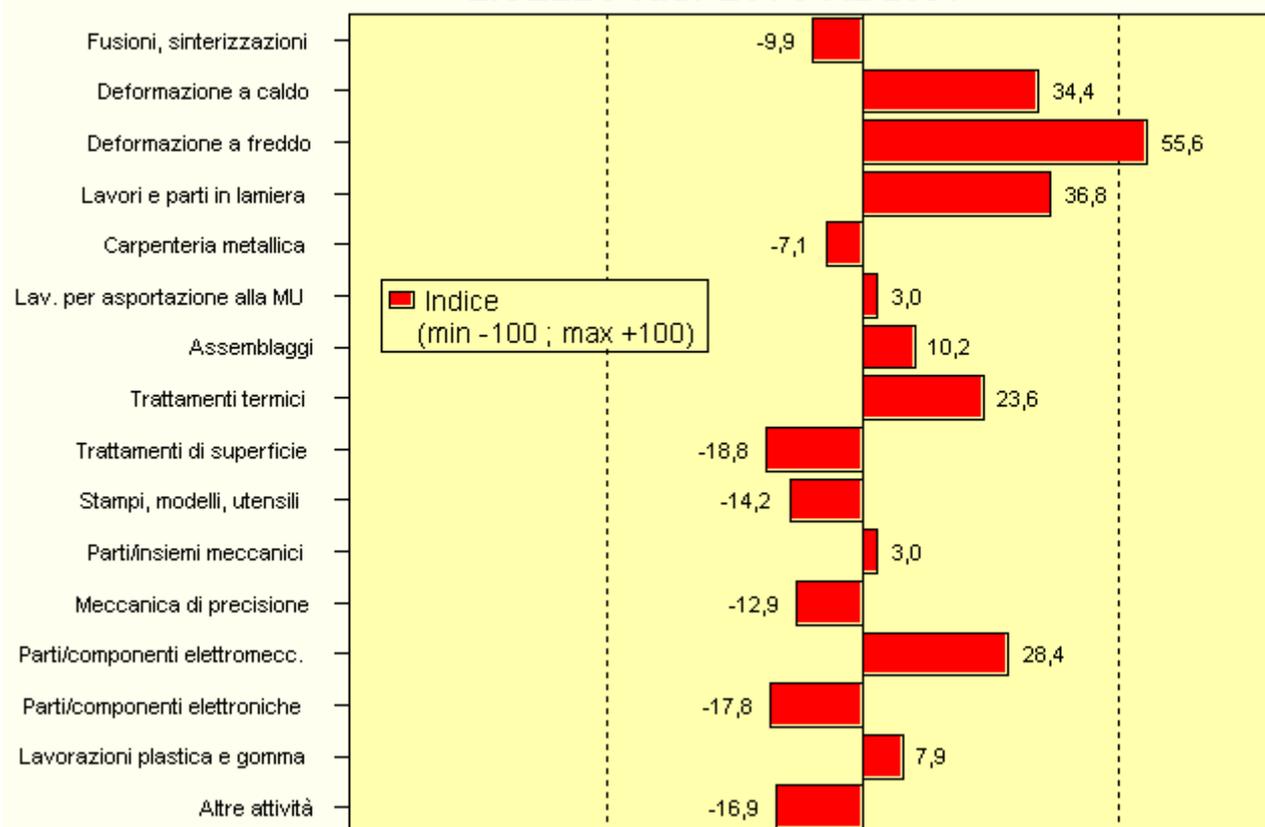
A livello territoriale segni positivi, ma di entità modesta, si riscontrano in regioni come Liguria, Friuli Venezia Giulia, Umbria, e Toscana. Negativo è stato invece nell'insieme il riscontro del Piemonte (-12,7), che già nel 2001 aveva fatto registrare un indice di sviluppo dell'attività molto modesto.

ANDAMENTO DELL'ATTIVITA' 2002 LIVELLO RISPETTO AL 2001



Meno uniforme è il profilo di andamento dell'attività 2002 che emerge dai dati disaggregati per comparto. Segni positivi si riscontrano per le aziende in cui l'attività primaria è quella della deformazione della lamiera o quella della produzioni di parti e componenti elettromeccaniche. Due dei comparti in cui si concentra una frazione consistente dei subfornitori, le lavorazioni meccaniche con tecnologie di asportazione e la meccanica di precisione, hanno invece chiuso l'anno con una attività in evidente contrazione. Una maggiore tenuta si è profilata invece per il comparto delle lavorazioni delle materie plastiche e della gomma nel quale l'indice si è mantenuto su valori positivi anche se a livelli modesti (+7,9).

ANDAMENTO DELL'ATTIVITA' 2002 LIVELLO RISPETTO AL 2001



[Inizio Pagina](#)

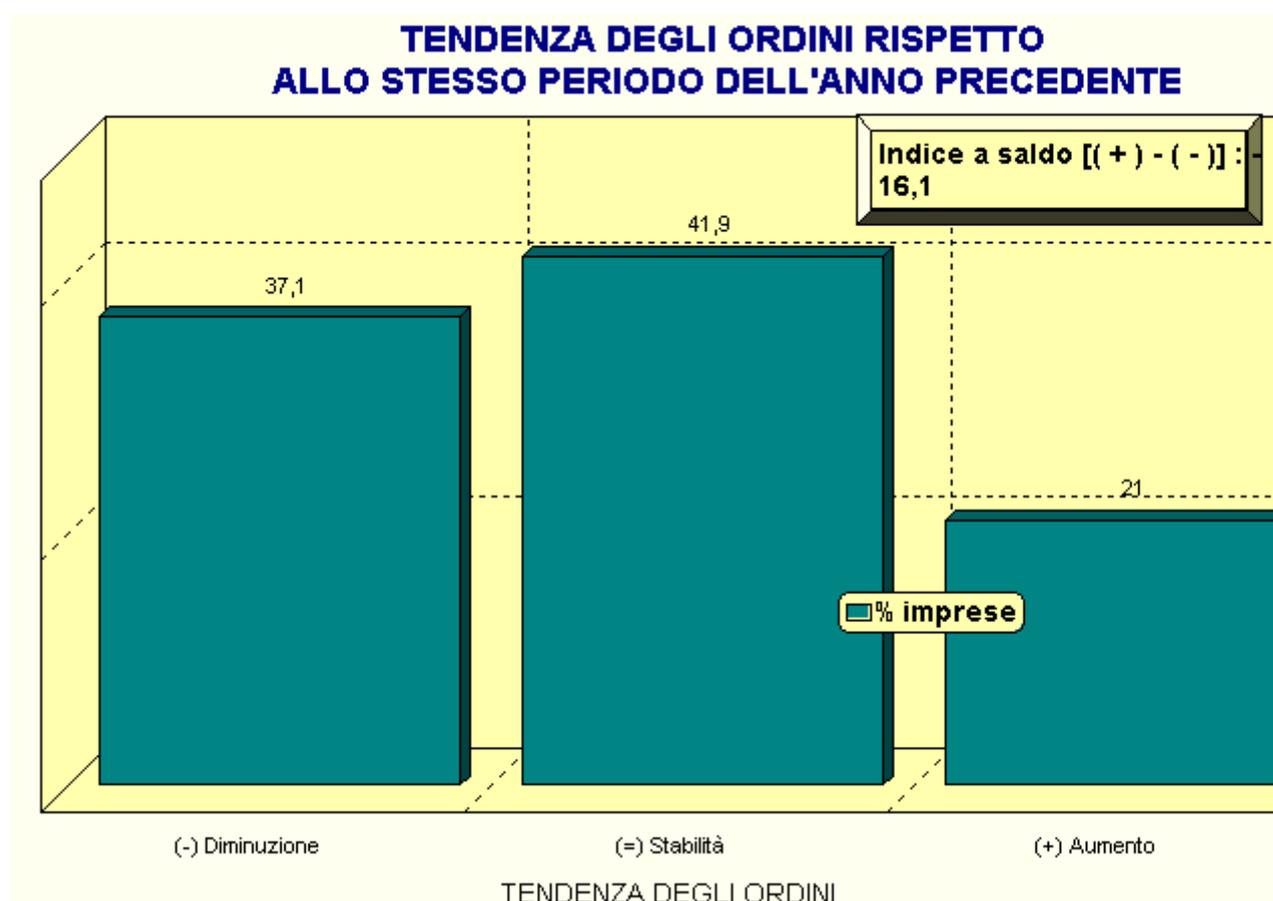
OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice
Precedente
Successiva](#)

Le dinamiche del mercato

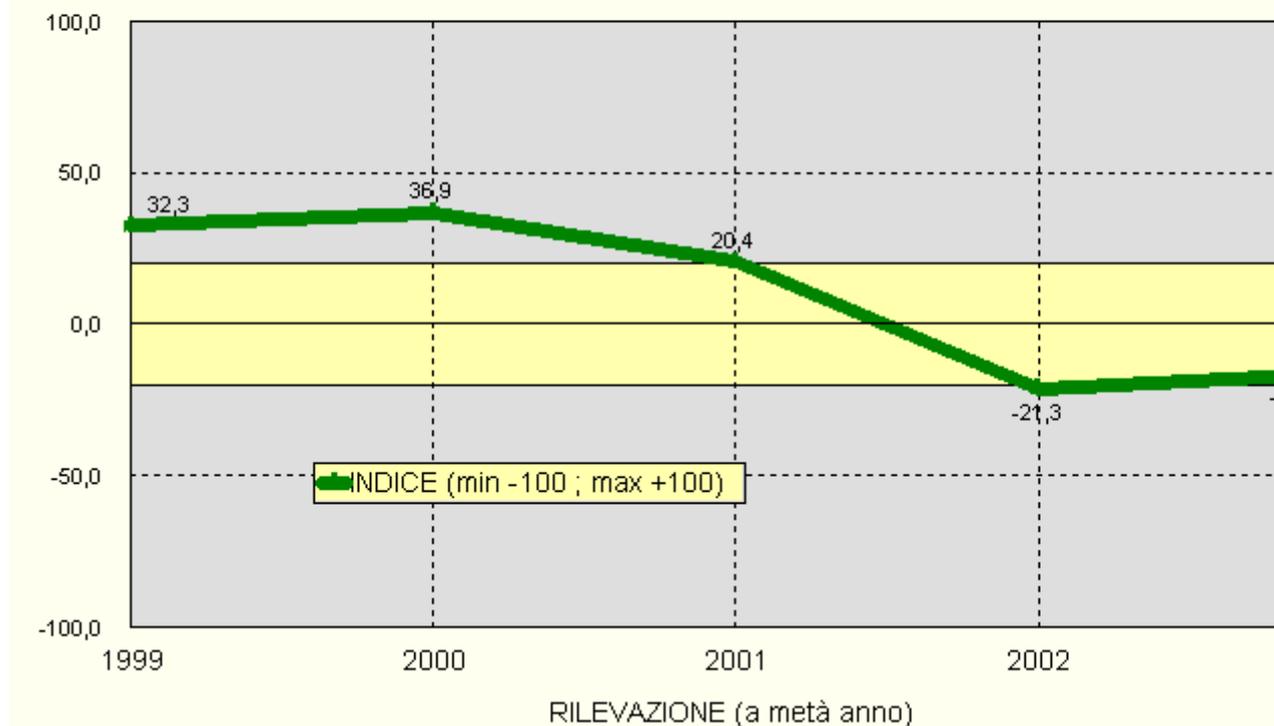
Tendenza degli ordini

Il livello degli ordini ricevuti dalle imprese, rilevato a metà del 2003 e valutato rispetto alla situazione in essere nello stesso periodo dell'anno precedente, documenta un evidente, ulteriore e marcato, peggioramento del quadro di mercato: - su cento aziende solo 21 ha un portafoglio ordini superiore a quello dello scorso anno, mentre ben 37 fanno registrare ordini in calo; - l'indice, calcolato a saldo, che riassume l'evoluzione degli ordini, è significativamente negativo (-16,1,3).



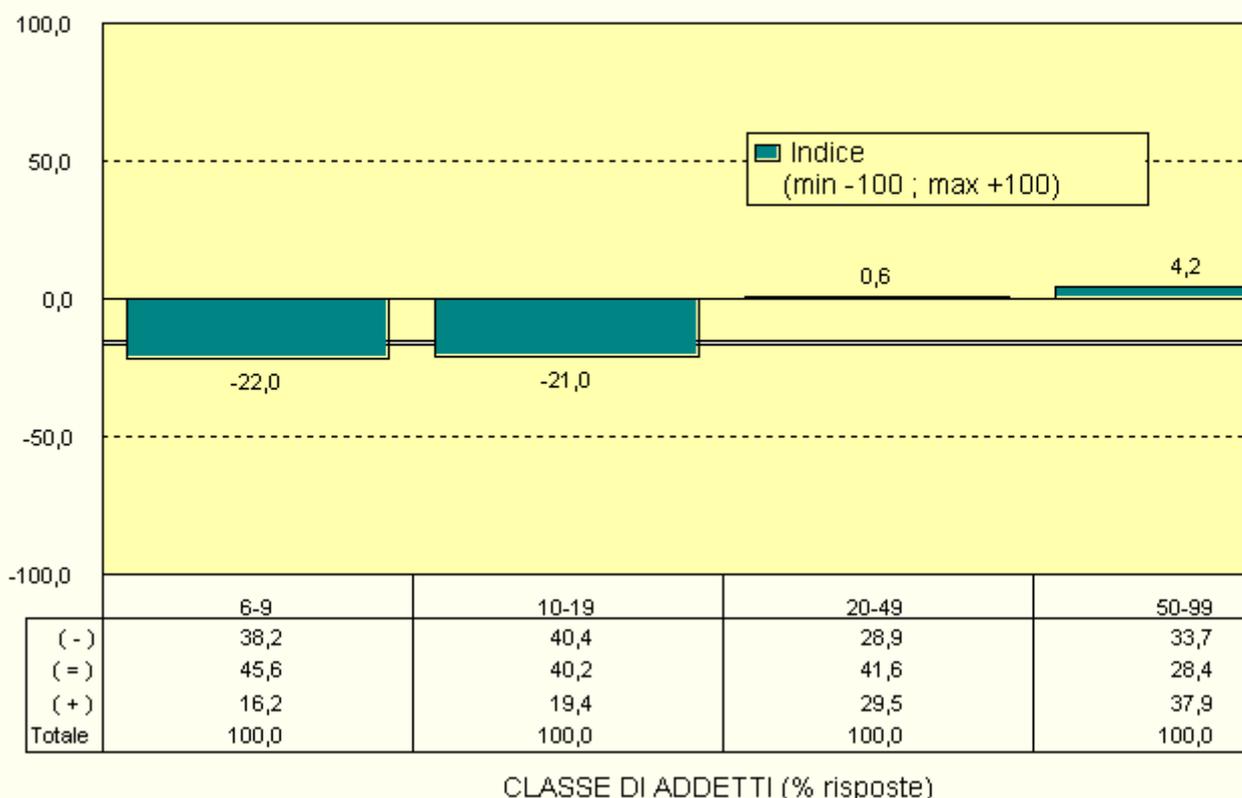
E' il secondo anno consecutivo in cui le imprese di subfornitura tecnica si trovano a metà anno con un portafoglio ordini in tendenziale contrazione. Il fatto che questo avvenga dopo un esercizio 2002 contrassegnato da una sostanziale stasi dell'attività non fa che accentuare la percezione delle difficoltà in cui si trovano ad operare le imprese.

TENDENZA DEGLI ORDINI RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE Serie Storica



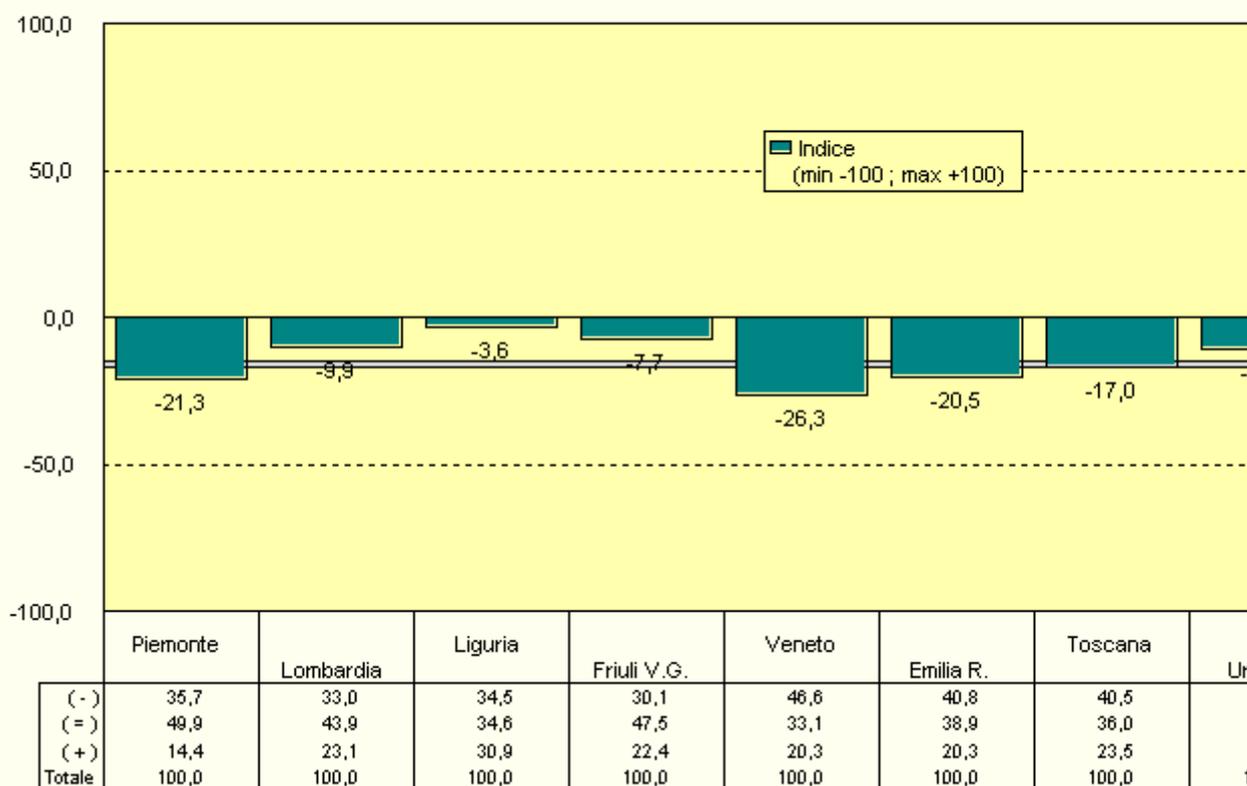
L'andamento negativo degli ordini riguarda in prima istanza le aziende di minore dimensione, mentre in quelle più grandi, sopra i 20 addetti, la situazione del portafoglio ordini è nell'insieme caratterizzata da una maggiore stabilità. Anche per queste ultime, tuttavia, il mercato non trasmette a metà anno segnali di ripresa della domanda.

TENDENZA DEGLI ORDINI RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE



Confrontando i dati su base territoriale si osserva che il profilo negativo assunto dal portafoglio ordini non risparmia nessuna regione. Le situazioni più critiche si registrano in questo caso per Emilia Romagna, Piemonte e Veneto. Il Veneto è la regione con il maggior numero di aziende che segnalano ordini in diminuzione (46,6%); il Piemonte è invece la regione in cui gli ordini mostrano con minor frequenza dinamiche positive (14,4% delle imprese).

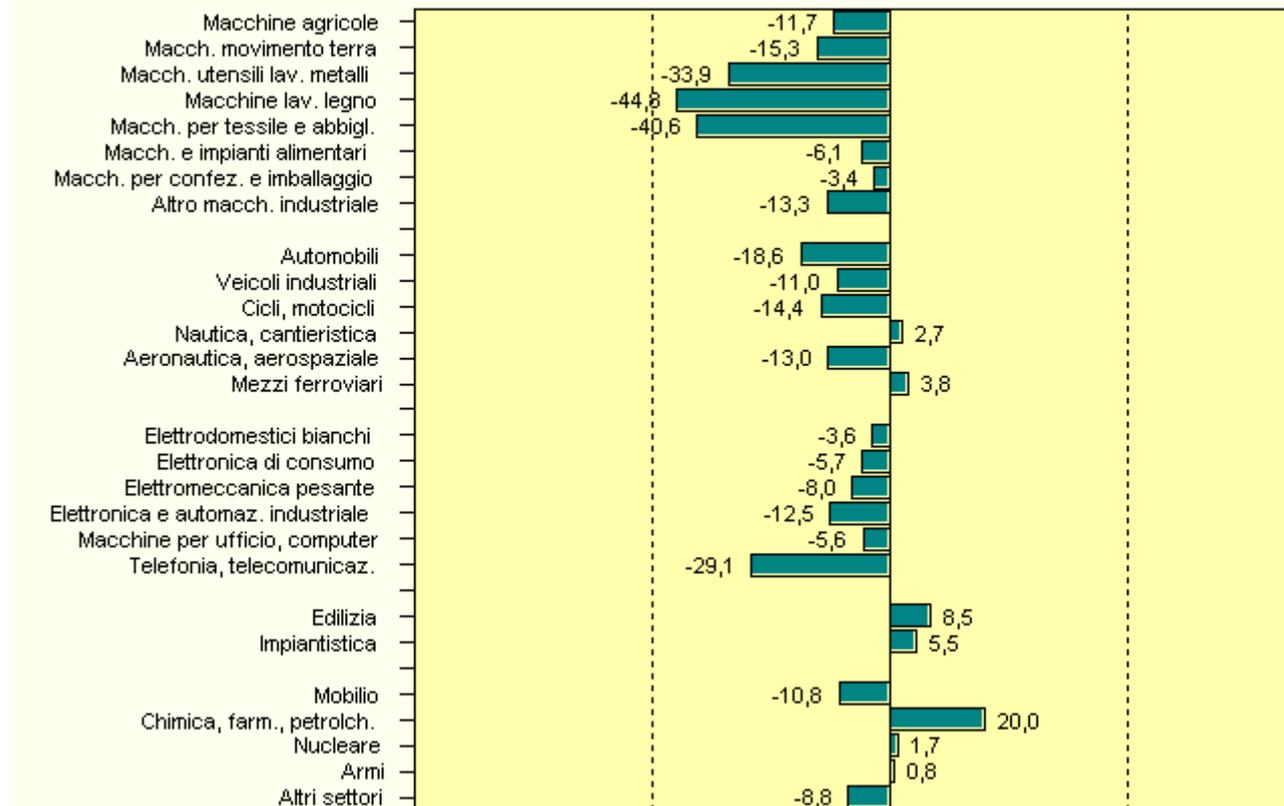
TENDENZA DEGLI ORDINI RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE



REGIONE (% risposte)

Il trend negativo che caratterizza gli ordini a metà del 2003 è peraltro imputabile ad una contrazione della domanda che proviene da quasi tutti i settori in cui trova sbocco la subfornitura tecnica. Unica eccezione di un certo rilievo è l'industria chimica; gli effetti sull'insieme sono comunque in questo caso modesti considerato il numero esiguo di aziende che servono questo settore e che quindi possono trarre vantaggio dalla situazione. Negativo è il trend degli ordini che proviene dalle diverse industrie elettromeccaniche ed elettroniche. Negativo è il trend della domanda alimentata dalle industrie produttrici di macchine (in particolare macchine per la lavorazione del legno, macchine utensili per la lavorazione dei metalli e meccanotessile). Negativa è anche la dinamica degli ordini che deriva dalle produzioni di mezzi di trasporto, in particolare l'automobile, che costituisce il riferimento di mercato principale sia in termini di volumi di domanda, sia in termini di numero di aziende subfornitrici interessate.

TENDENZA DEGLI ORDINI PER SETTORE DI SBOCCO



[Inizio Pagina](#)

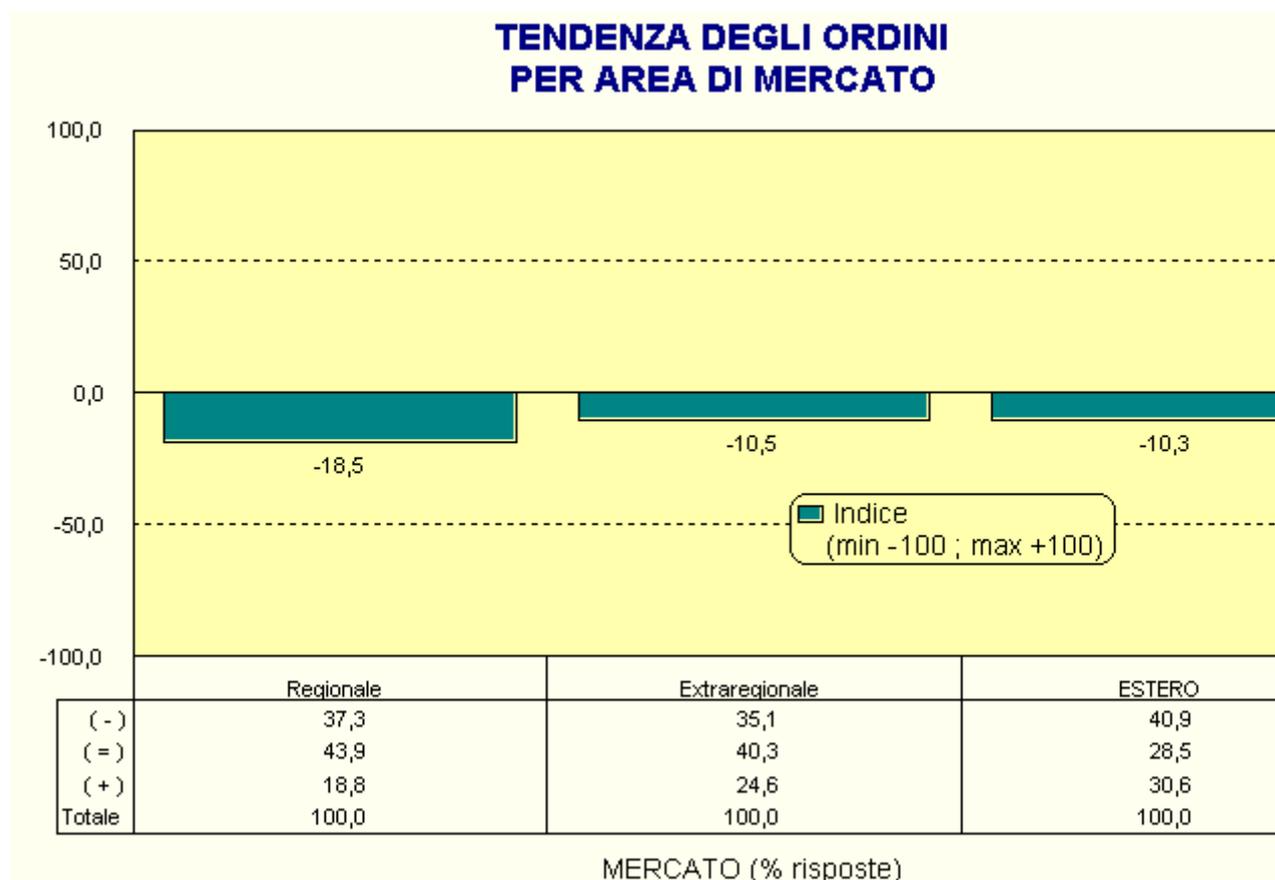
OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice
Precedente
Successiva](#)

Le dinamiche del mercato

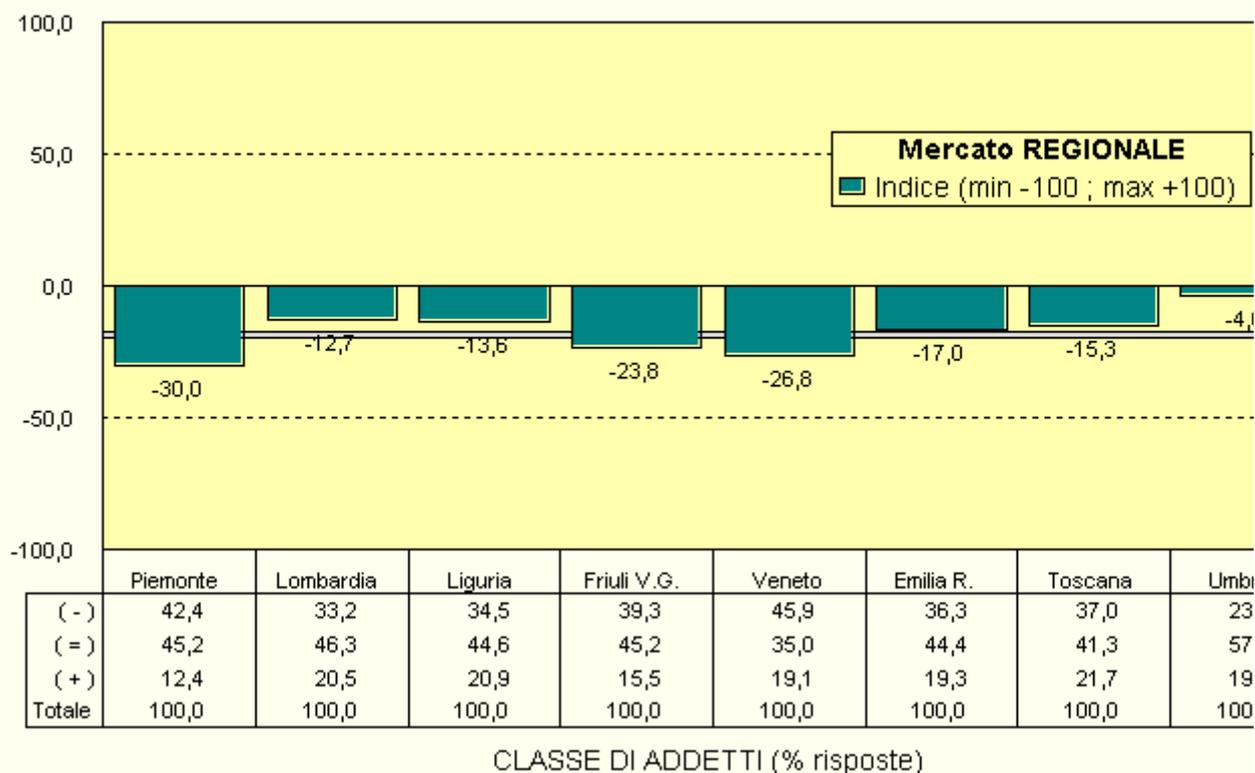
Trend degli ordini per area di mercato

Come nel 2002, il profilo negativo che caratterizza il trend degli ordini continua a non essere una prerogativa del mercato interno, ma contraddistingue in misura significativa anche la domanda estera.



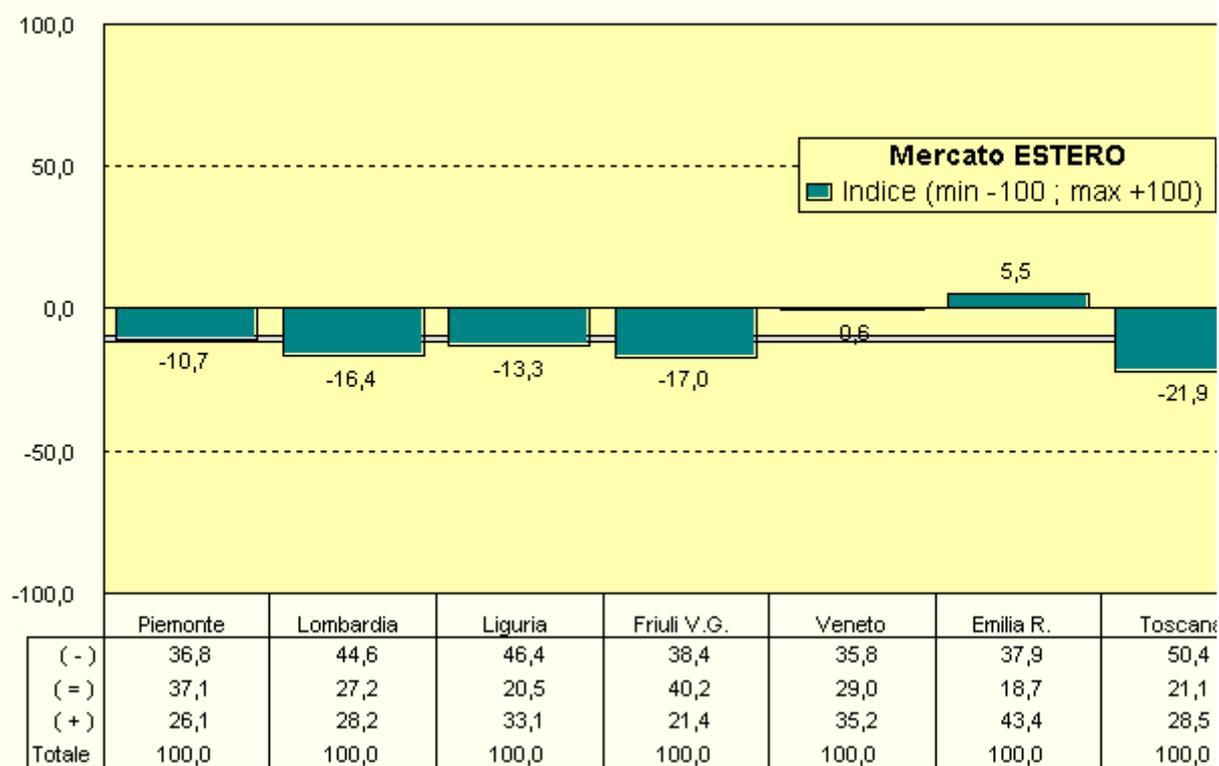
Analizzando i dati a livello territoriale si rileva che gli ordini provenienti da committenti esteri non compensano le difficoltà del mercato interno in quasi tutte le regioni, ma tendono anzi spesso ad aggiungersi alle componenti negative che caratterizzano il mercato nazionale. Soltanto Emilia Romagna e Veneto mantengono un portafoglio ordini allineato con quello esistente nello stesso periodo dello scorso anno. Emilia Romagna e Veneto sono tuttavia le regioni che, con Piemonte e Friuli Venezia Giulia, hanno fatto registrare i valori negativi più elevati per quanto riguarda la componente regionale degli ordinativi.

TENDENZA DEGLI ORDINI PER AREA DI MERCATO



Per quanto concerne ancora il mercato estero va rilevato che le aziende più penalizzate sono state quelle di minore dimensione, anche se, occorre ricordare, la loro dipendenza dalla domanda estera è generalmente nulla o marginale; per esse il trend negativo degli ordini dall'estero può aver avuto un qualche impatto solo in casi occasionali.

TENDENZA DEGLI ORDINI PER AREA DI MERCATO



CLASSE DI ADDETTI (% risposte)

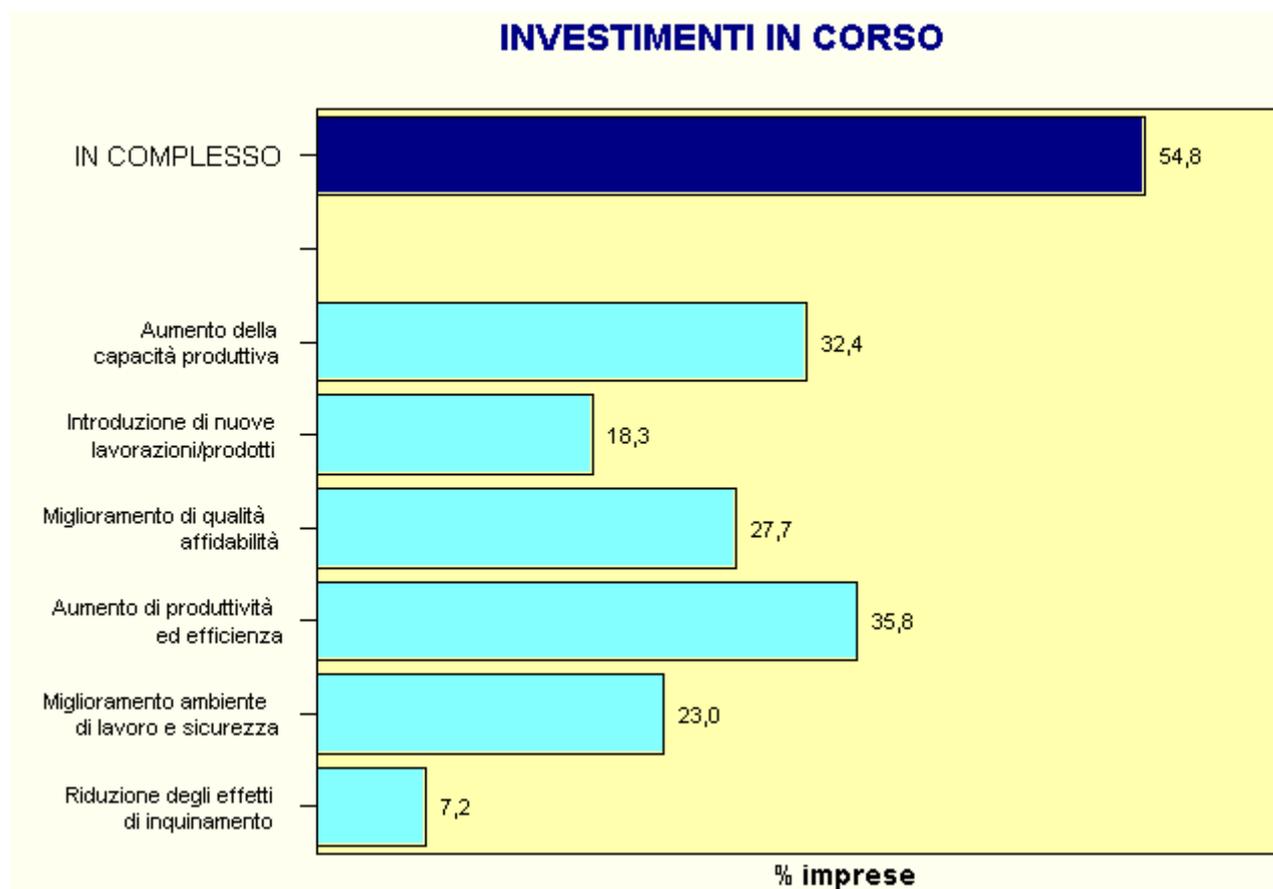
[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

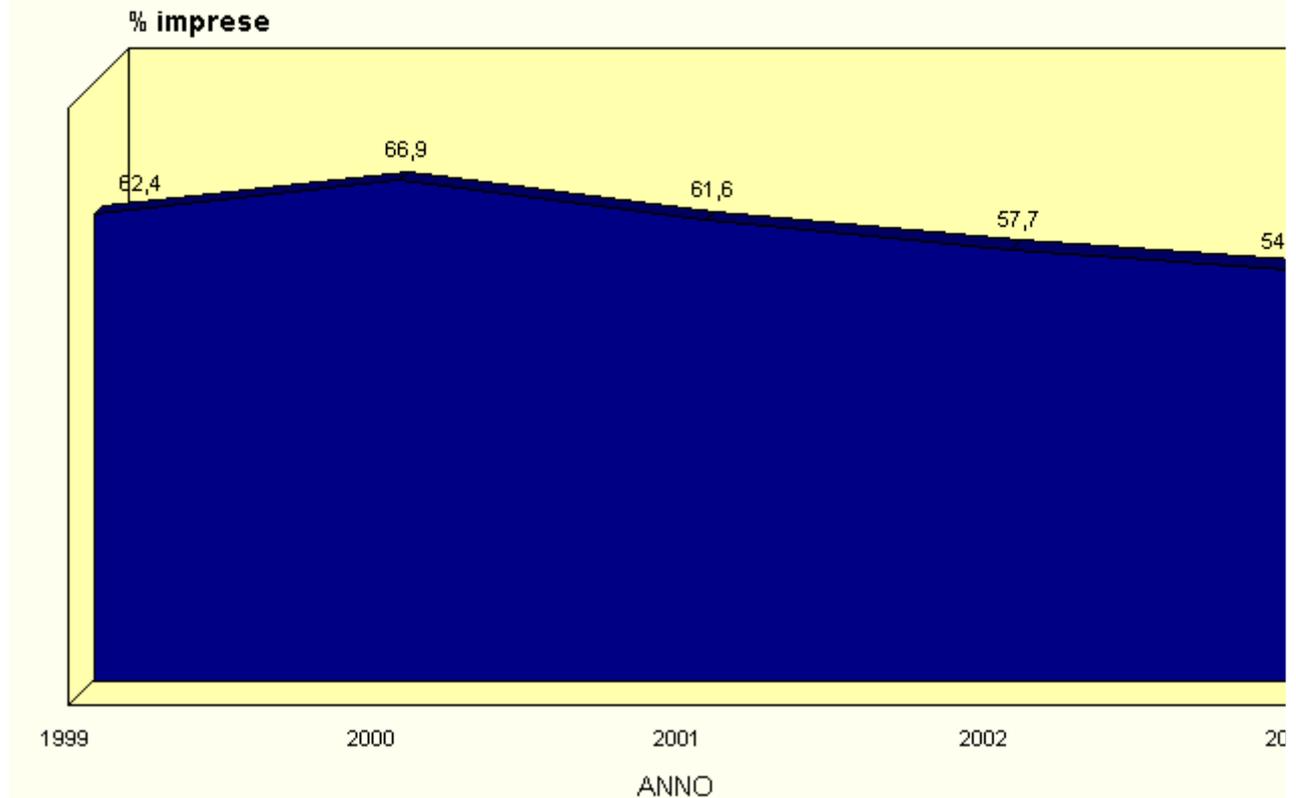
Gli investimenti in corso

Le aziende che dichiarano di avere significativi programmi di investimento in corso sono solo il 54,8%, ancora meno del 57,7% rilevato nel 2002.



Il calo del numero di aziende che stanno investendo non è tuttavia un dato contingente; il fenomeno si ripete ormai regolarmente da tre anni.

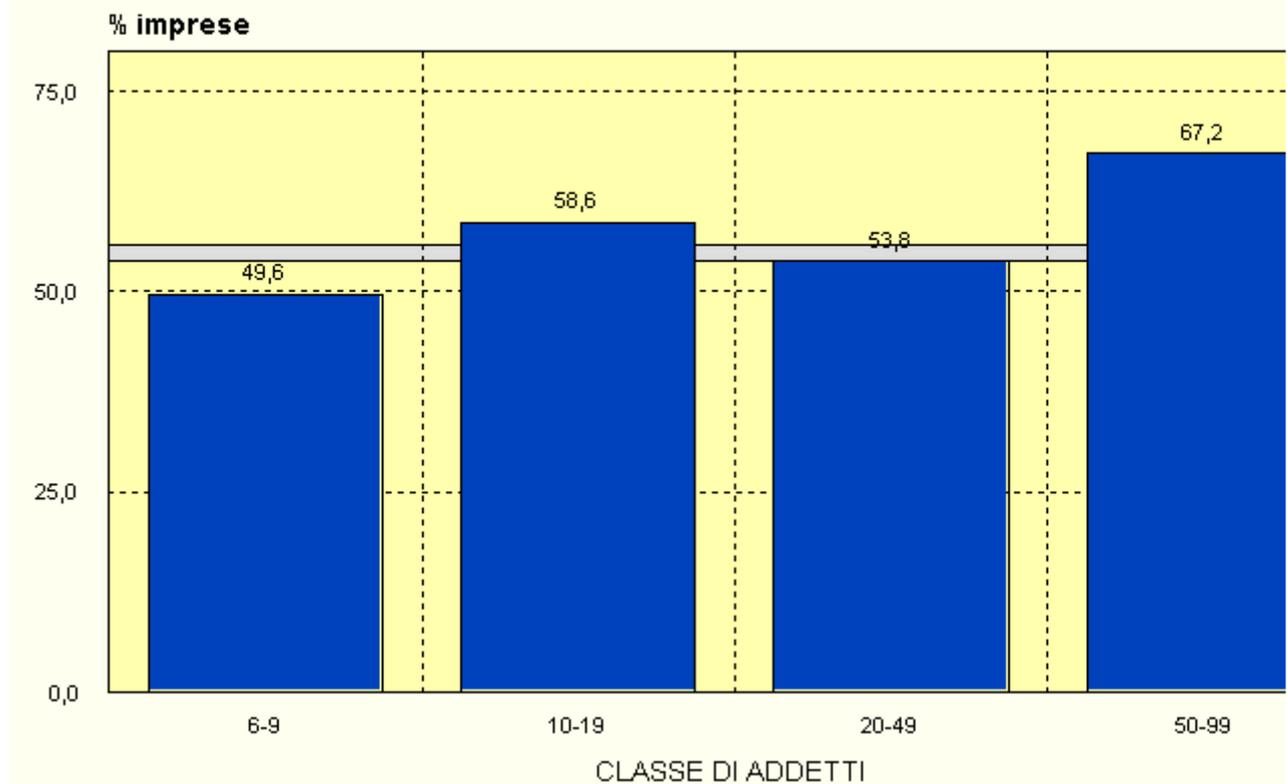
INVESTIMENTI IN CORSO Serie storica



Scende al 32,4% (contro il 37,3% dello scorso anno) la quota di coloro che investono con la finalità di ampliare la capacità produttiva. Aumenta, invece, sia pure di poco, la proporzione delle aziende con programmi per migliorare qualità e affidabilità delle produzioni o tesi a incrementare la produttività e l'efficienza. Quest'ultimo aspetto sale al primo posto nella scala delle priorità. In aumento è anche lo sforzo di sostenere l'innovazione (nuove lavorazioni e prodotti), ma resta il fatto che questo è un obiettivo sul quale è impegnato meno di un subfornitore su cinque. Si è infine ridotta al 23,0% (contro il 27,7% dello scorso anno) la quota di aziende che investono per migliorare ambiente di lavoro e sicurezza.

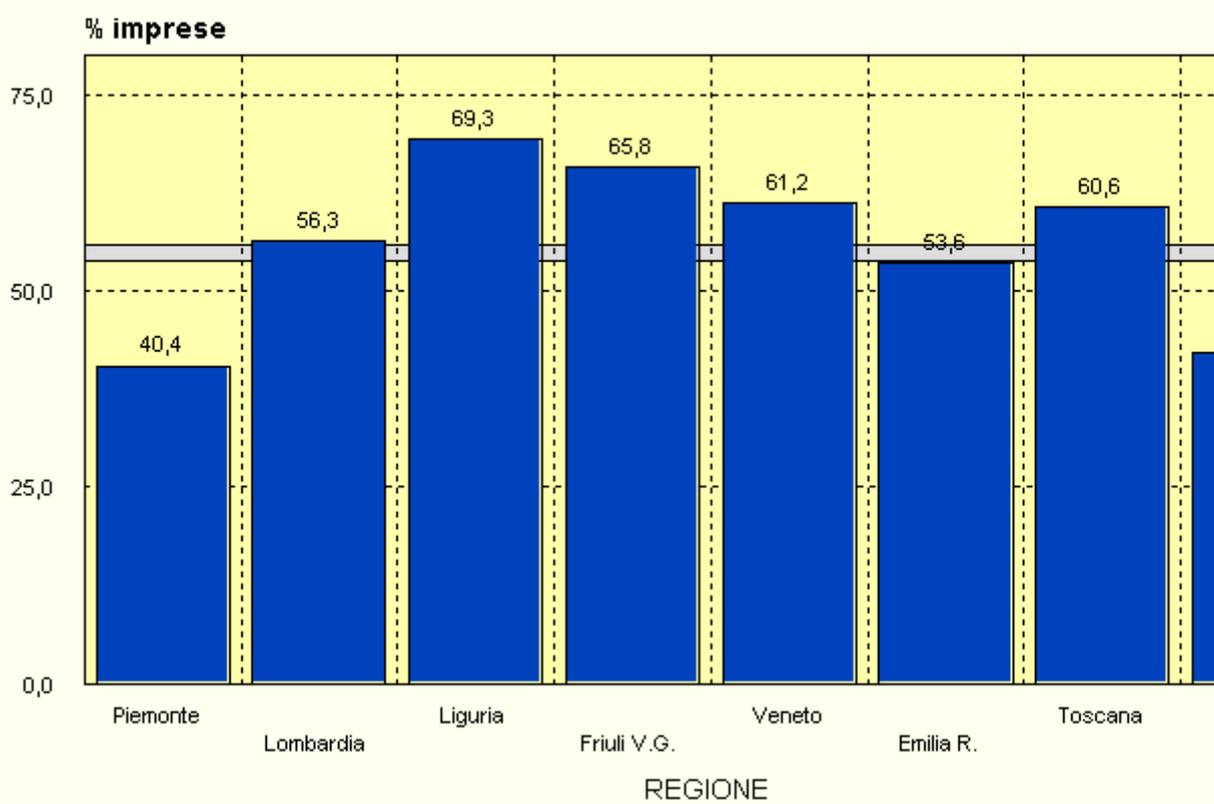
La propensione ad investire permane più elevata nelle aziende di maggiore dimensione, ma anche tra le imprese con più di 50 addetti la proporzione delle aziende che hanno programmi di investimento in corso si è significativamente ridotta.

INVESTIMENTI IN CORSO



La minore propensione all'investimento è particolarmente accentuata nel caso del Piemonte, dove le aziende che stanno investendo sono diventate una minoranza (40,4%), con una riduzione di circa dieci punti rispetto alla quota già molto bassa (50,2%) del 2002. Una situazione in parte simile si riscontra in Umbria, mentre in netta controtendenza è il dato della Liguria.

INVESTIMENTI IN CORSO

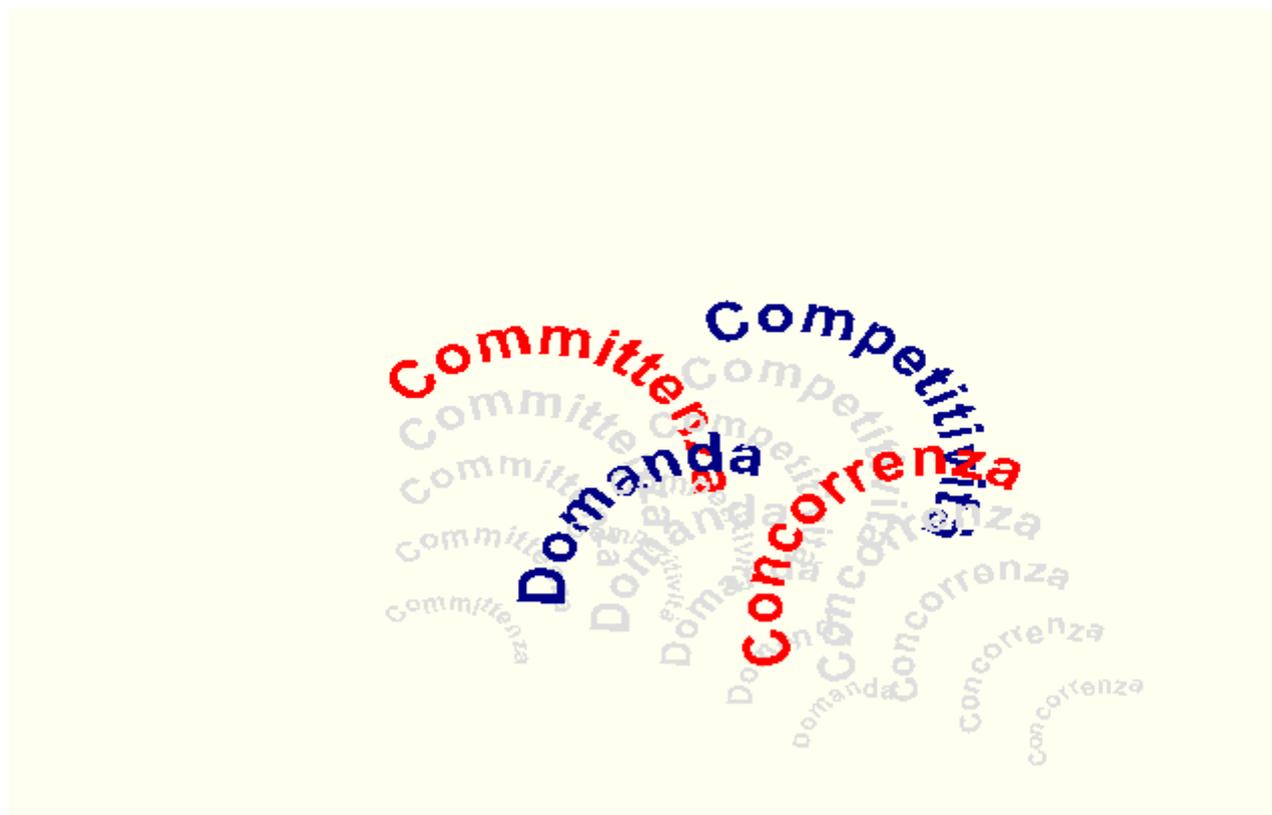


[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Domanda e committenti, competizione e concorrenti



Nel corso degli ultimi anni si sono manifestati o si sono intensificati fenomeni che sono potenzialmente destinati ad incidere sugli assetti del mercato della subfornitura e a modificare gli equilibri esistenti nei rapporti tra gli attori del mercato stesso. Globalizzazione dei mercati, processi di delocalizzazione internazionale delle produzioni, sviluppo e diffusione di tecnologie di trasferimento dell'informazione e nuovi strumenti di comunicazione, la definizione - in ambito nazionale - di un quadro normativo che codifica e regola il rapporto di subfornitura, appaiono elementi che hanno già ampiamente prodotto cambiamenti nell'ambiente economico e nel contesto operativo delle imprese. Si tratta di vedere se queste trasformazioni hanno già in qualche misura prodotto effetti significativi sull'organizzazione del mercato della subfornitura, modificato gli equilibri che caratterizzavano i rapporti con la committenza e con la concorrenza o favorito l'affermarsi di nuovi comportamenti. Il tema affrontato in questa edizione dell'Osservatorio intende aggiornare la fotografia di alcuni elementi che caratterizzano la domanda di subfornitura, il rapporto con la committenza, le condizioni su cui si basa la competizione, il profilo della concorrenza. Si tratta di elementi che possono far emergere tendenze evolutive rilevanti nel medio termine, ma non bisogna trascurare che alcuni degli aspetti analizzati sono comunque influenzati dai trend recenti del mercato. Per molti degli aspetti rilevati appare evidente che il mercato della subfornitura non ha ancora subito modificazioni strutturali di tipo sostanziale e che molti indicatori mettono in evidenza come la sua configurazione si modifica piuttosto lentamente.

L'aspetto che potrebbe avere ripercussioni più sensibili sembra, al momento, quello di una concorrenza, sempre più visibile anche sul mercato interno, da parte dei paesi dell'Est Europa (alcuni dei quali candidati all'ingresso a breve termine nell'Unione Europea), della Cina, dell'India e degli altri paesi asiatici.

- [Il legame con la committenza](#)
- [Il turnover della clientela](#)
- [Le componenti della domanda](#)
- [La diversificazione dei mercati](#)
- [I fattori di competitività](#)
- [La concorrenza emergente](#)
- [Le dilazioni di pagamento](#)
- [La diffusione del contenzioso](#)
- [La gestione del contenzioso](#)

[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Domanda e committenti, competizione e concorrenti

Il legame con la committenza

Il mercato della subfornitura è da sempre caratterizzato dal forte legame che si stabilisce tra committenti e fornitori e che si concretizza in: - una clientela costituita da una cerchia piuttosto limitata di clienti, - da una forte dipendenza dalla domanda di pochi committenti, - dalla tendenza allo stabilirsi di rapporti di lunga durata. L'Osservatorio conferma il permanere di queste caratteristiche fornendo alcune cifre aggiornate della situazione. Per quanto riguarda la numerosità dei clienti il dato rilevato si attesta su una media di 67 clienti per impresa. I tre clienti principali concorrono per oltre il 60% alla formazione del giro d'affari. Il committente più importante conta da solo per il 35%.

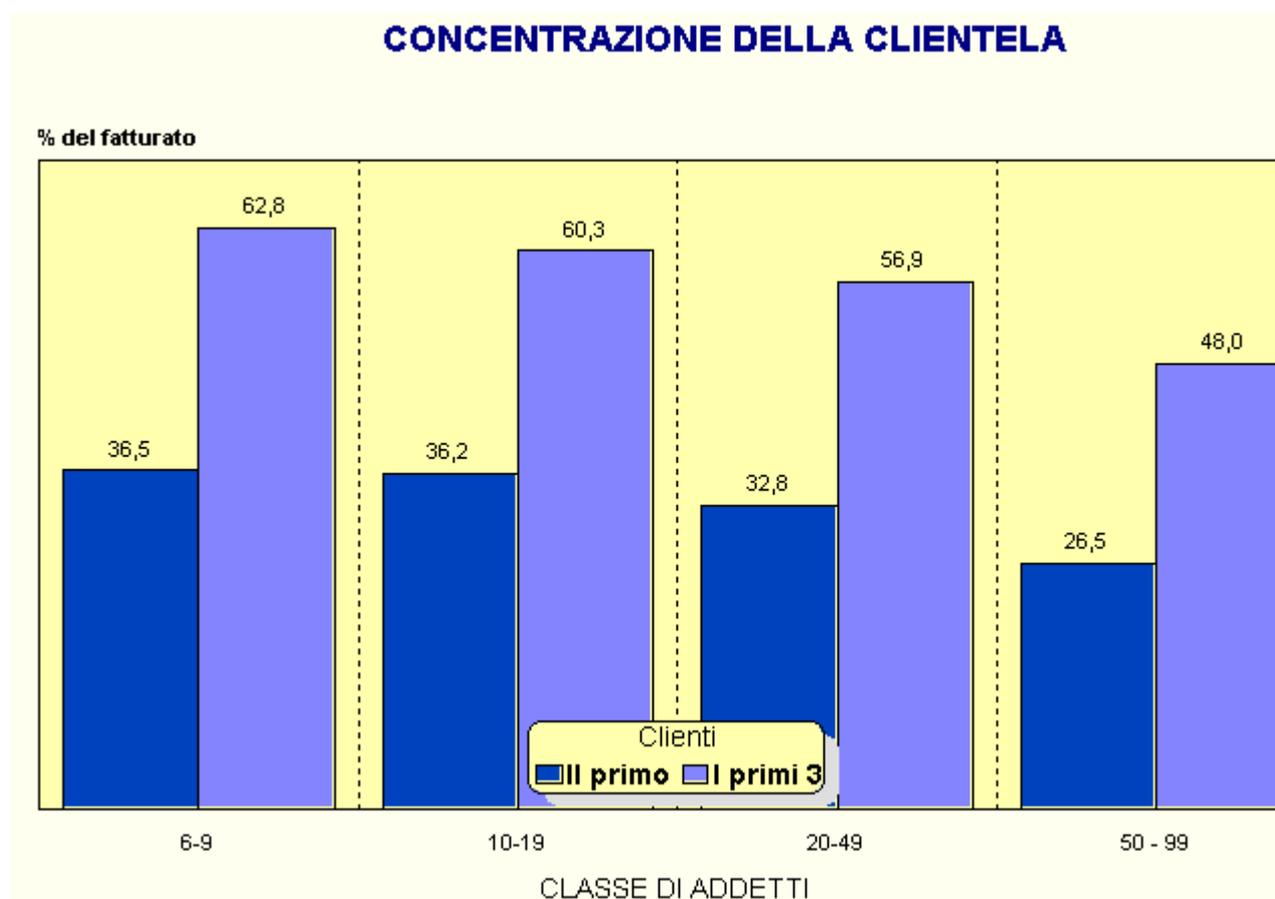
PROFILO DEI COMMITTENTI (valori medi)

Numero clienti	67
Quota del fatturato	
- % primo cliente	35,2%
- % primi tre clienti	60,0%
Età del rapporto con il primo cliente (anni)	14

I rapporti con il cliente principale hanno una anzianità media di 14 anni. Se il dato sull'età dei rapporti tra committente primario e subfornitore indica una realtà in cui le relazioni di mercato raramente si spezzano, quello sulla concentrazione del giro d'affari mostra l'elevato rischio commerciale con il quale opera larga parte dei subfornitori. La perdita di un cliente importante può mettere in gioco la sopravvivenza dell'impresa e, nella migliore delle ipotesi, a parità di altre

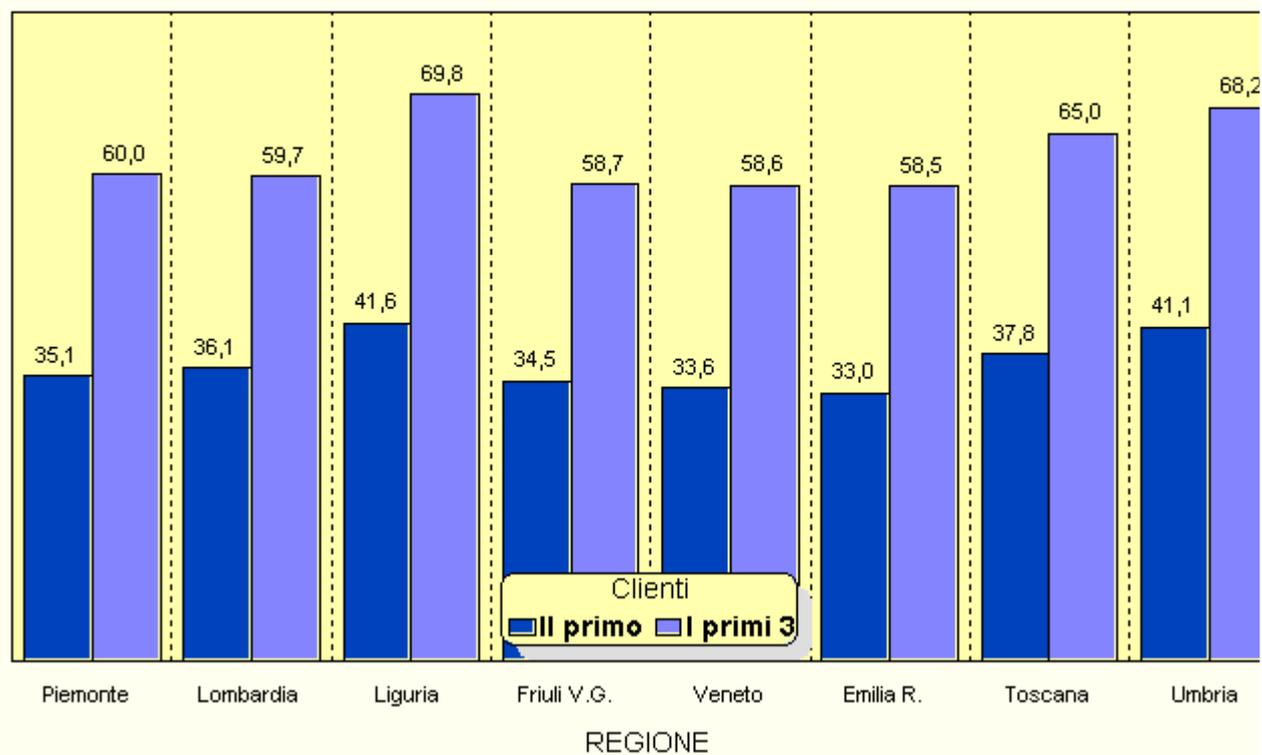
condizioni, limita il potere contrattuale del subfornitore.

Il rapporto di dipendenza con il cliente principale e/o con una ristretta cerchia di committenti tende ad attenuarsi al crescere delle dimensioni d'impresa, sebbene anche tra i subfornitori di maggiore dimensione rimanga in media piuttosto elevato. Una diminuzione della concentrazione del fatturato con i principali committenti, che non riduca l'attività con essi realizzata, richiederebbe da parte delle imprese non solo una maggiore articolazione dei rapporti di mercato, ma anche un significativo incremento del giro d'affari.



CONCENTRAZIONE DELLA CLIENTELA

% del fatturato



[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Domanda e committenti, competizione e concorrenti

Il turnover della clientela

I dati rilevati presso le aziende e riferiti all'ultimo anno indicano che circa quattro imprese su cinque hanno acquisito nuovi clienti nell'arco di 12 mesi. Rimane il fatto che nello stesso periodo un quinto delle aziende non ha stabilito nessun nuovo rapporto di mercato. Il numero di nuovi clienti acquisiti oscilla intorno ad una media di 9 unità, che nell'insieme hanno concorso per il 10% alla formazione del giro di affari. Ciascun nuovo cliente ha contribuito pertanto per poco più dell'1% alla realizzazione del fatturato. I dati possono essere in parte influenzati dalla situazione congiunturale sfavorevole, ma rimangono nei loro ordini di grandezza un elemento strutturale del mercato della subfornitura. Il ricambio della clientela, realizzato attraverso meccanismi aggiuntivi o sostitutivi rispetto alla clientela esistente, tocca spesso le componenti secondarie o marginali della domanda. Rimane in ogni caso evidente che la costruzione di nuovi rapporti di mercato avviene attraverso un numero di contatti piuttosto limitato e richiede tempi di gestazione elevati perché possa tradursi in relazioni stabili e consolidate. Questo dato va peraltro messo in relazione con l'intensità e la durata dei rapporti che i subfornitori intrattengono con la clientela primaria. In assenza di una domanda aggiuntiva determinata da una crescita industriale robusta o di innovazioni tecnologiche che impongano un significativo ricambio nell'offerta, gli spazi di mercato contendibili e a disposizione delle imprese per nuove opportunità di business restano esigui.

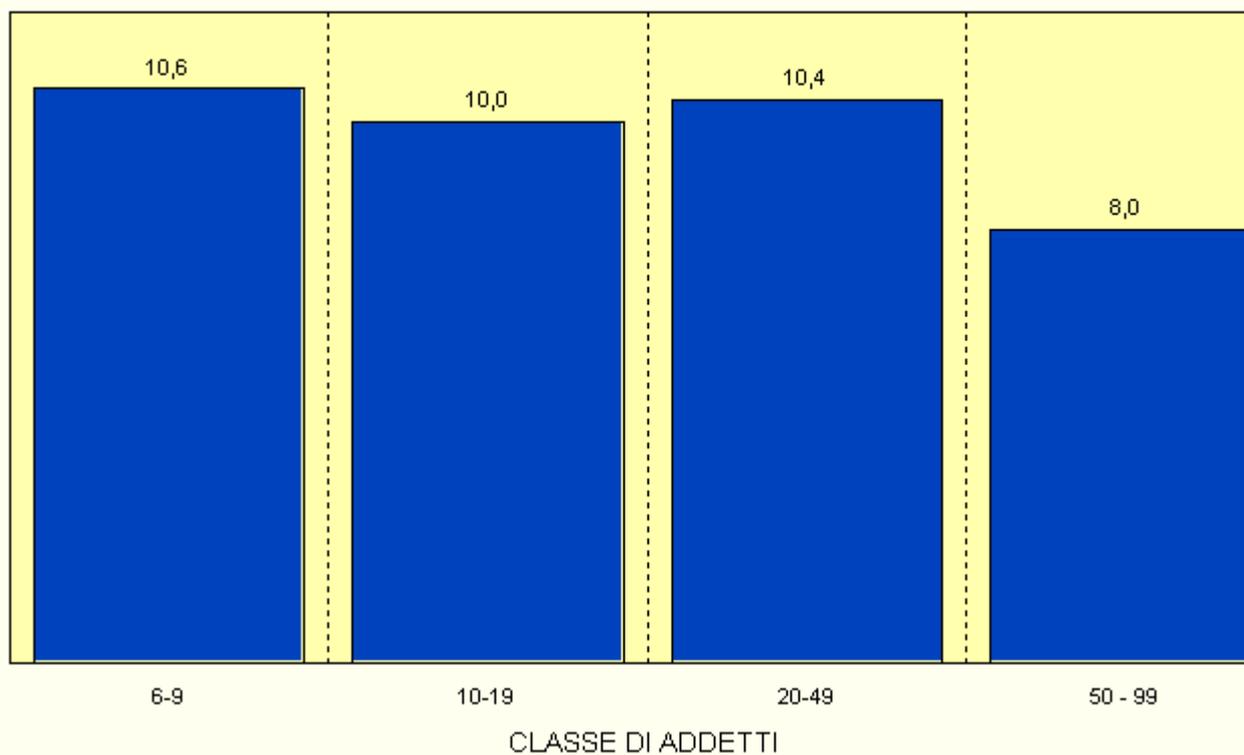
NUOVI CLIENTI ACQUISITI NELL'ULTIMO ANNO

% imprese con nuovi clienti	78,2%
Numero di nuovi clienti	9,1
Quota del fatturato dei nuovi clienti	10,1%

Il dato sul fatturato realizzato con nuovi clienti non mostra relazioni significative con le dimensioni di impresa, sono anzi le aziende con oltre 50 addetti a far registrare una quota inferiore, al di sotto della media.

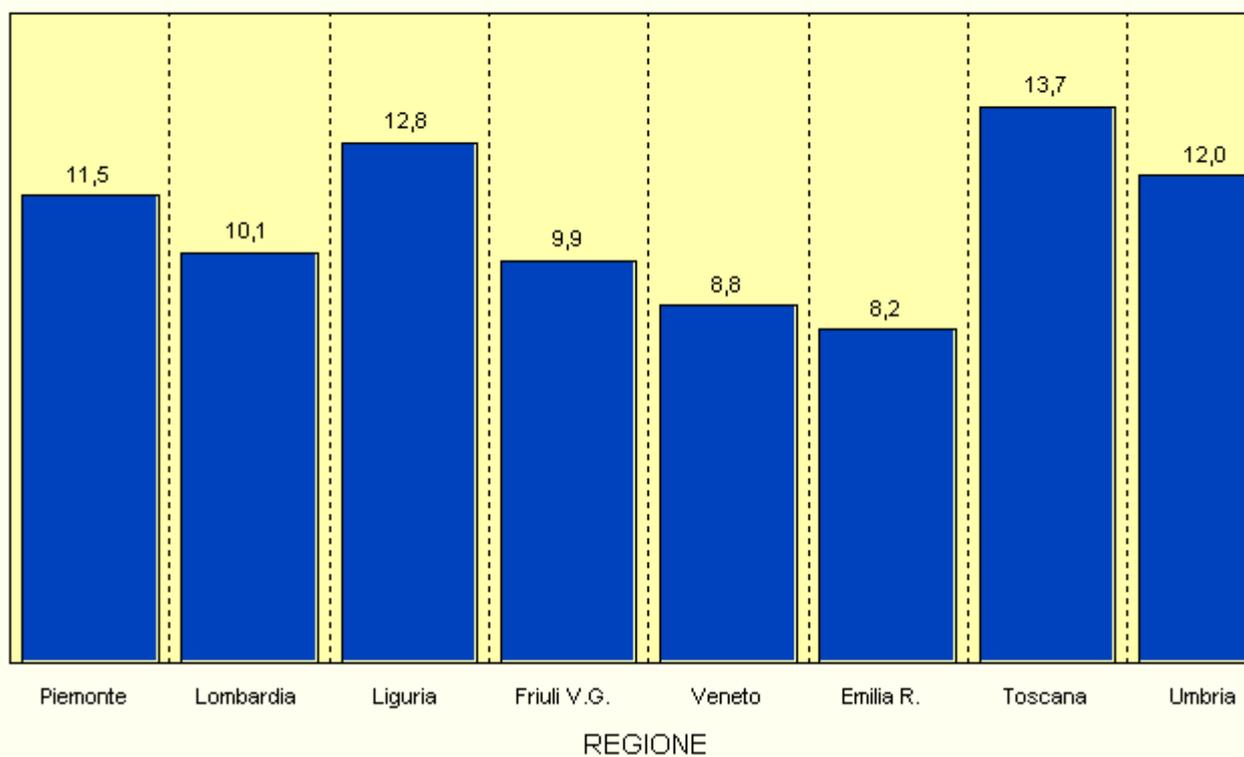
QUOTA DEL FATTURATO REALIZZATA CON NUOVI CLIENTI

% del fatturato



QUOTA DEL FATTURATO REALIZZATA CON NUOVI CLIENTI

% del fatturato



[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

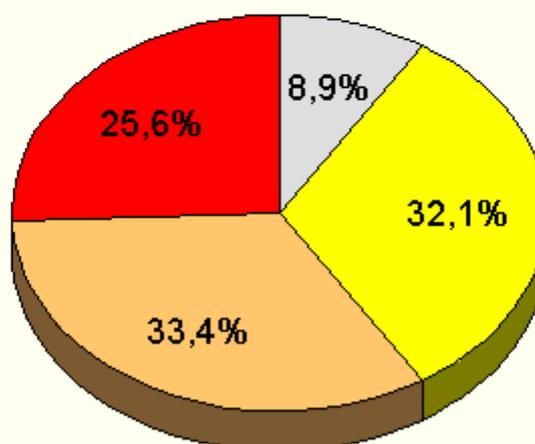
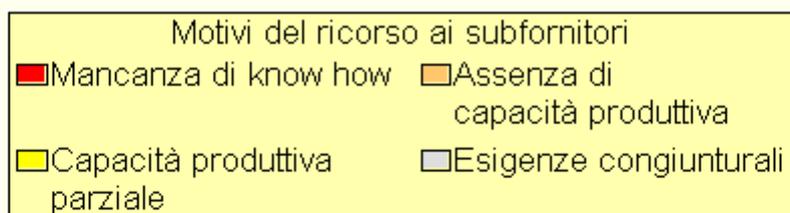
[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Domanda e committenti, competizione e concorrenti

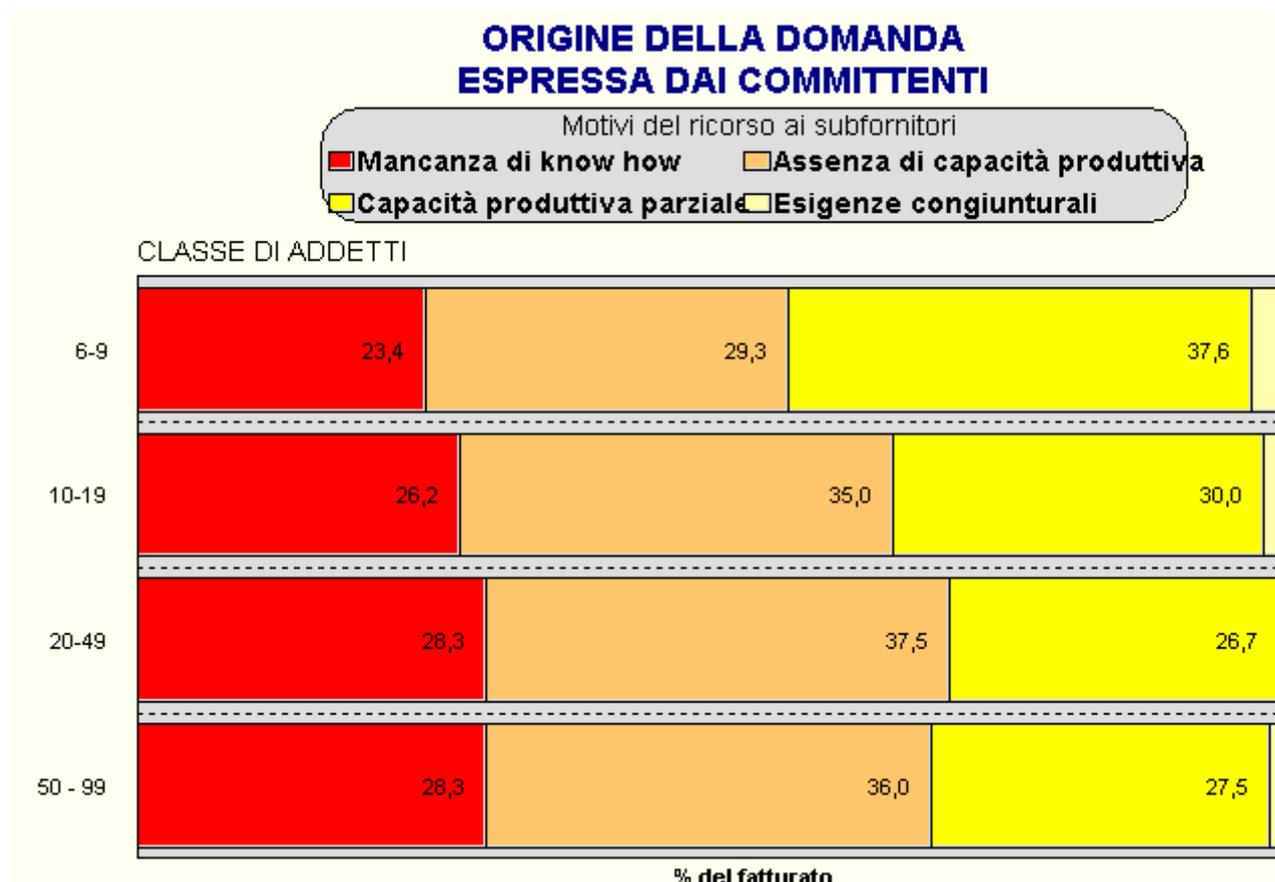
Le componenti della domanda

Nel mercato della subfornitura vi sono componenti della domanda che sono differenziate in relazione alle motivazioni che inducono le aziende committenti a rivolgersi ai subfornitori per le loro esigenze produttive. A questo fine l'Osservatorio ha chiesto alle aziende di ripartire il proprio fatturato, distinguendo la domanda dei committenti determinata da: - mancanza di know how e conoscenze tecnologiche - assenza totale di capacità produttiva (pur disponendo del know how necessario) - disponibilità di capacità produttiva solo parziale rispetto ai normali fabbisogni - punte congiunturali di domanda eccedenti la normale capacità produttiva disponibile. Dai dati rilevati emerge che le componenti più rilevanti della domanda sono di natura strutturale: le prime due, in particolare, stanno ad indicare che più di metà del mercato è alimentato da esigenze produttive per le quali i committenti fanno esclusivamente ricorso all'apporto dei subfornitori. Si tratta delle componenti più stabili del mercato. All'opposto si osserva che meno del 10% del fatturato dei subfornitori deriva da ordini strettamente legati ad esigenze contingenti della committenza, la parte cioè necessariamente più instabile della domanda.

ORIGINE DELLA DOMANDA ESPRESSA DAI COMMITTENTI



Il profilo ha caratteristiche simili a prescindere dalle dimensioni d'impresa, ma al di sotto dei 10 addetti le componenti strutturali sono meno marcate.



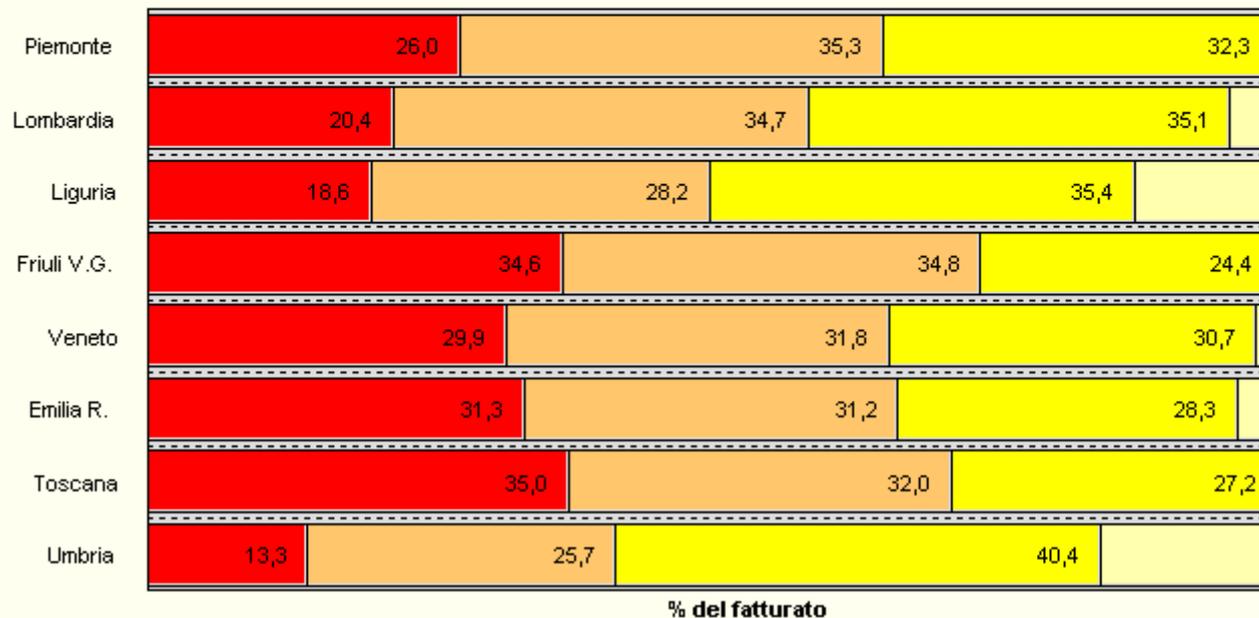
Differenze di un certo rilievo si registrano confrontando i dati regionali: Umbria e Liguria, in particolare, sono i due sistemi di subfornitura in cui sembra incidere in misura più consistente la domanda di natura congiunturale.

ORIGINE DELLA DOMANDA ESPRESSA DAI COMMITTENTI

Motivi del ricorso ai subfornitori

■ Mancanza di know how ■ Assenza di capacità produttiva
■ Capacità produttiva parziale ■ Esigenze congiunturali

REGIONE



[Inizio Pagina](#)

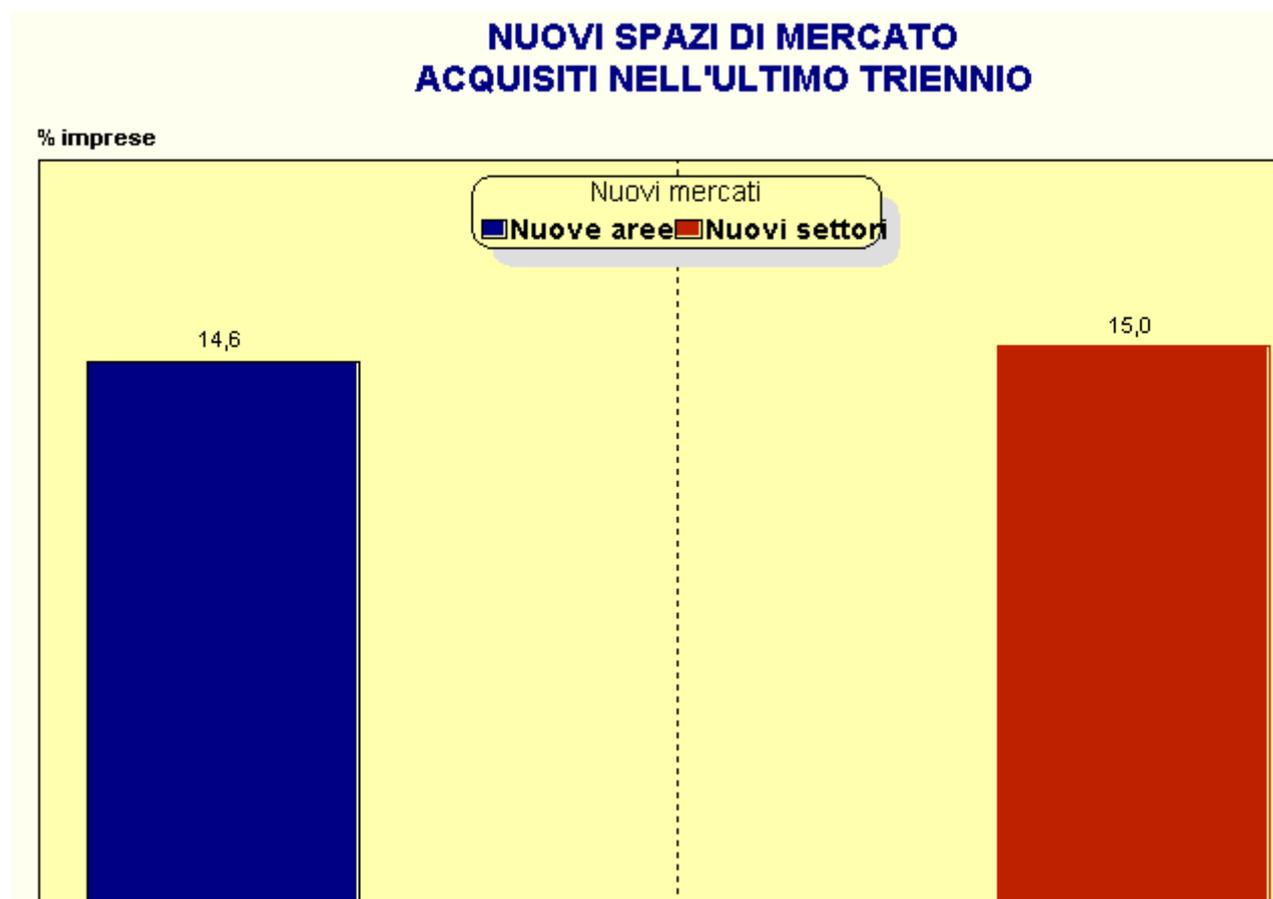
OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Domanda e committenti, competizione e concorrenti

La diversificazione dei mercati

La scarsa mobilità che caratterizza le relazioni con la committenza diventa per certi aspetti ancora più evidente se si considera la scarsa propensione delle imprese a trovare spazi di mercato, nuovi e significativi, al di fuori dei mercati tradizionalmente presidiati. Alle imprese si è chiesto di indicare se nell'arco degli ultimi 2-3 anni hanno aperto nuovi mercati, intendendo con questo o nuove aree, regioni italiane e/o paesi esteri, oppure nuovi settori di sbocco. Nell'uno e nell'altro caso le imprese che hanno dichiarato di aver ottenuto risultati in tal senso sono una frazione piuttosto ridotta del totale, che oscilla intorno al 15%.

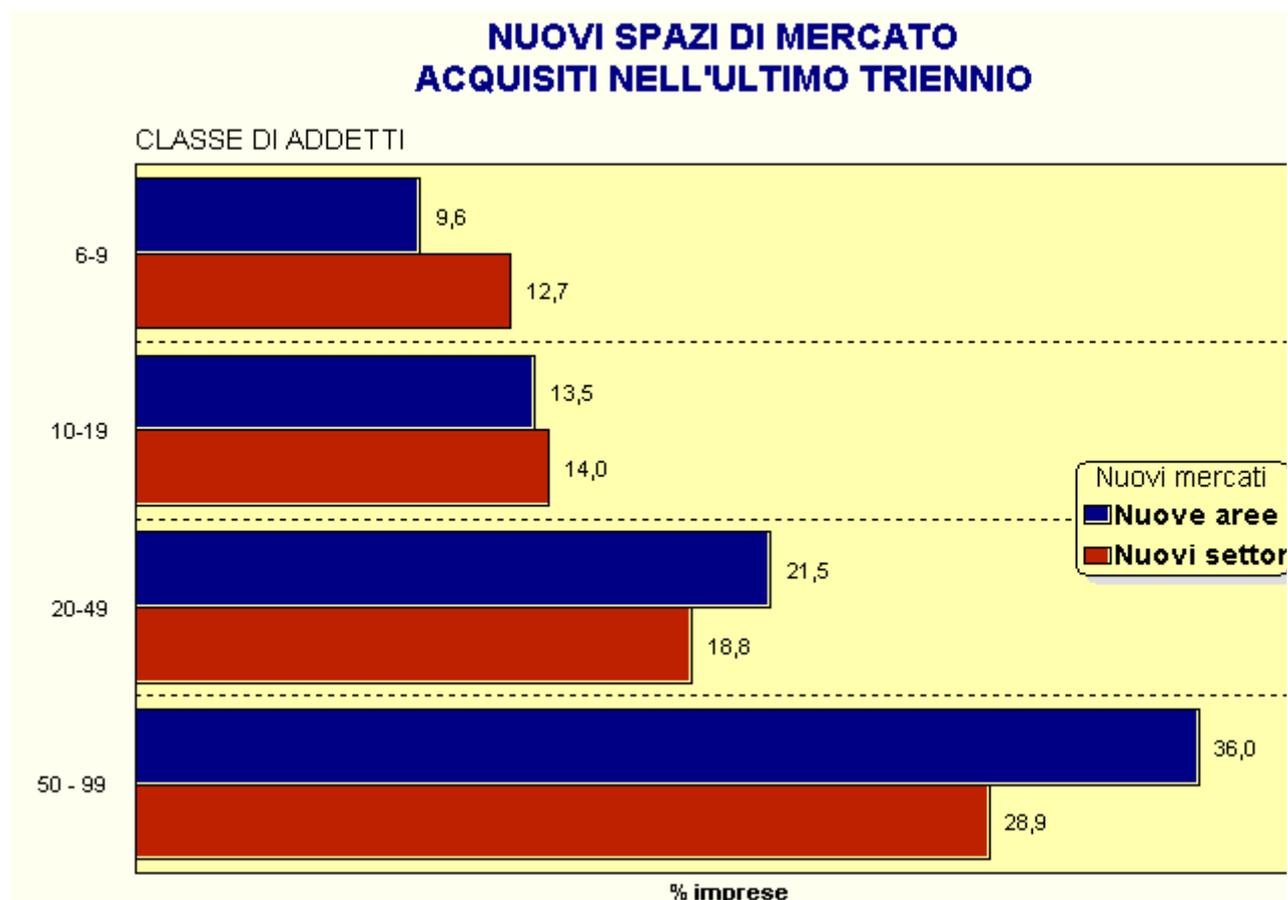


Gran parte delle aziende sono quindi rimaste strettamente ancorate ai territori e ai settori che rappresentano i loro abituali riferimenti. Anche da questo punto di vista il mercato della subfornitura tende a rimanere fortemente conservativo e a proporre l'immagine di un sistema che mantiene i suoi assetti piuttosto stabili nel tempo.

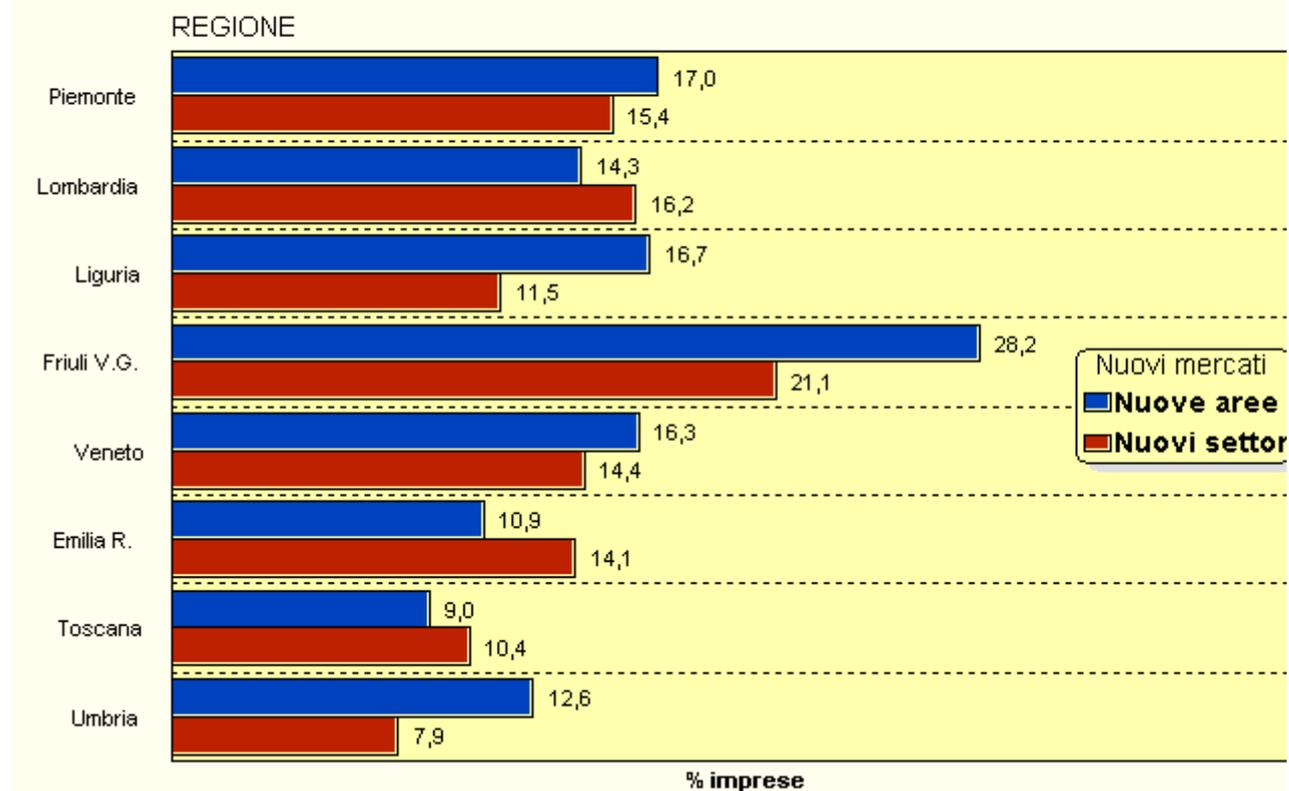
La possibilità e le capacità di inserirsi in nuovi spazi di mercato sono tuttavia condizionate,

almeno in parte, dalle dimensioni di impresa.

Al crescere della scala operativa le aziende dimostrano di trovare minori ostacoli nel superare i vincoli territoriali e anche settoriali rappresentati dai loro tradizionali mercati di riferimento. D'altra parte, in un sistema industriale come quello italiano, spesso composto da realtà produttive specializzate e concentrate in sistemi locali e in spazi ristretti, le possibilità di trovare sbocchi settoriali alternativi implicano un allargamento del raggio di mercato; è operazione quest'ultima che appare meno agevole per le strutture che hanno dimensione limitata e che, talora, fanno della vicinanza al cliente un elemento importante in termini di vantaggio competitivo.



NUOVI SPAZI DI MERCATO ACQUISITI NELL'ULTIMO TRIENNIO



[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

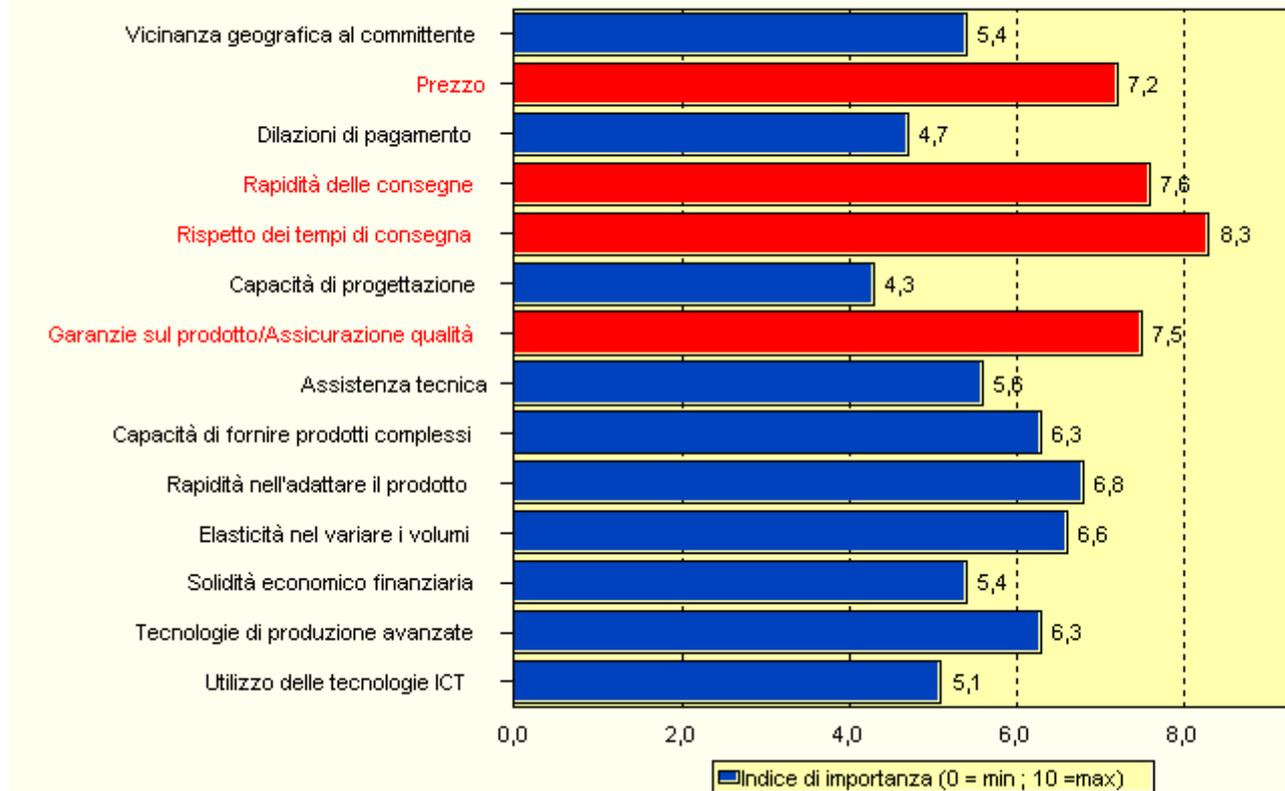
Domanda e committenti, competizione e concorrenti

I fattori di competitività

In una realtà dove le relazioni tra le parti sono contraddistinte da forte intensità e da interazioni complesse, le condizioni che determinano la competitività delle imprese sono riconducibili ad un numero elevato di fattori. Per tracciare un profilo delle condizioni con cui oggi si sviluppa la competizione sul mercato della subfornitura si è proposta alle aziende una lista di 14 fattori, chiedendo di valutarli sul piano dell'importanza; e questo mediante l'attribuzione di un punteggio espresso con il supporto di una scala graduata. Per comodità di lettura i dati medi sono stati esposti in scala 0 - 10.

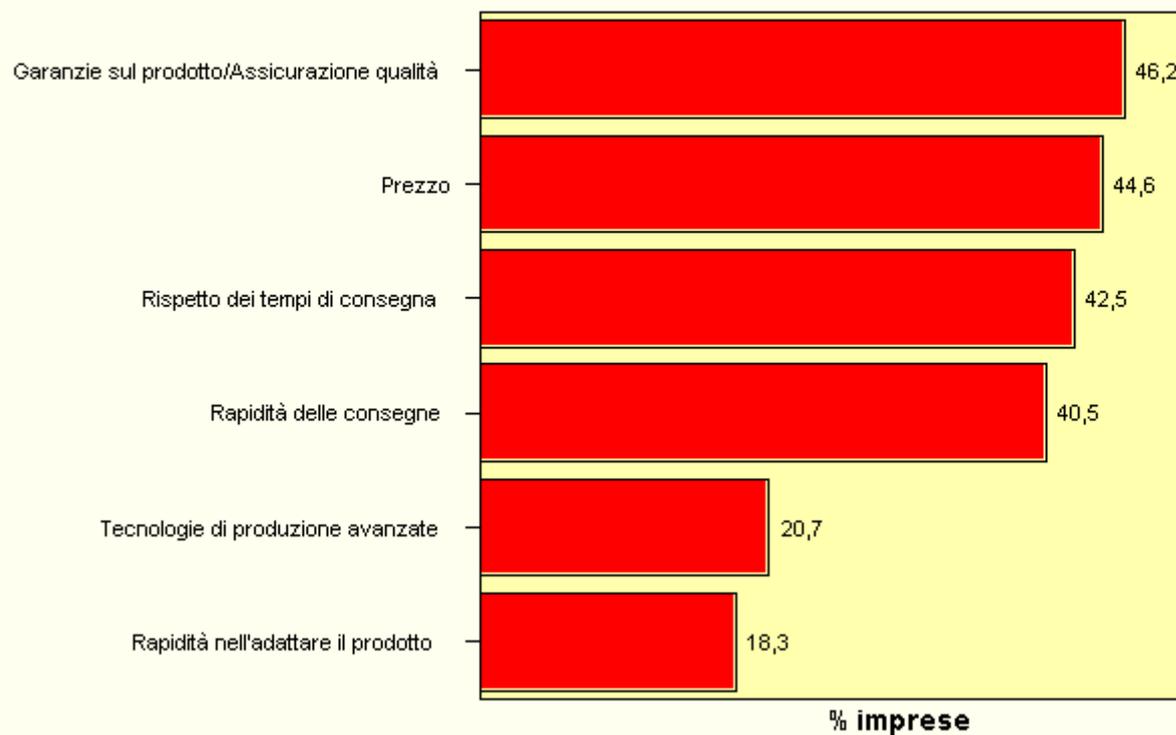
In cima alla graduatoria dei fattori considerati più rilevanti per competere emergono tre elementi: il rispetto dei tempi di consegna, la rapidità delle consegne stesse, le garanzie sul prodotto e l'assicurazione della qualità; ma subito a ridosso si trova il prezzo. All'estremo opposto si posizionano le dilazioni di pagamento e le capacità di progettazione, che appaiono assumere un certo rilievo solo per una cerchia ristretta di aziende. Altri fattori sono leve competitive importanti solo in alcuni segmenti del mercato.

FATTORI DI COMPETITIVITA'



Oltre a questo si è ritenuto opportuno evidenziare gli aspetti che nel corso degli ultimi 2-3 anni hanno visto accrescere la loro importanza e che, quindi, connotano in termini evolutivi il profilo della competizione sul mercato. In questo caso ogni impresa ha proposto una propria graduatoria, con un massimo di tre indicazioni. I risultati evidenziano che le quattro leve competitive per stare sul mercato che hanno più frequentemente accresciuto il loro rilievo sono le stesse indicate in precedenza come le più rilevanti in assoluto. In termini dinamici il prezzo si colloca qui in seconda posizione e sta quindi recuperando una maggiore importanza rispetto al recente passato.

FATTORI DI COMPETITIVITA' CON IMPORTANZA CRESCENTE (con riferimento agli ultimi 2-3 anni)



[Inizio Pagina](#)

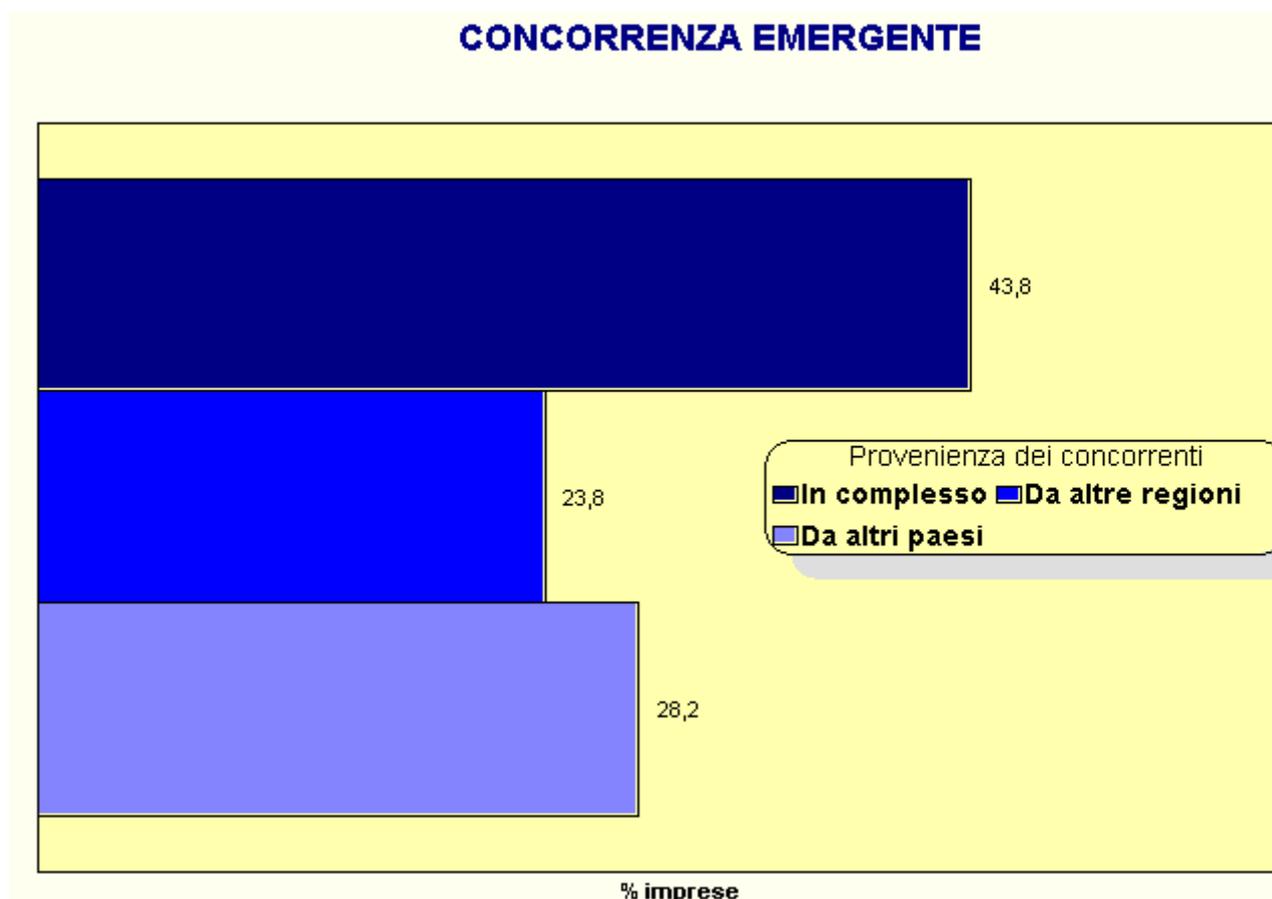
OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Domanda e committenti, competizione e concorrenti

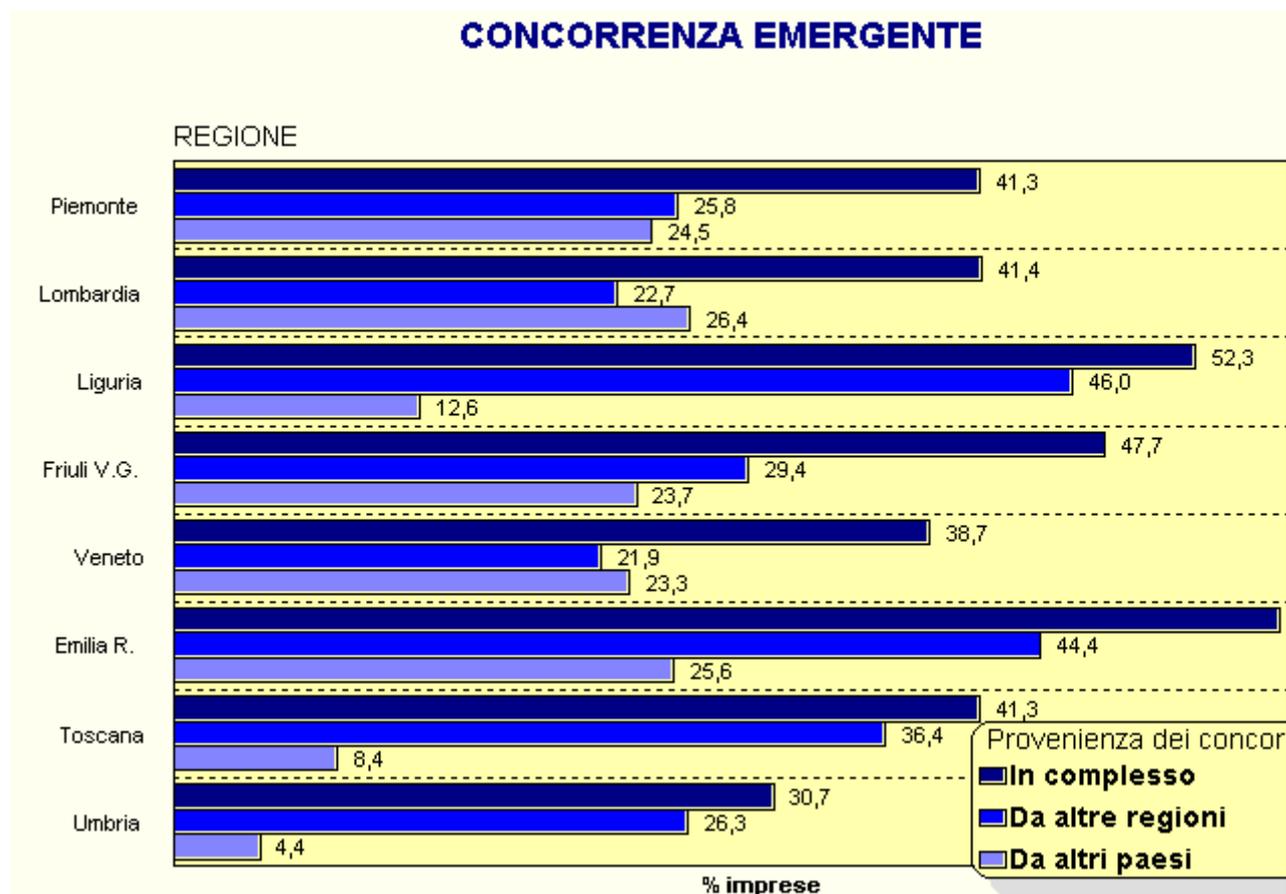
La concorrenza emergente

Presidiare il mercato locale è un elemento strategico per il sistema delle imprese di subfornitura e l'eventuale ingresso di nuovi concorrenti su tale mercato rappresenta una evidente minaccia per le imprese. Per questo motivo si è domandato alle aziende di indicare se nel corso degli ultimi 2-3 anni si sia manifestata una accentuata concorrenza da parte di competitori esterni - di altre regioni o di altri paesi - con riferimento specifico al mercato costituito dalla committenza localizzata nella regione di appartenenza. I dati rilevati indicano che l'accentuarsi della concorrenza esterna è stata avvertita da più di due imprese su cinque. La concorrenza emergente è sia nazionale, sia estera, ma è quest'ultima ad essere avvertita da un maggior numero di aziende.



La percezione della concorrenza emergente sul mercato locale non presenta differenze di rilievo al variare delle dimensioni d'impresa. Più rilevanti sono le specificità che si evidenziano nei diversi mercati regionali. Emilia-Romagna e Liguria sono le due regioni in cui la concorrenza esterna si manifesta in forma più ricorrente, anche se nel secondo caso l'impatto dei concorrenti esteri appare molto più circoscritto. La concorrenza estera è avvertita con minor frequenza anche in

Umbria e Toscana, ma le imprese toscane devono confrontarsi molto più spesso con i subfornitori di altre regioni.



La concorrenza estera che si sta facendo più aggressiva sul mercato italiano proviene quasi esclusivamente da due aree: l'Est Europeo e l'Oriente. Romania, Polonia, Slovacchia, Repubblica Ceca, ecc., da un lato, Taiwan, ma a anche India e soprattutto Cina, dall'altro lato, sono i paesi di provenienza della concorrenza che vengono con maggiore frequenza segnalati dalle imprese.

[Inizio Pagina](#)

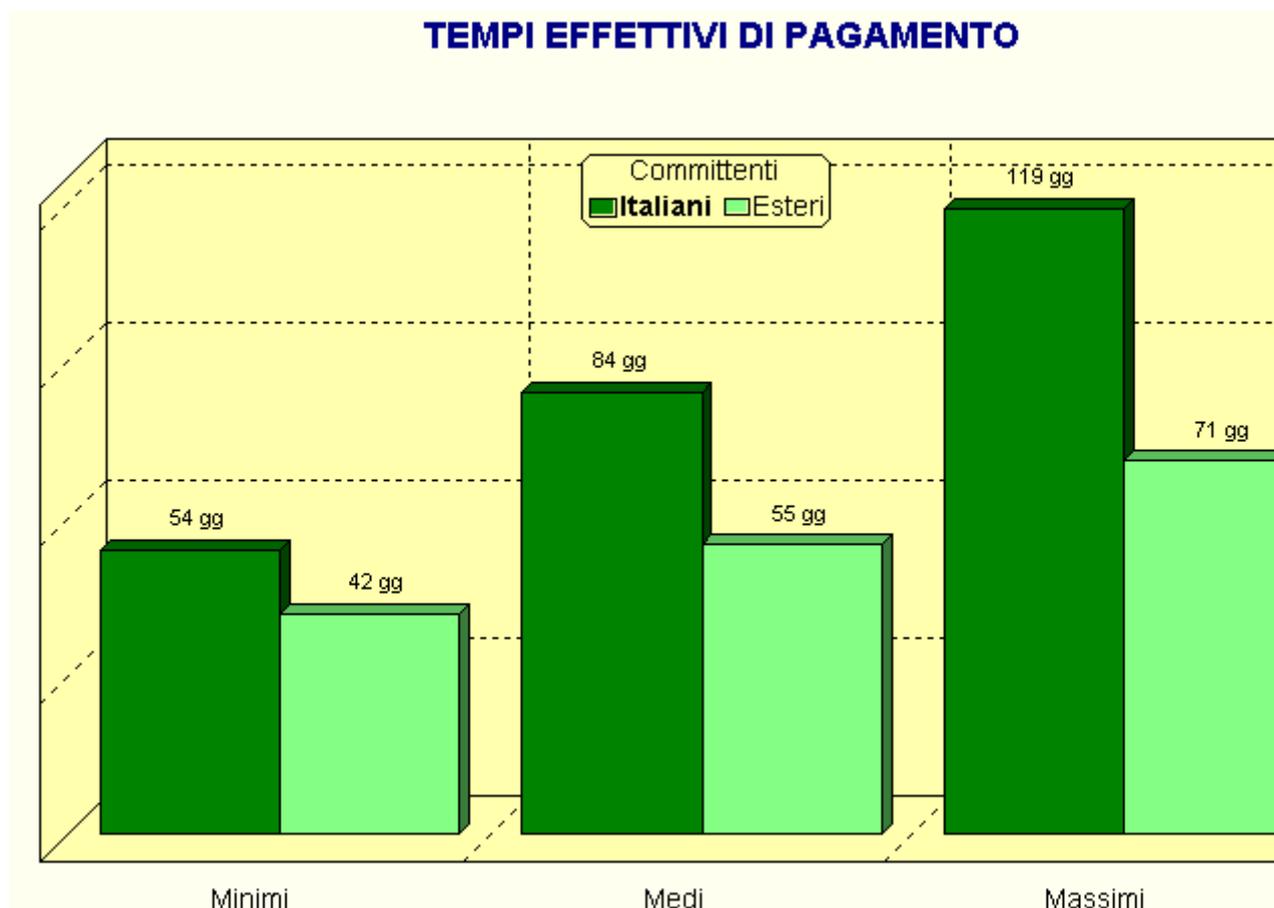
OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Domanda e committenti, competizione e concorrenti

Le dilazioni di pagamento

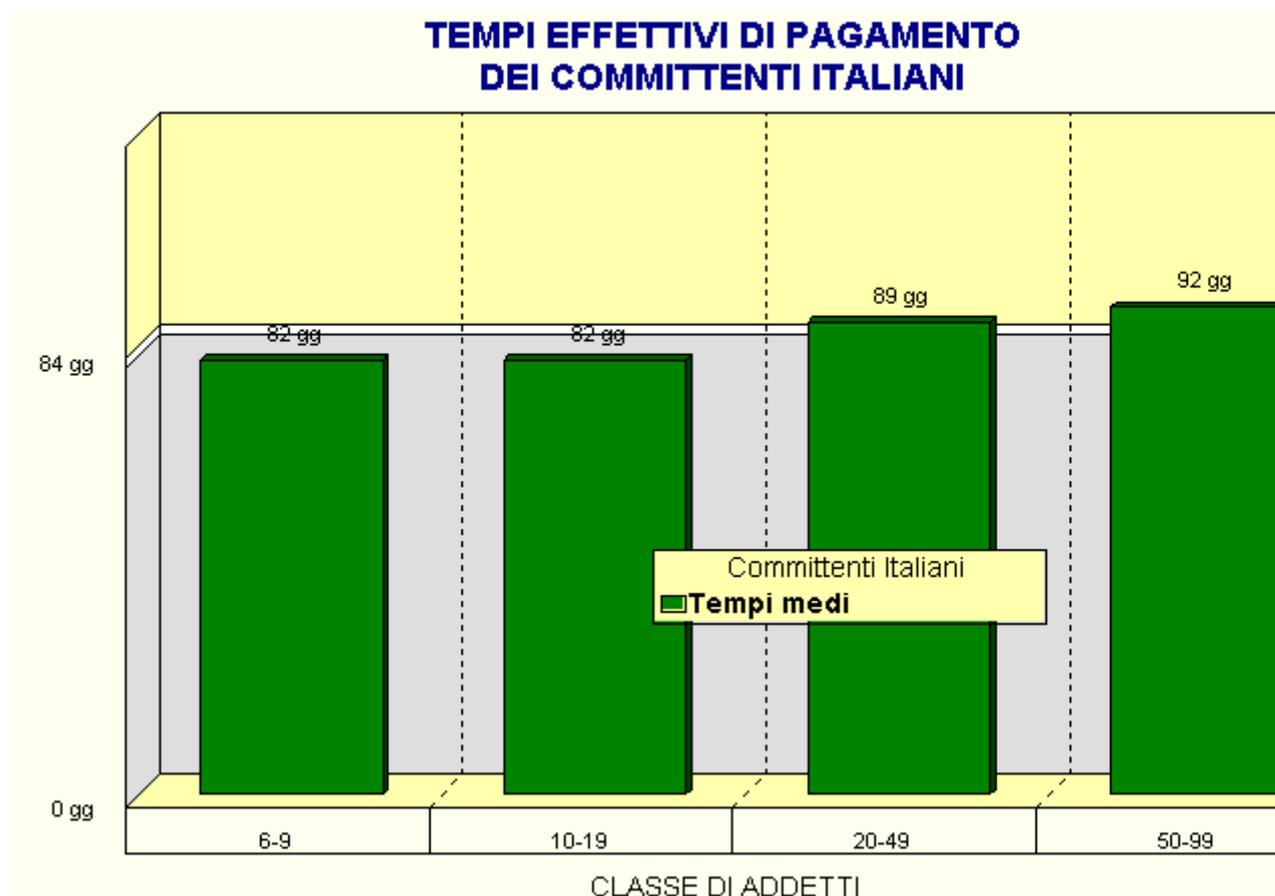
I tempi elevati con cui, soprattutto nel mercato nazionale, i committenti pagano i subfornitori sono storicamente uno dei punti critici del rapporto che si instaura tra le parti. Non a caso la questione è entrata a far parte degli aspetti con i quali la legge 192 del 1998 ha inteso regolare il rapporto di subfornitura. A cinque anni di distanza dalla entrata in vigore della legge e in un quadro di mercato che si è andato progressivamente deteriorando e che, quindi, indebolisce il potere contrattuale dei subfornitori appare utile registrare la situazione in essere. In proposito, a ciascuna azienda si è chiesto di indicare i valori minimi, medi e massimi relativi ai tempi effettivi dei pagamenti, distinguendo la committenza nazionale da quella estera. A tutti i livelli si osserva che i tempi di pagamento sono più elevati nel caso dei committenti italiani. Per quanto riguarda i tempi medi le indicazioni rilevate fanno registrare un valore che oscilla intorno a 84 giorni in Italia, contro i 55 giorni dell'estero.



Valori molto elevati si riscontrano per i tempi massimi, che sfiorano, nel caso italiano, i quattro

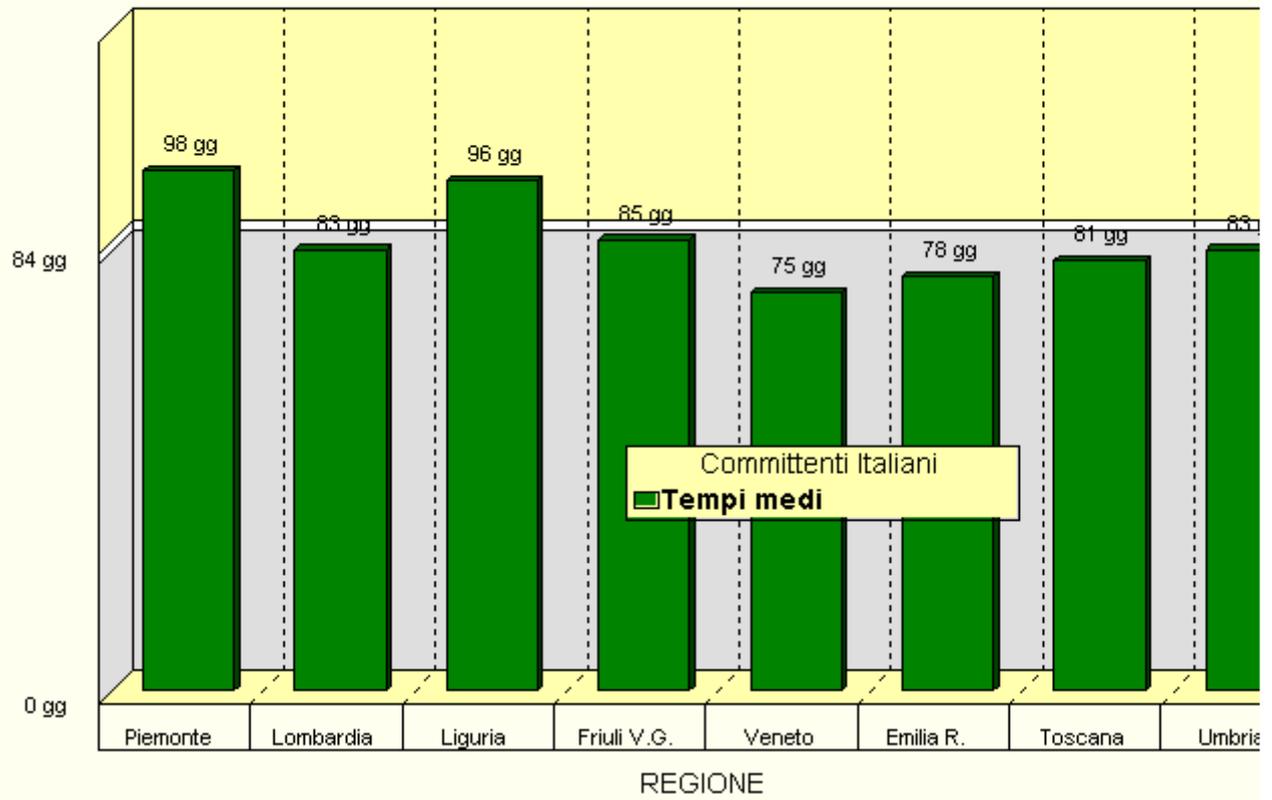
mesi. Il differenziale con la committenza estera è in questo caso ancora più marcato.

Il profilo tracciato non presenta differenze sostanziali negli ordini di grandezza anche se, al crescere delle dimensioni delle imprese, i tempi di pagamento tendono ad aumentare.



A livello territoriale i tempi di pagamento dei committenti italiani tendono ad allungarsi ulteriormente nel caso del Piemonte e della Liguria, con un dato medio che supera abbondantemente i tre mesi. Emilia Romagna e Veneto sono invece le due regioni dove i pagamenti sul mercato interno appaiono più brevi (due mesi e mezzo o poco più).

TEMPI EFFETTIVI DI PAGAMENTO DEI COMMITTENTI ITALIANI



[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

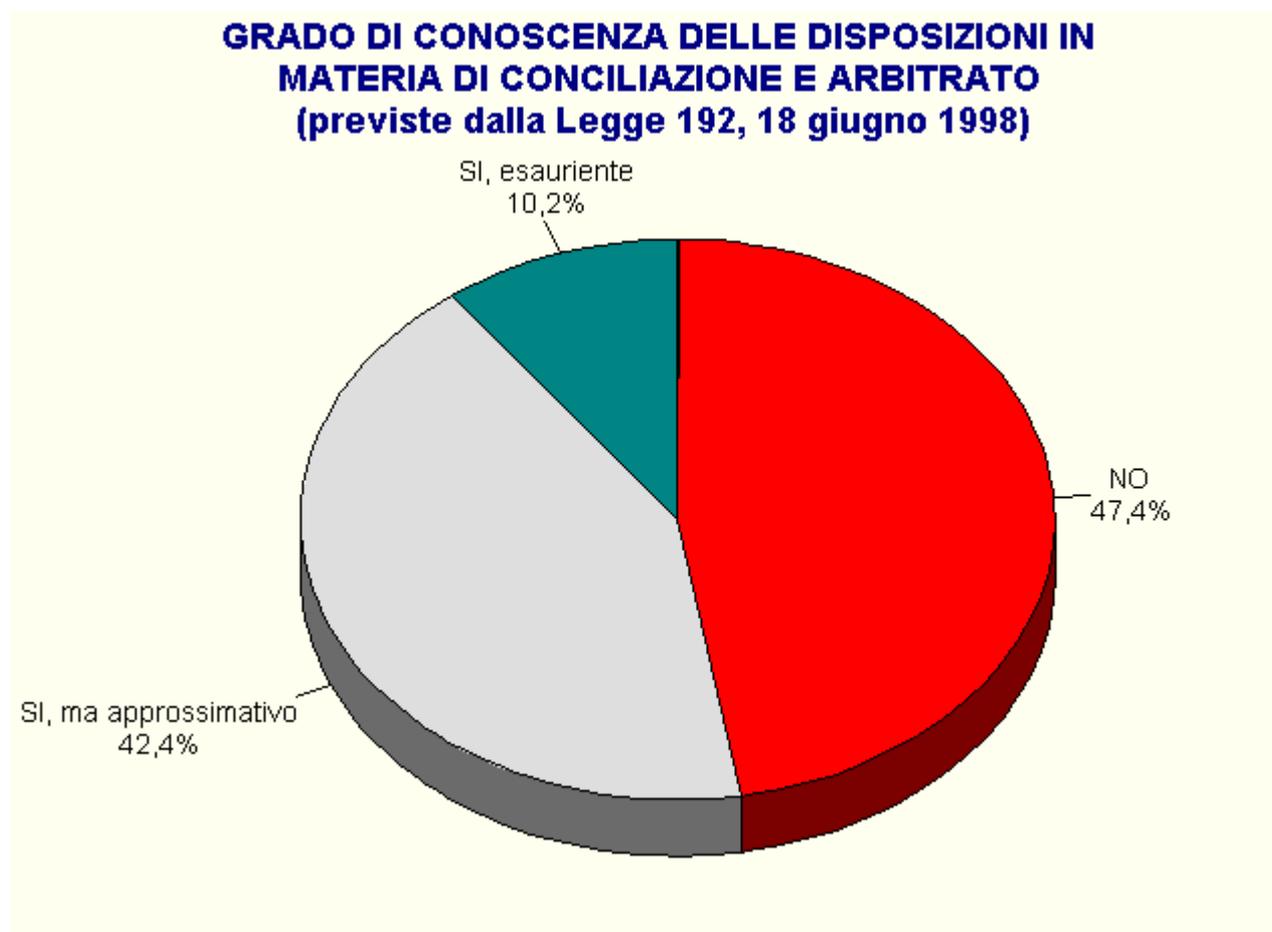
[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Domanda e committenti, competizione e concorrenti

La gestione del contenzioso⁹

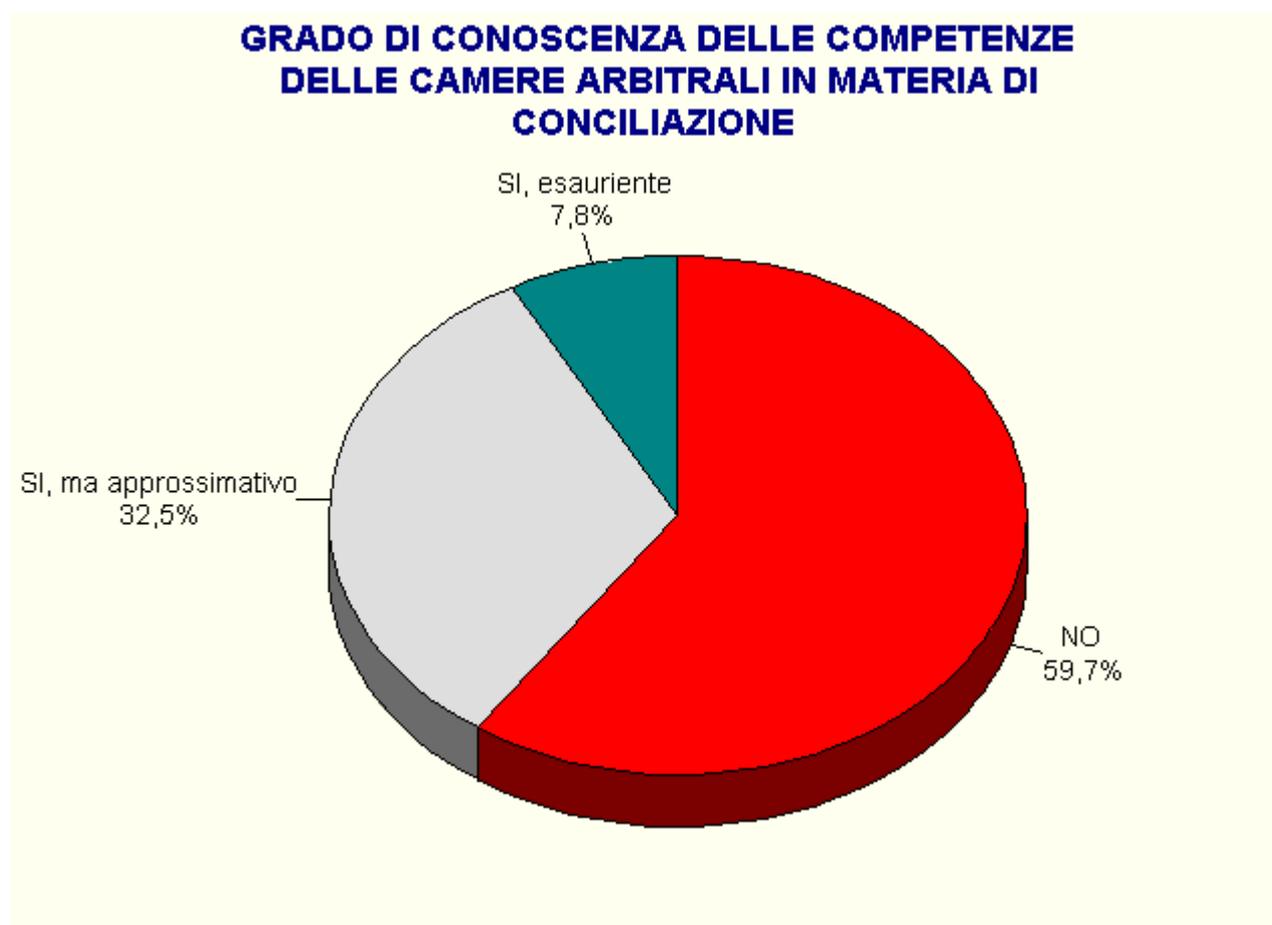
La presenza di situazioni di contenzioso pone il problema della gestione del contenzioso stesso e degli strumenti per farvi fronte. Su questo punto si è ritenuto opportuno concentrare l'attenzione sulla conoscenza maturata dalle imprese con riferimento alle disposizioni contenute nella Legge 192, 12 giugno 1998 e delle competenze in materia di conciliazione e arbitrato assegnate a questo fine alle Camere Arbitrali istituite presso le Camere di Commercio. Si è cercato, inoltre, di evidenziare l'importanza che le aziende attribuiscono alla possibilità di risolvere controversie in materia di rapporti di subfornitura avvalendosi dell'azione svolta dalle Camere stesse.

A 5 anni dall'entrata in vigore della legge, le disposizioni in essa contenute sono sostanzialmente poco note: quasi metà delle imprese le ignora, solo in un caso su dieci vi è una conoscenza puntuale.



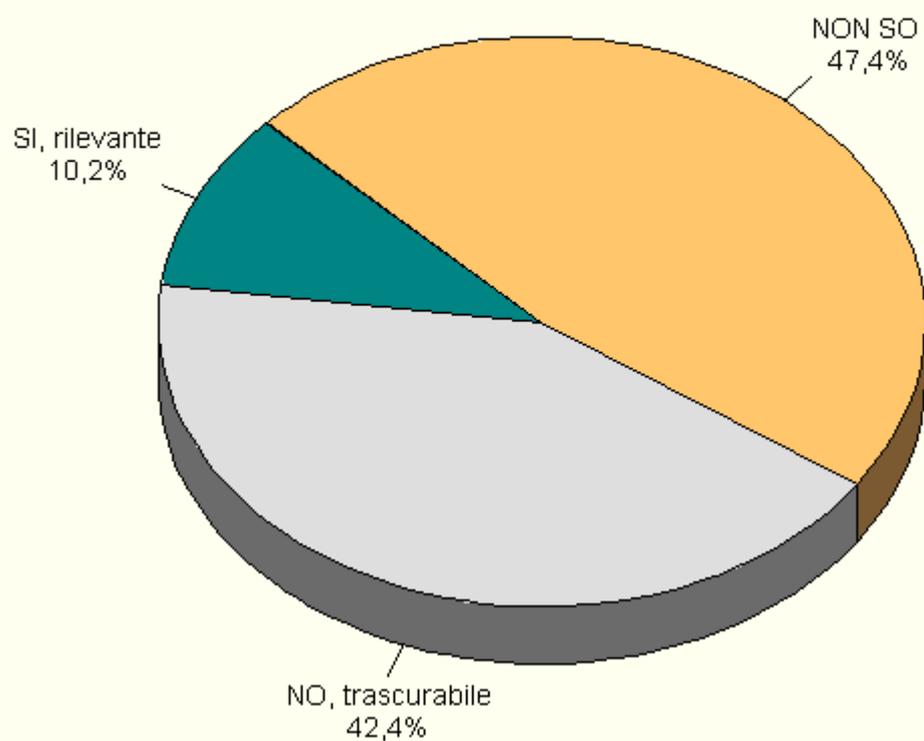
Ancora più lacunose sono le conoscenze di cui le aziende dispongono in merito all'attività svolta

dalle Camere Arbitrali: ne ignorano le competenze tre aziende su cinque.



È così solo in parte significativo il giudizio sulla importanza del ruolo delle Camere Arbitrali e appare coerente quella parte di aziende (quasi il 50%) che si astiene da valutazioni. Rimane il fatto che nell'insieme solo un'azienda su 10 ha aspettative concrete sul ruolo che le Camere Arbitrali possono assumere nella gestione del contenzioso nel mercato della subfornitura. Al crescere delle dimensioni d'impresa, gli operatori tendono ad essere relativamente meglio informati e a valorizzare maggiormente il possibile apporto delle Camere Arbitrali. Toscana e Umbria sono, invece, le regioni dove le conoscenze in materia e, quindi, le aspettative sugli strumenti previsti, appaiono meno diffuse.

IMPORTANZA DELLA POSSIBILITA' DI RISOLVERE CONTROVERSIE IN MATERIA DI SUBFORNITURA TRAMITE LE CAMERE ARBITRALI



[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2003 Settori Tecnici

[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

Nota metodologica

L'indagine 2003 è realizzata su un campione stratificato di 620 unità costruito sulla base di due parametri: - la localizzazione delle imprese (regione); - la dimensione delle imprese (classe di addetti). Il piano di campionamento è tuttavia di tipo non proporzionale: nel campione rilevato sono "sovrarappresentate" le unità appartenenti alle regioni più piccole e/o alle classi di addetti più elevate. Poiché una parte non indifferente della variabilità delle grandezze e degli indicatori esaminati è attribuibile alla localizzazione sul territorio e/o alla dimensione delle unità rilevate, l'utilizzo diretto dei dati campionari a livello di insieme o in forma disaggregata comporta talune distorsioni. Per questo motivo, come nella precedenti edizioni, si è proceduto ad una ripesatura delle risposte tenendo conto degli effettivi pesi delle diverse componenti regionali/dimensionali. A questo scopo si è fatto ricorso ad una stima della popolazione delle imprese. In assenza di dati quantitativi puntuali sull'universo delle aziende di subfornitura tecnica è stato necessario operare una valutazione indiretta della distribuzione congiunta - per regione e classe di addetti - della popolazione di riferimento, utilizzando i dati del Censimento industriale. A tal fine si sono selezionate 33 voci (codici a 4 cifre della classificazione ATECO 91) corrispondenti ad attività manifatturiere di tipo intermedio per le quali è ragionevole attendersi una più elevata diffusione di processi e prodotti realizzati in subfornitura. Questa procedura, pur non permettendo di misurare la consistenza della popolazione, consente di valutarne la composizione interna in termini relativi, con un grado di approssimazione che si può ritenere accettabile per la rielaborazione dei risultati campionari. I dati utilizzati sono gli stessi delle rilevazioni 2000, 2001 e 2002 e si basano sui risultati del Censimento Intermedio del 1996.

» Vedi [Il campo di indagine](#)

[Inizio Pagina](#)
