

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001

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. [Relazioni Interaziendali](#)
8. [Percorsi di internazionalizzazione](#)
9. [Nota metodologica](#)

[Inizio Pagina](#)

Documento aggiornato il 10/11/2001.

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001

[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 una iniziativa stabile all'interno dei programmi di promozione e servizio che il COMITATO NETWORK SUBFORNITURA sviluppa in questo settore.

L'edizione 2001 dell'Osservatorio è stata realizzata seguendo la metodologia utilizzata nelle due precedenti edizioni (1) ed è rimasta invariata la copertura settoriale. Dal punto di vista territoriale l'indagine è stata invece estesa alla Toscana. Nonostante questo i dati generali esposti in questo rapporto mantengono un buon grado di confrontabilità con quelli pubblicati nel 1999 e nel 2000.

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.

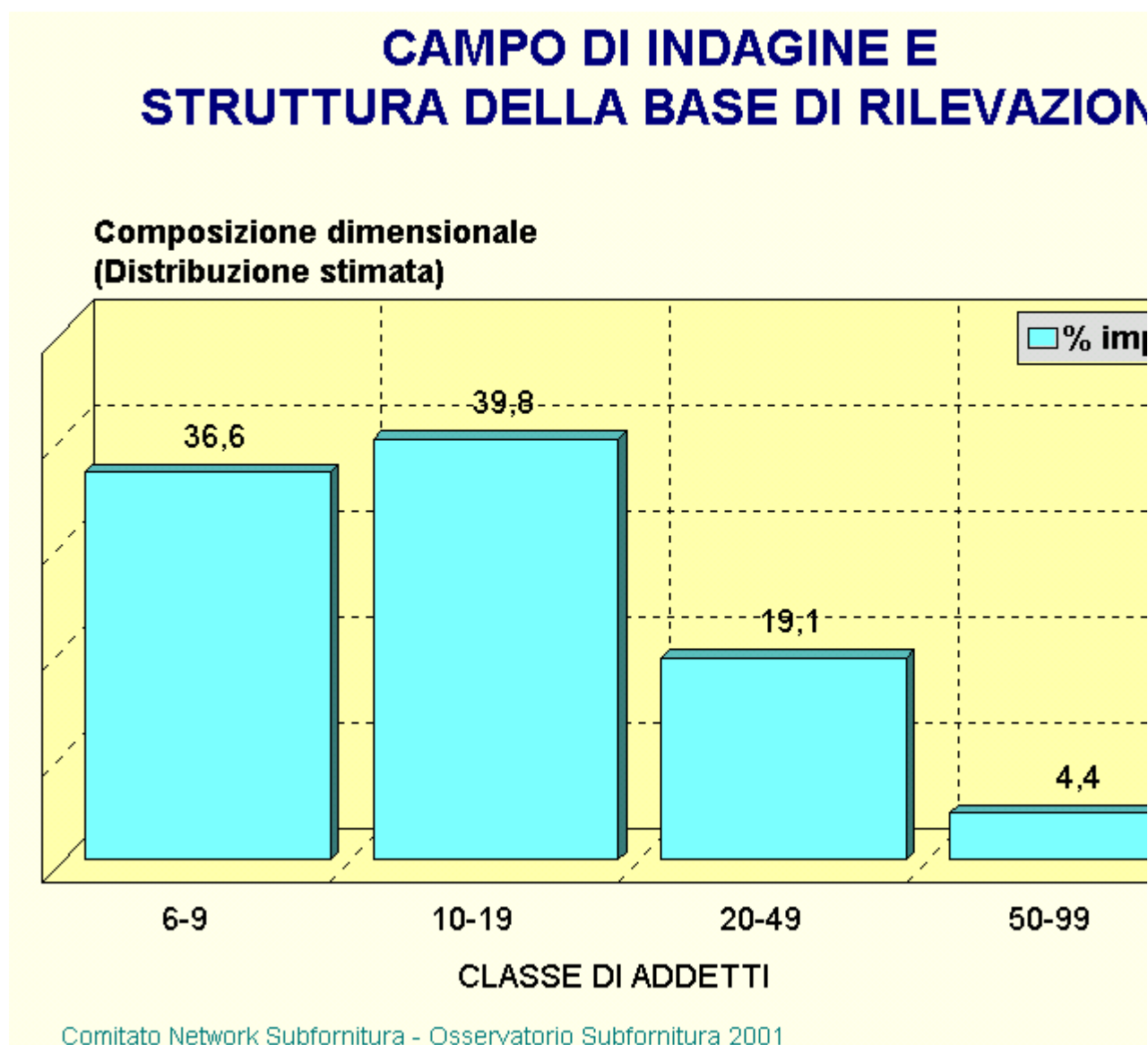
Un ringraziamento particolarmente sentito va ai responsabili delle imprese che, con l'ormai consueto spirito di collaborazione, hanno dedicato tempo e attenzione alla compilazione del questionario.

[Inizio Pagina](#)

Il campo di indagine

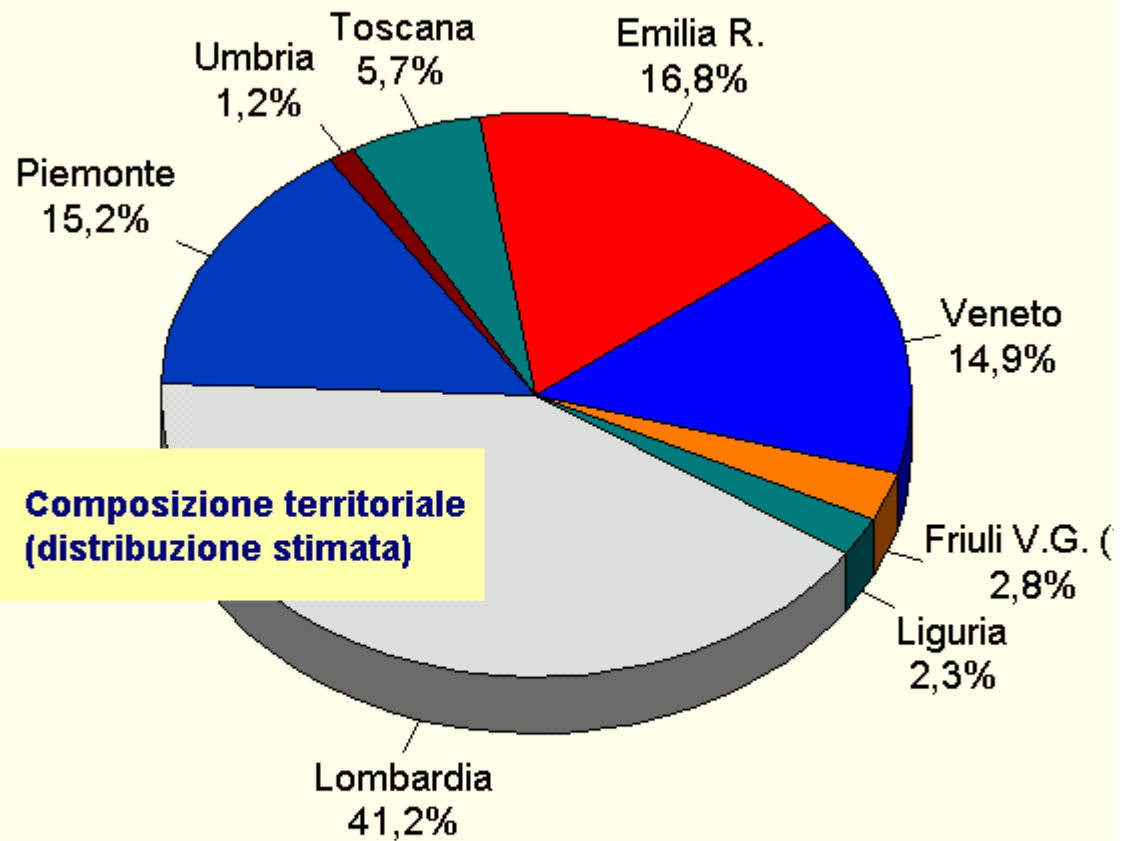
L'Osservatorio Subfornitura ha come oggetto di rilevazione le piccole e medie imprese italiane della subfornitura tecnica. In particolare:

- 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 2001 ha interessato, insieme con le sette regioni già presenti nell'edizione precedente (Piemonte, Lombardia, Liguria, Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Emilia-Romagna, Umbria), anche la Toscana.

CAMPO DI INDAGINE E STRUTTURA DELLA BASE DI RILEVAZIONE



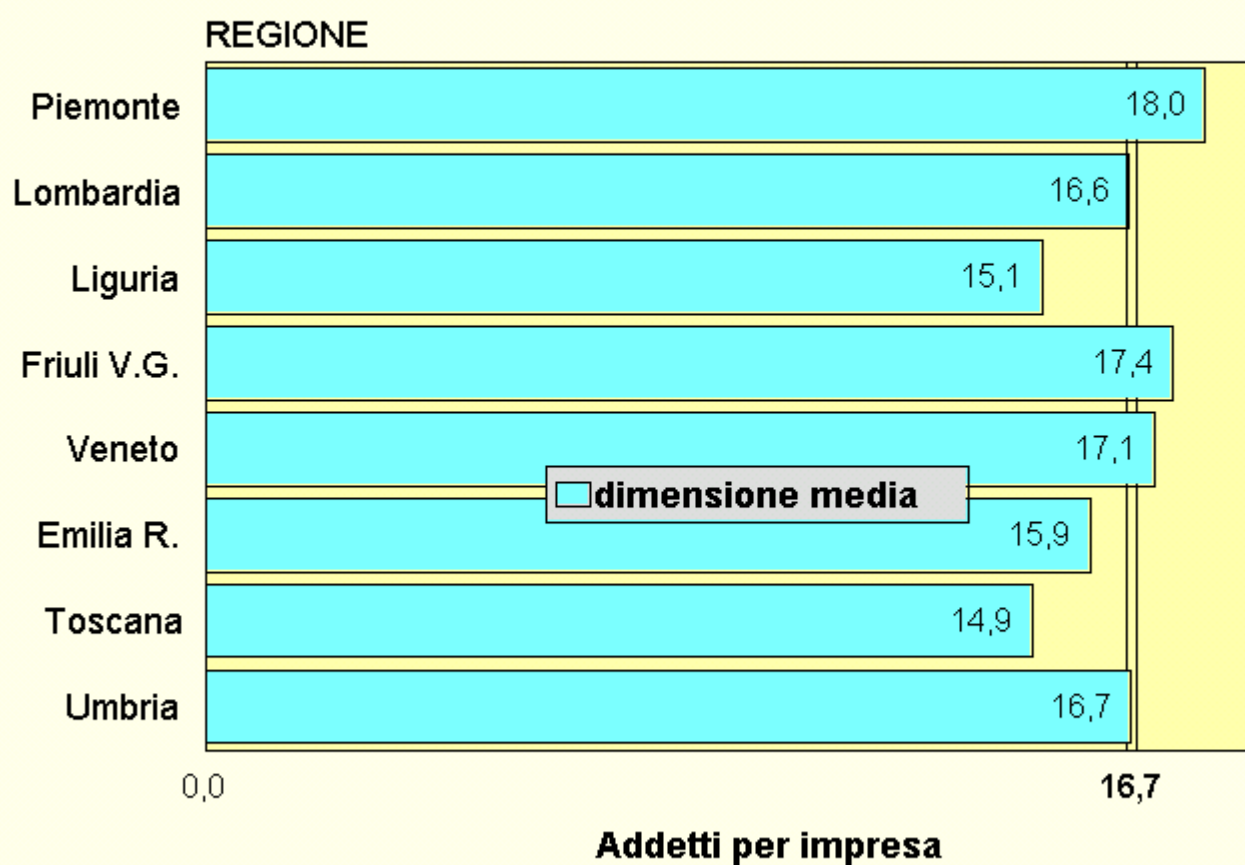
Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

(*) Il campione rilevato per il Friuli Venezia Giulia risulta sottodimensionato rispetto agli obiettivi dell'indagine, so nelle classi di addetti inferiori; per tale motivo i dati regionali hanno in questo caso minor grado di significatività e confrontabilità con i dati delle altre regioni. Ciò tuttavia non influisce in misura apprezzabile sulla significatività de complessivi o specifici delle varie classi dimensionali per la limitata incidenza della regione sulla popolazione complessivamente considerata dall'Osservatorio.

La rilevazione è stata condotta in base ad un campione, di 685 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.

CAMPO DI INDAGINE E STRUTTURA DELLA BASE DI RILEVAZIONE



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Per maggiori dettagli in proposito si rimanda alla nota metodologica finale.

» Vedi [Nota metodologica](#)

[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001

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

L'offerta e le sue caratteristiche

- [Comparti e attività](#)
- [Attività in subfornitura](#)
- [Fatturato per addetto](#)

[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001

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

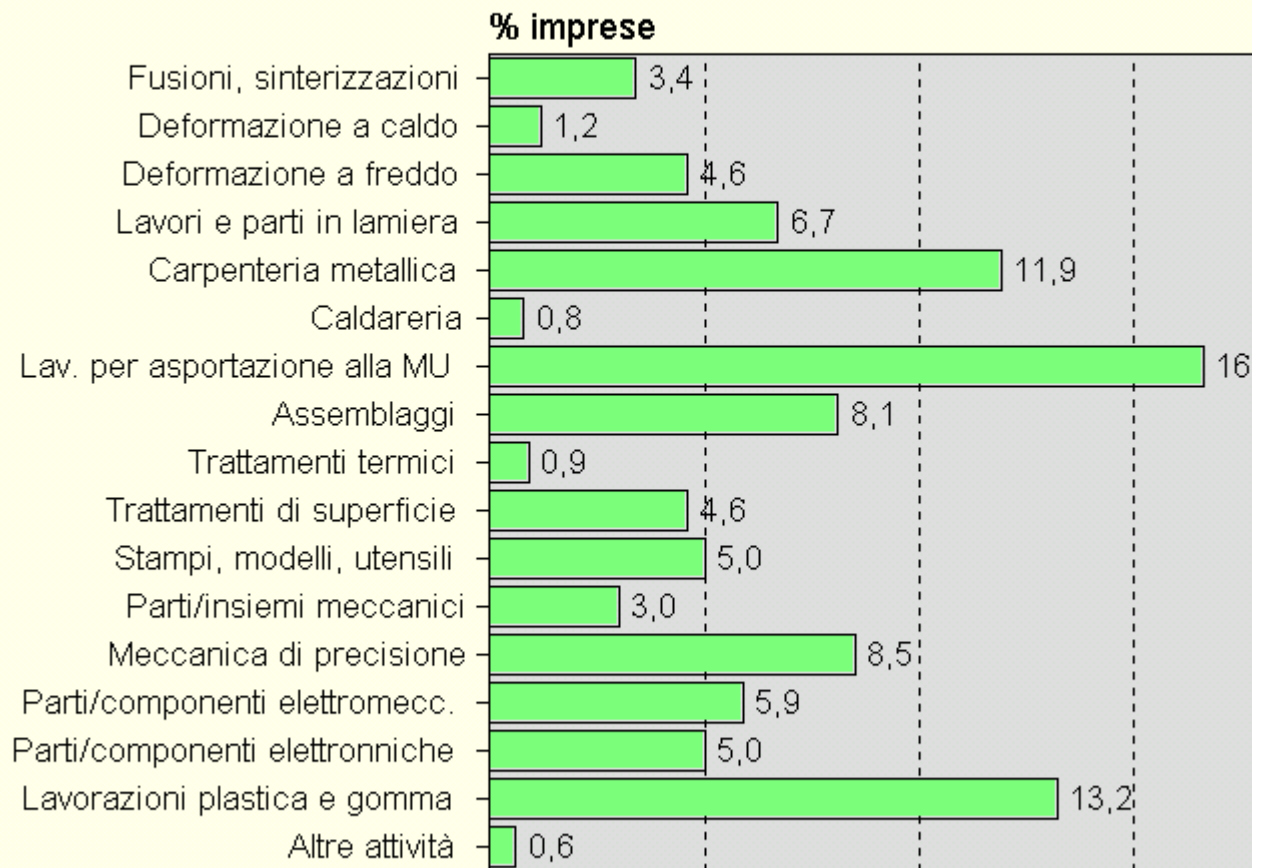
L'offerta e le sue caratteristiche

Comparti e attività

Il sistema di subfornitura indagato dall'Osservatorio è quello delle attività tecniche e pertanto comprende un' ampia gamma di realtà produttive sotto il profilo merceologico e delle tecnologie impiegate.

Ponendo l'attenzione sulla sola attività principale svolta da ciascuna impresa emergono, per numerosità di operatori rappresentati, alcune categorie: in primo luogo quella delle lavorazioni per asportazione alla macchina utensile (16,6% dei subfornitori); seguono il comparto della carpenteria metallica (11,9%) . Significativa è la presenza di operatori che realizzano lavorazioni, parti e componenti in materie plastiche e gomma (13,2) e delle attività che fanno capo ai settori dell'elettromeccanica ed elettronica (10,9%) complessivamente. Il profilo di insieme non si modifica sostanzialmente rispetto a quello della passata edizione a conferma di una stabilizzazione della base di rilevazione.

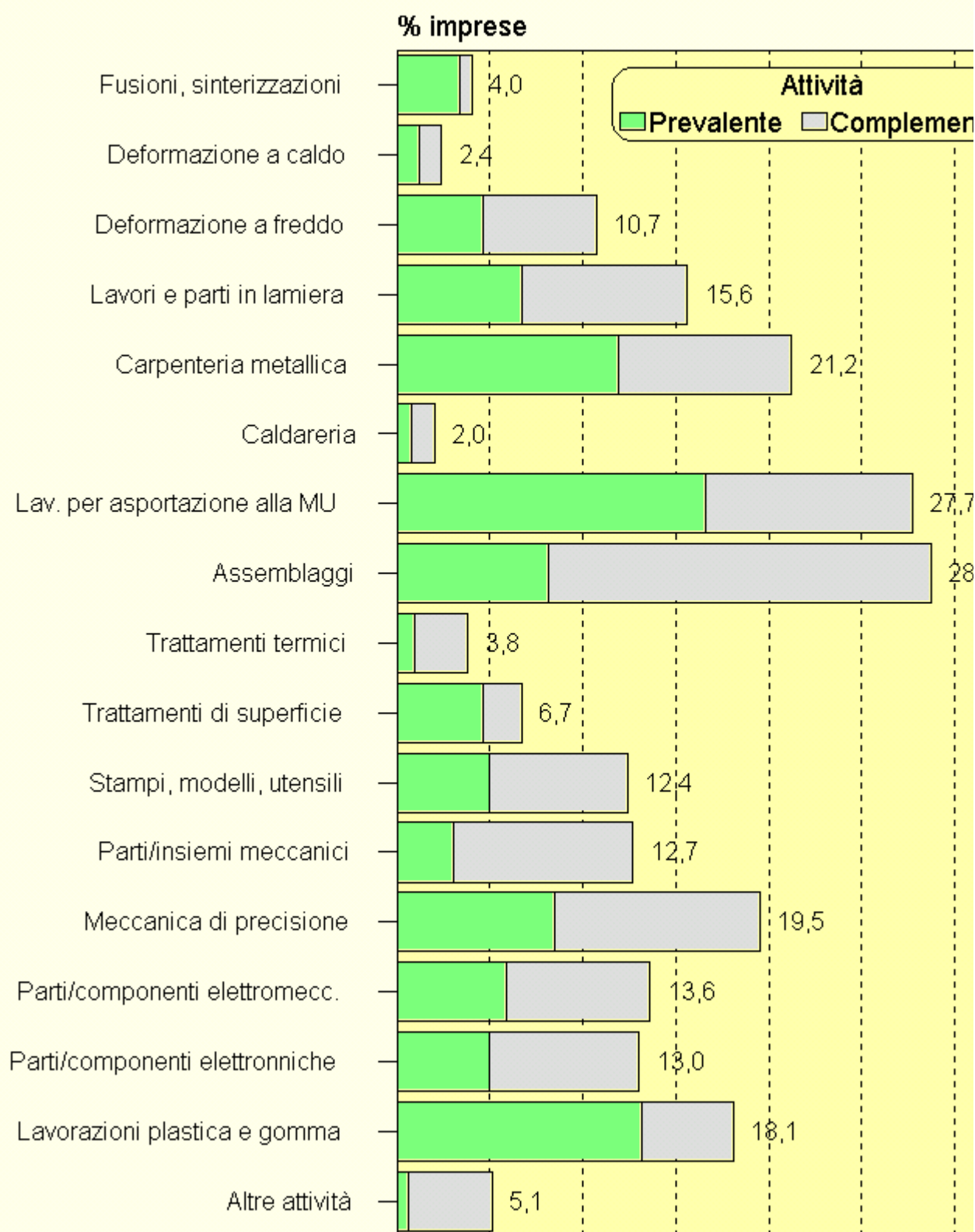
COMPARTI (attività principale delle imprese)



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Molte aziende svolgono tuttavia anche attività diverse da quella principale e pertanto il quadro complessivo dell'offerta è molto più ampio e articolato rispetto a quanto evidenziato dalla sola attività primaria. Se si esaminano in termini generali i contenuti dell'offerta di ciascuna impresa si evidenziano rapporti di interdipendenza tra le varie componenti dell'offerta di subfornitura sicuramente più complessi di quelli che la pura classificazione per comparti lascia intravedere.

LAVORAZIONI E PRODOTTI DI SUBFORNITURA PRESENTI NELL'OFFERTA DELLE IMPRESE

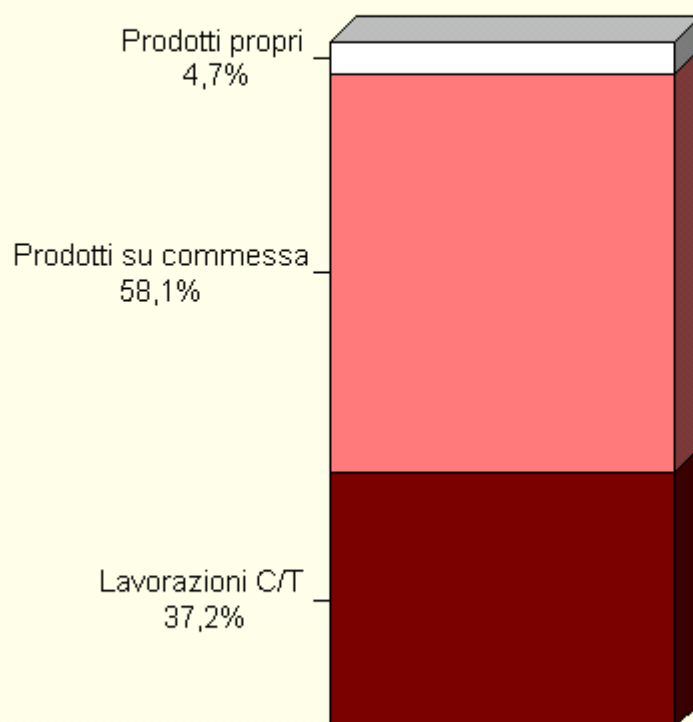


L'offerta e le sue caratteristiche

Attività in subfornitura

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

LE ATTIVITA' IN SUBFORNITURA



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

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

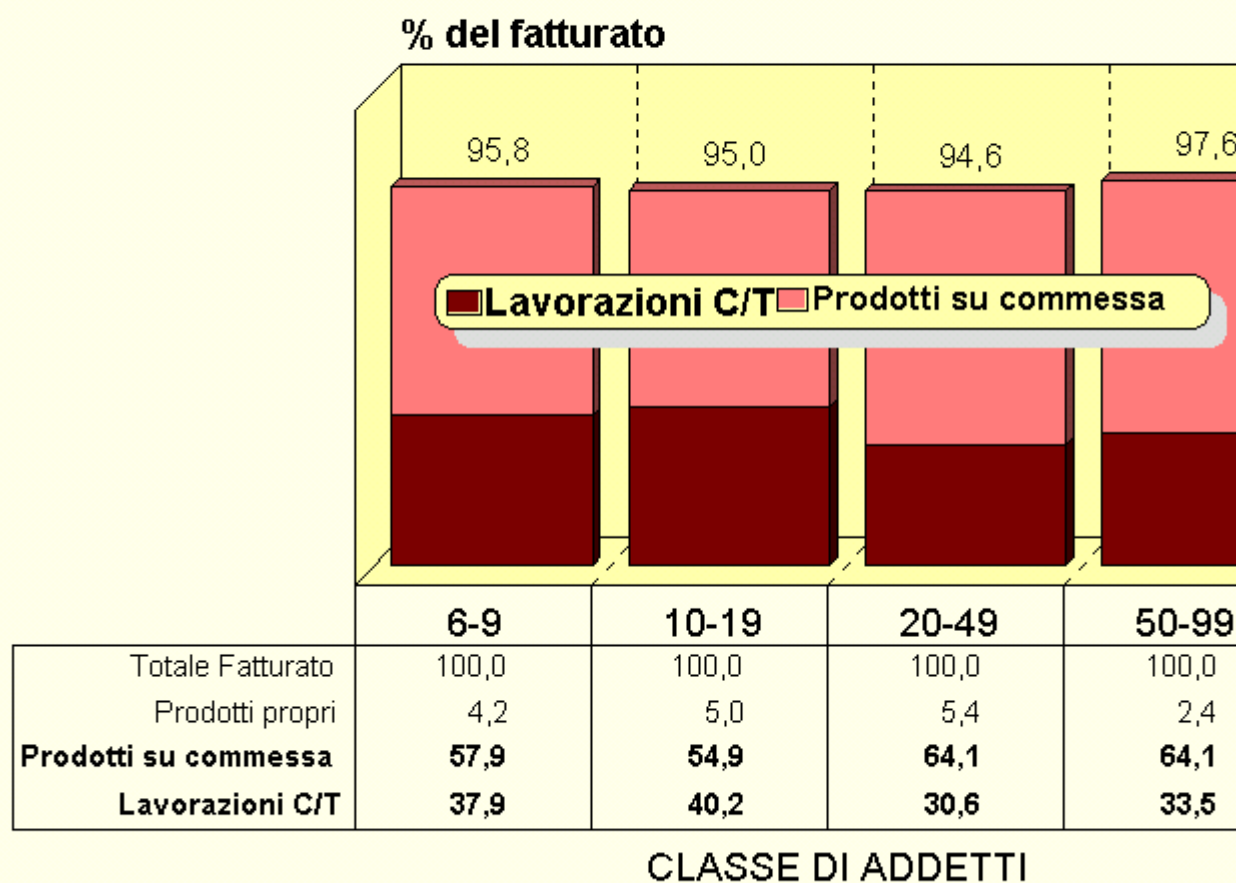
- quella delle lavorazioni per conto di terzi, in genere su materiali forniti dai committenti, che mediamente incide per oltre un terzo sul fatturato

- quella dei prodotti realizzati su commessa, fabbricati in base a specifiche date dai committenti stessi, che pesa per il 58,1%.

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

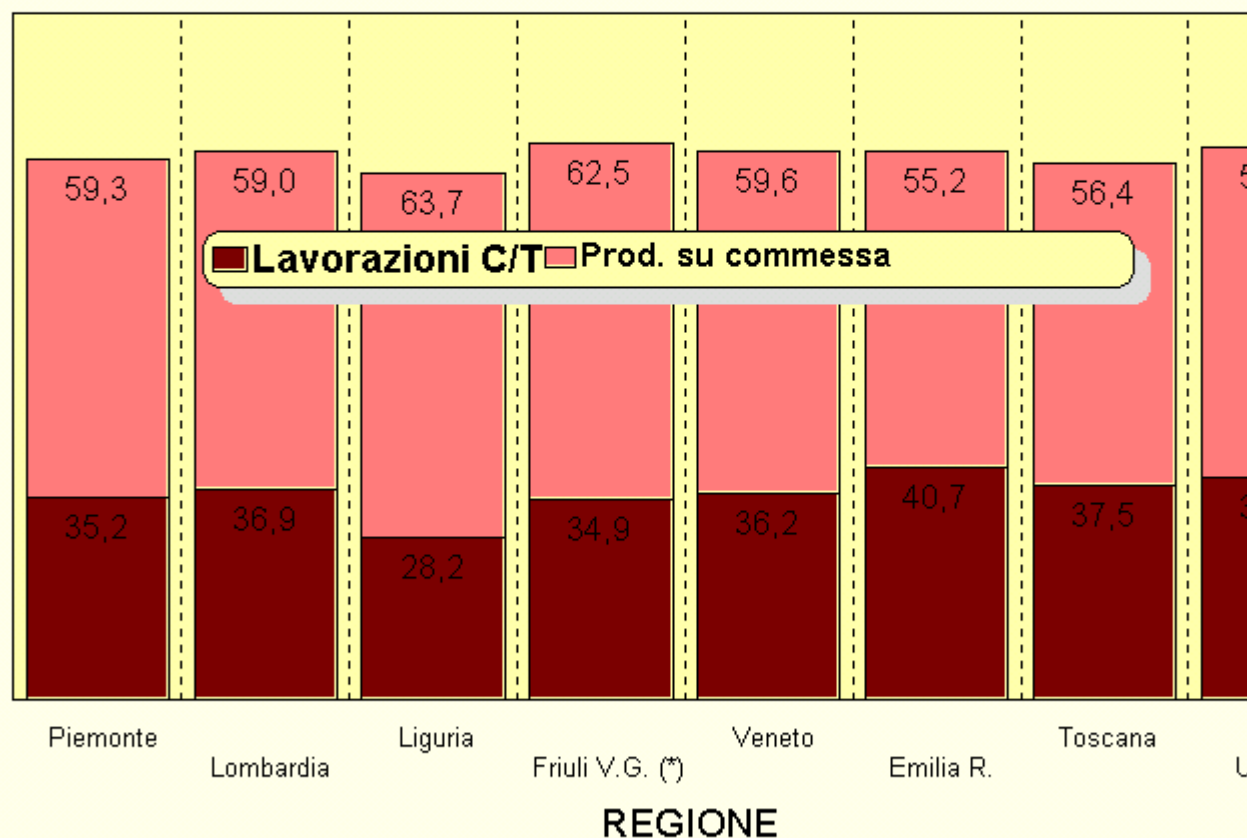
Si deve infine osservare che il prevalere delle subforniture di prodotto rispetto a quelle di lavorazione è una caratteristica presente nell'offerta di subfornitura, indipendentemente dalla scala dimensionale degli operatori. L'incidenza delle lavorazioni per conto di terzi, tuttavia, tende ad accentuarsi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

INCIDENZA E COMPOSIZIONE DELLE ATTIVITA' IN SUBFORNITURA



INCIDENZA E COMPOSIZIONE DELLE ATTIVITA' IN SUBFORNITURA

% del fatturato



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001

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

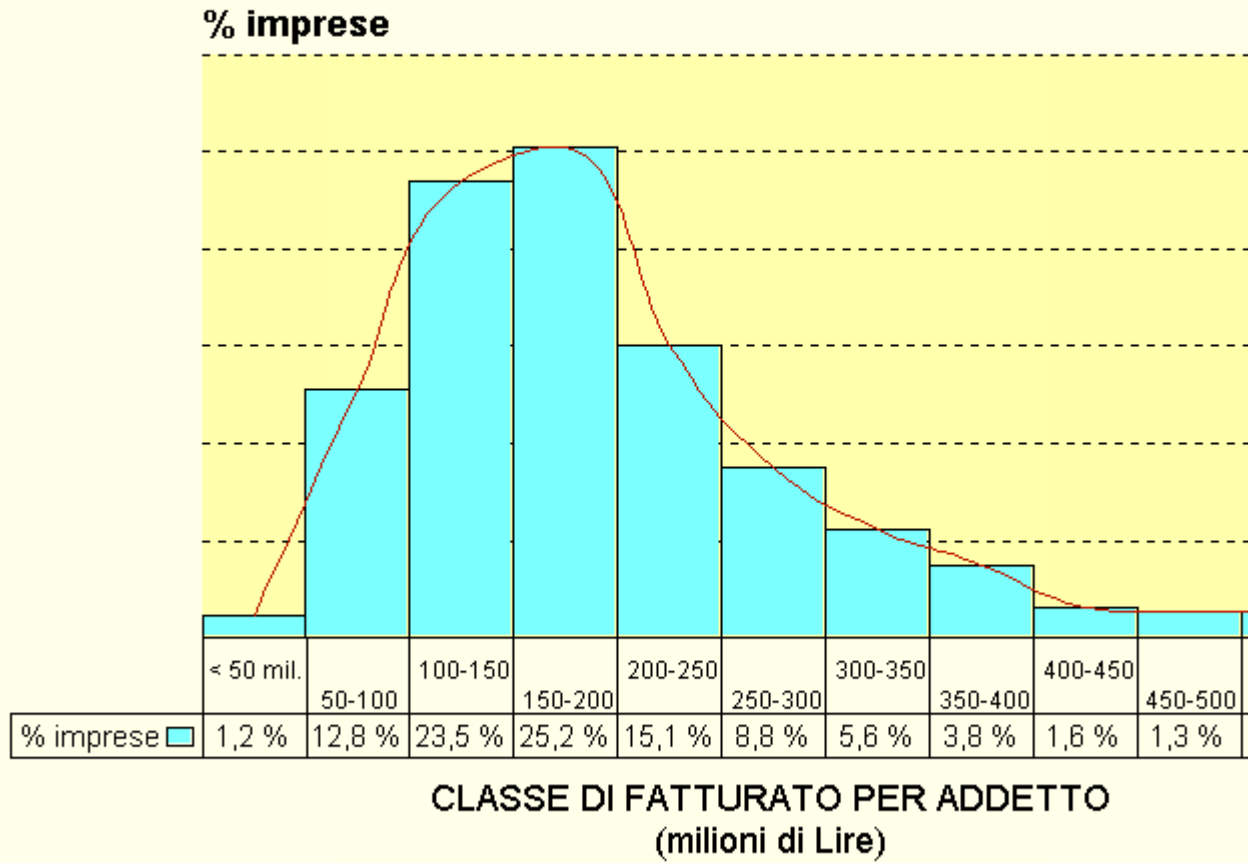
[L'offerta e le sue caratteristiche](#)

Fatturato per addetto

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

Il rapporto tra fatturato e addetti raggiunge in media il valore di 204 milioni di lire, ma con un elevato grado di variabilità. In più di metà dei casi non si superano comunque i 200 milioni. La variabilità elevata è in larga misura da attribuire al fatto che il 'settore' della subfornitura raggruppa operatori che hanno in comune riferimenti di mercato, ma che sono piuttosto eterogenei sotto il profilo dei prodotti realizzati e delle tecnologie impiegate.

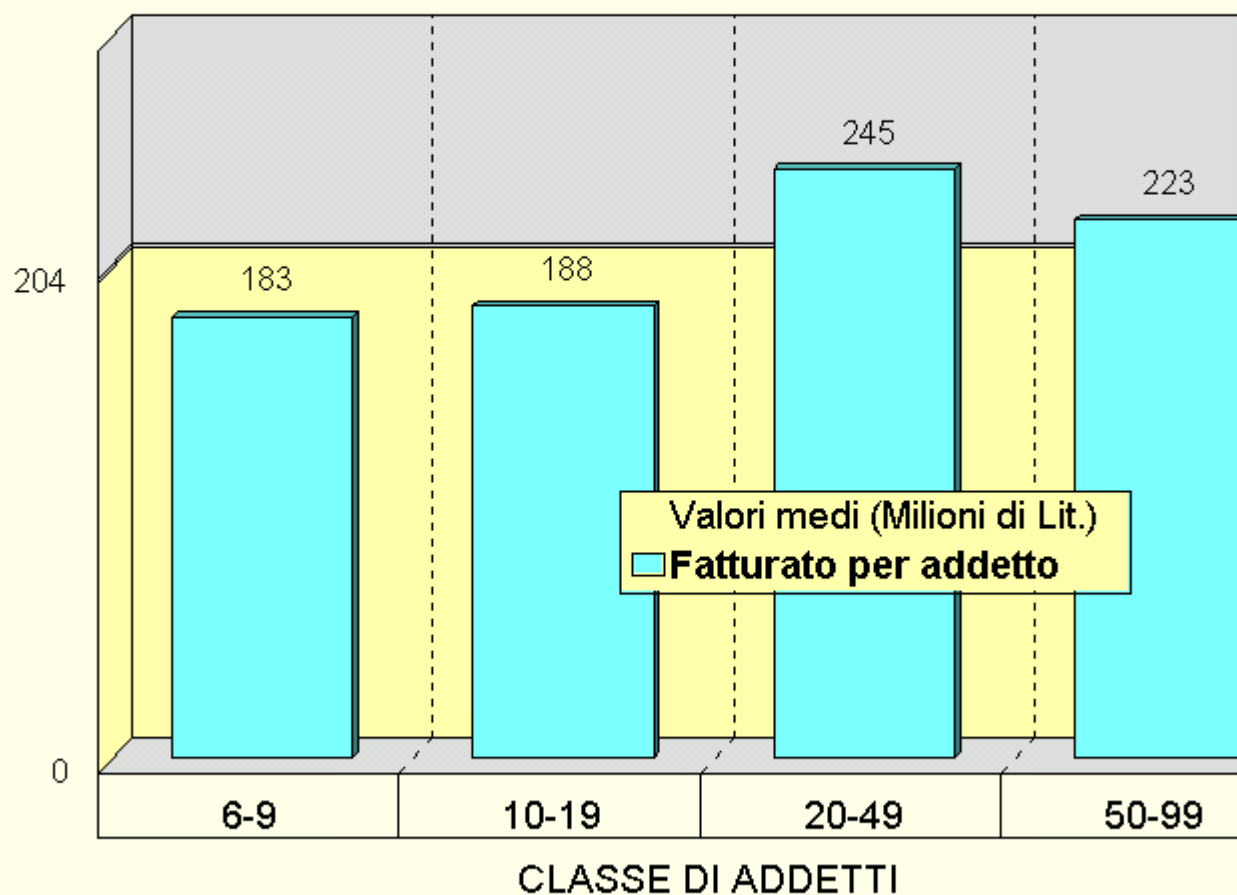
FATTURATO PER ADDETTO



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Si rileva inoltre che il fatturato per addetto raggiunge livelli più elevati nelle aziende con più di 20 addetti, nelle quali il valore medio si attesta su cifre che oscillano intorno ai 230 milioni.

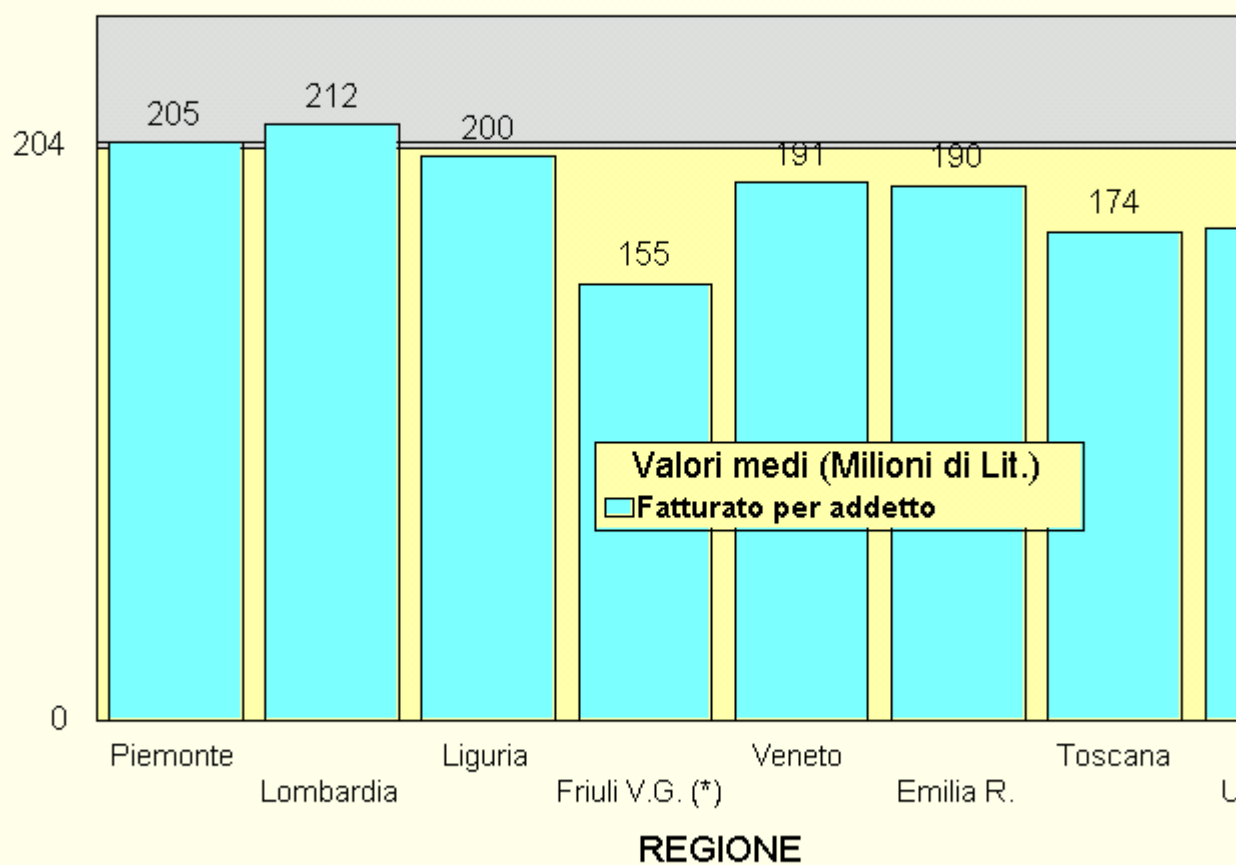
FATTURATO PER ADDETTO (valori medi in milioni di Lire)



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Su base territoriale i valori più elevati si riscontrano nelle regioni di Nord-Ovest, con una punta di 212 milioni per la Lombardia.

FATTURATO PER ADDETTO (valori medi in milioni di Lire)



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Si segnala infine che, nell'arco degli ultimi due anni, il fatturato per addetto è cresciuto di 18 milioni. In termini percentuali l'incremento è stato del 9,7% (+4,7% su base annua)

[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001

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

Il mercato e la domanda

- [Settori di sbocco](#)
- [Aree di mercato](#)
- [Mercati esteri](#)
- [Peso delle componenti dimensionali](#)

[Inizio Pagina](#)

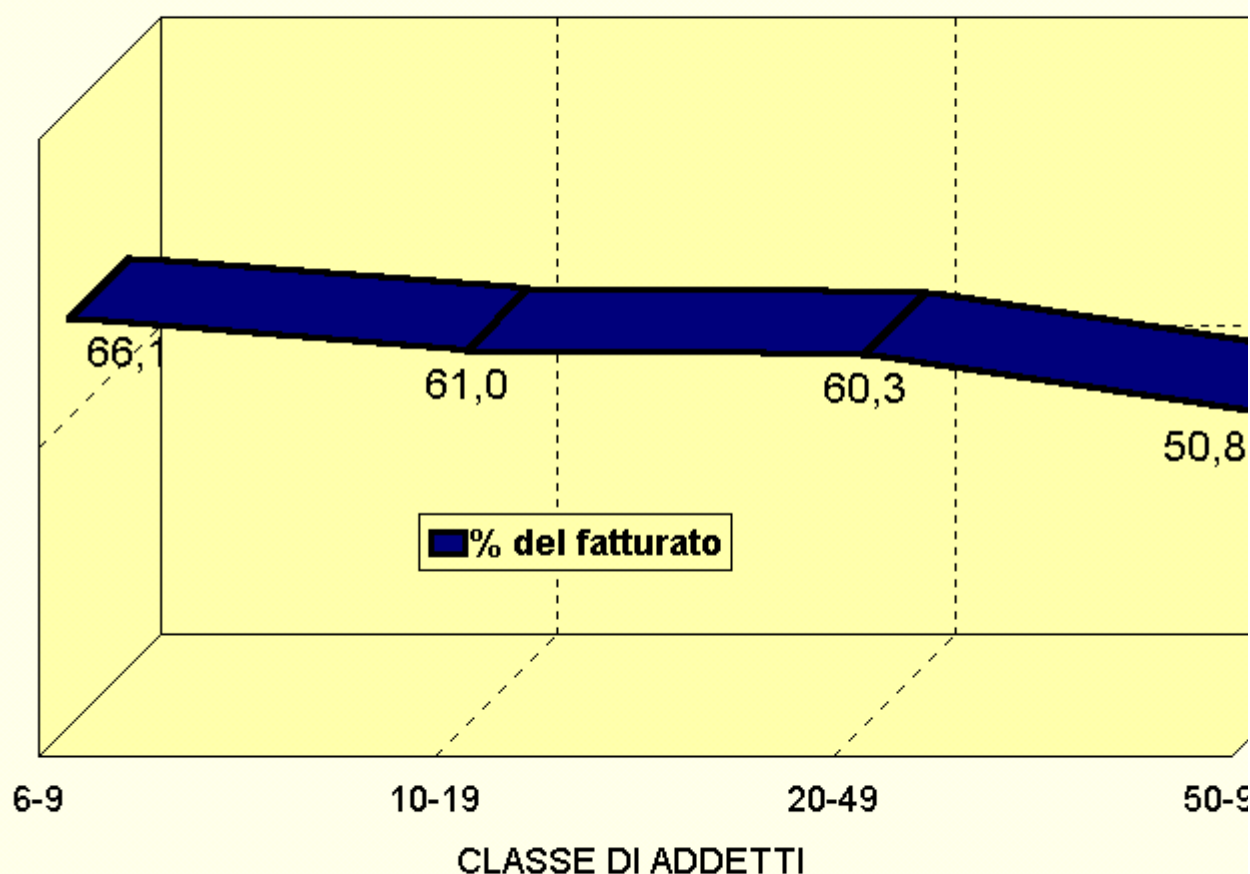
Il mercato e la domanda

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, quota che in media risulta superiore al 62,3% del fatturato.

INCIDENZA DEL PRINCIPALE SETTORE DI SB



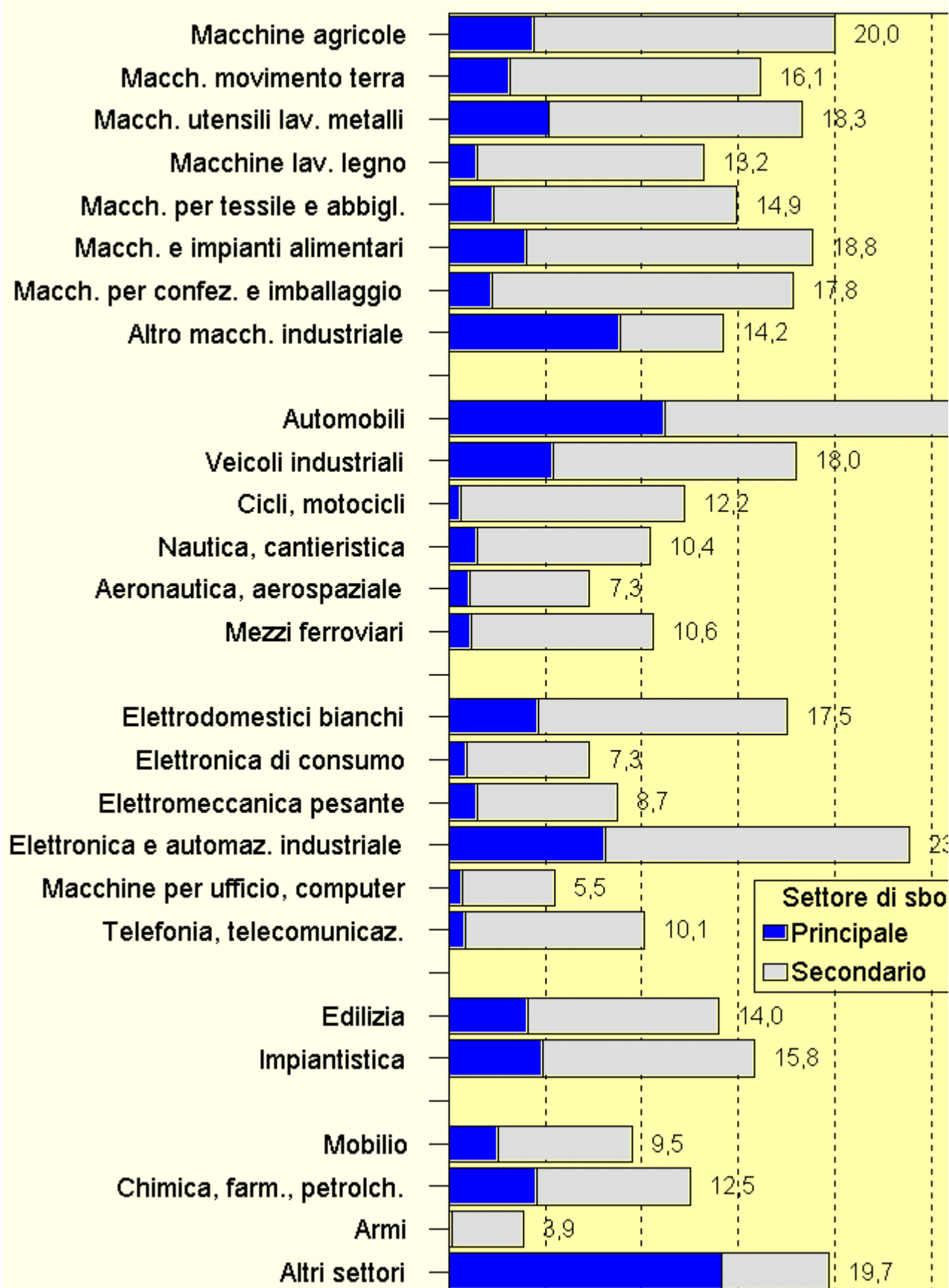
Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Tale quota si riduce progressivamente al crescere delle dimensioni d'impresa, ma permane elevata anche

nelle aziende di maggiore dimensione (50,8% nella classe 50-99 addetti)

L'industria verso la quale si indirizza il maggior numero di subfornitori è quella automobilistica: direttamente o indirettamente, essa costituisce la componente principale della domanda per l'11,2% dei subfornitori e rappresenta uno sbocco complementare per un altro 15,6%. In totale interessa oltre un quarto dei subfornitori. Se si aggiungono i veicoli industriali, si può rilevare l'importanza complessiva del settore automotive in questo mercato.

SETTORI DI SBOCCO



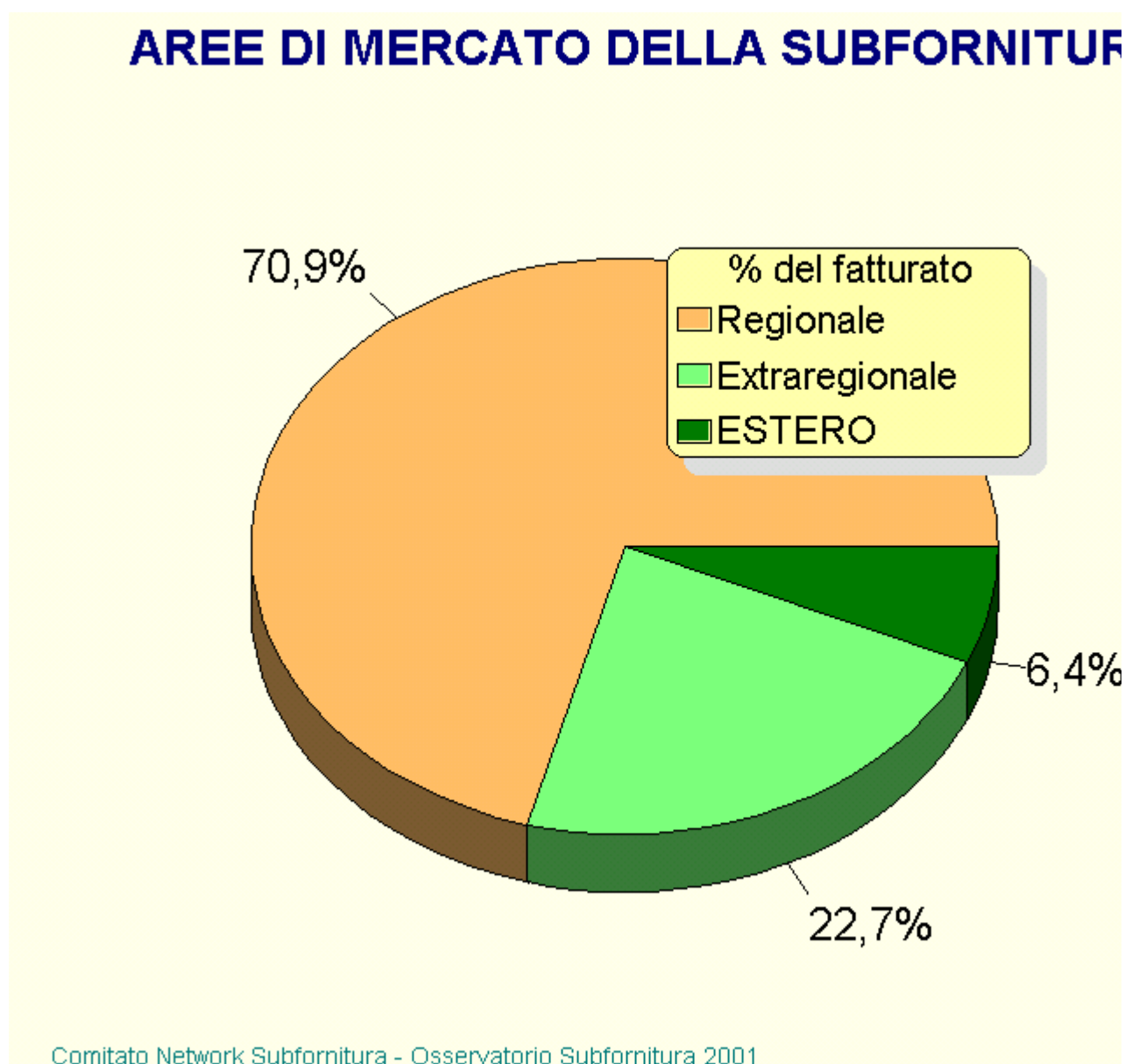
OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001

Indice
Precedente
Successiva

Il mercato e la domanda

Aree di mercato

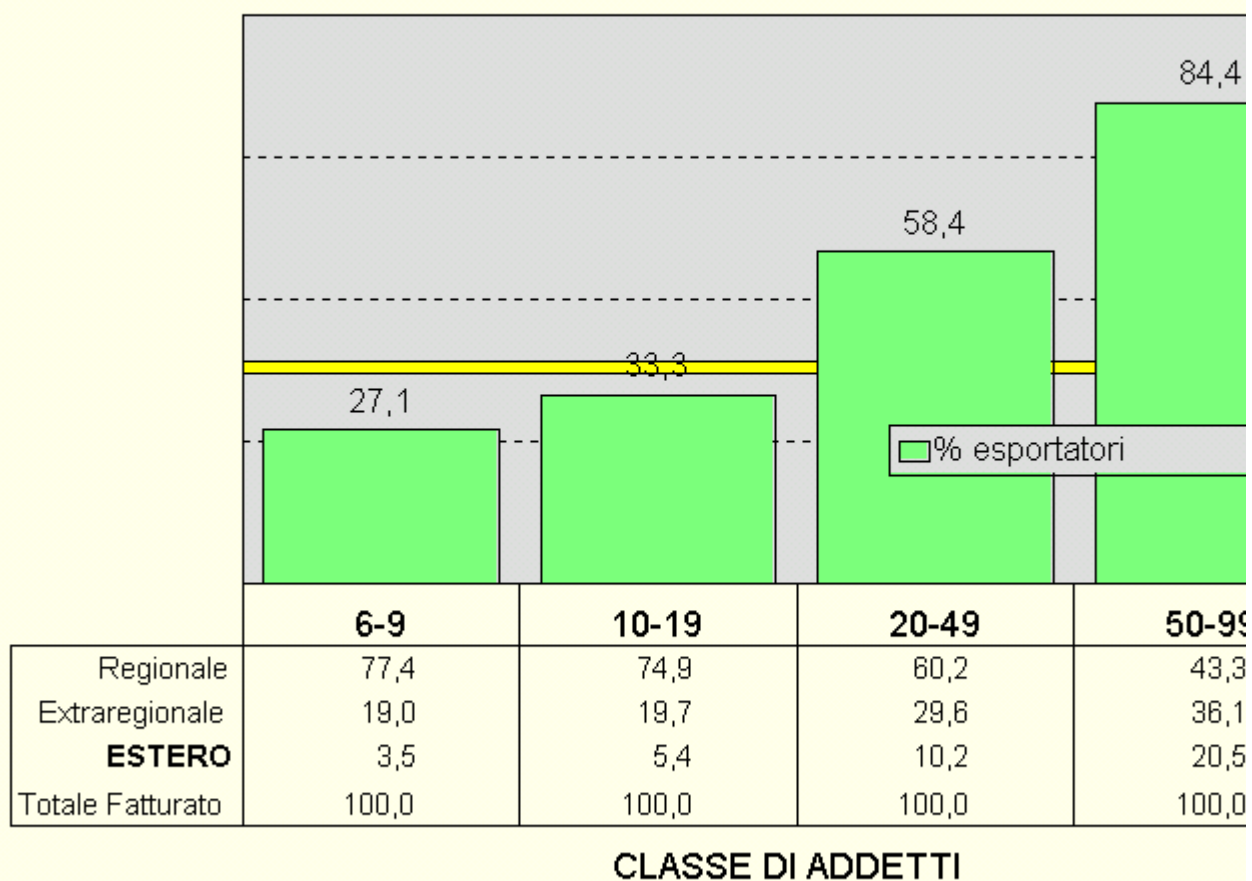
Nel mercato della subfornitura la quota di fatturato che un subfornitore normalmente realizza con committenti localizzati nella propria regione continua a mantenersi su livelli elevati (70,9%) e piuttosto stabili nel tempo. La parte residua del giro d'affari è attivata in larga parte da clienti localizzati in altre regioni italiane (22,7%). In media, la componente estera si attesta sul 6,4%. Le quote rilevate per i diversi mercati non si discostano in modo significativo da quelle evidenziate nella precedente rilevazione.



La dipendenza dalla domanda regionale e, quindi, il forte legame con le industrie presenti sul territorio si

riduce in misura progressiva e sensibile al crescere delle dimensioni aziendali.

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



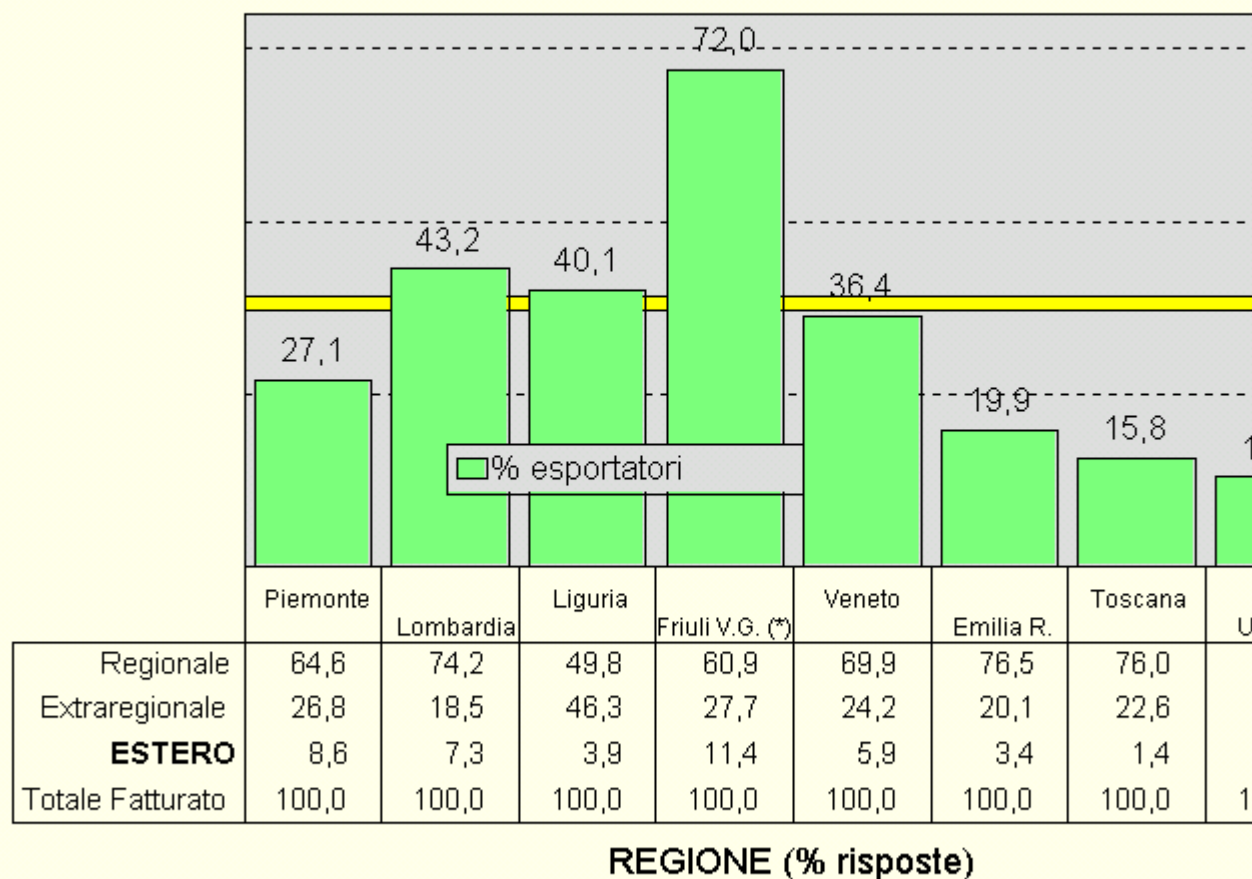
Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

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

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

Differenze di rilievo emergono anche disaggregando i dati a livello territoriale. La componente regionale della domanda si accentua nelle regioni più grandi, con bacini di committenza, ovviamente, più estesi. Dall'altro lato sono le regioni di confine a poter naturalmente sviluppare i rapporti con il mercato internazionale con maggiore frequenza e intensità.

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



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

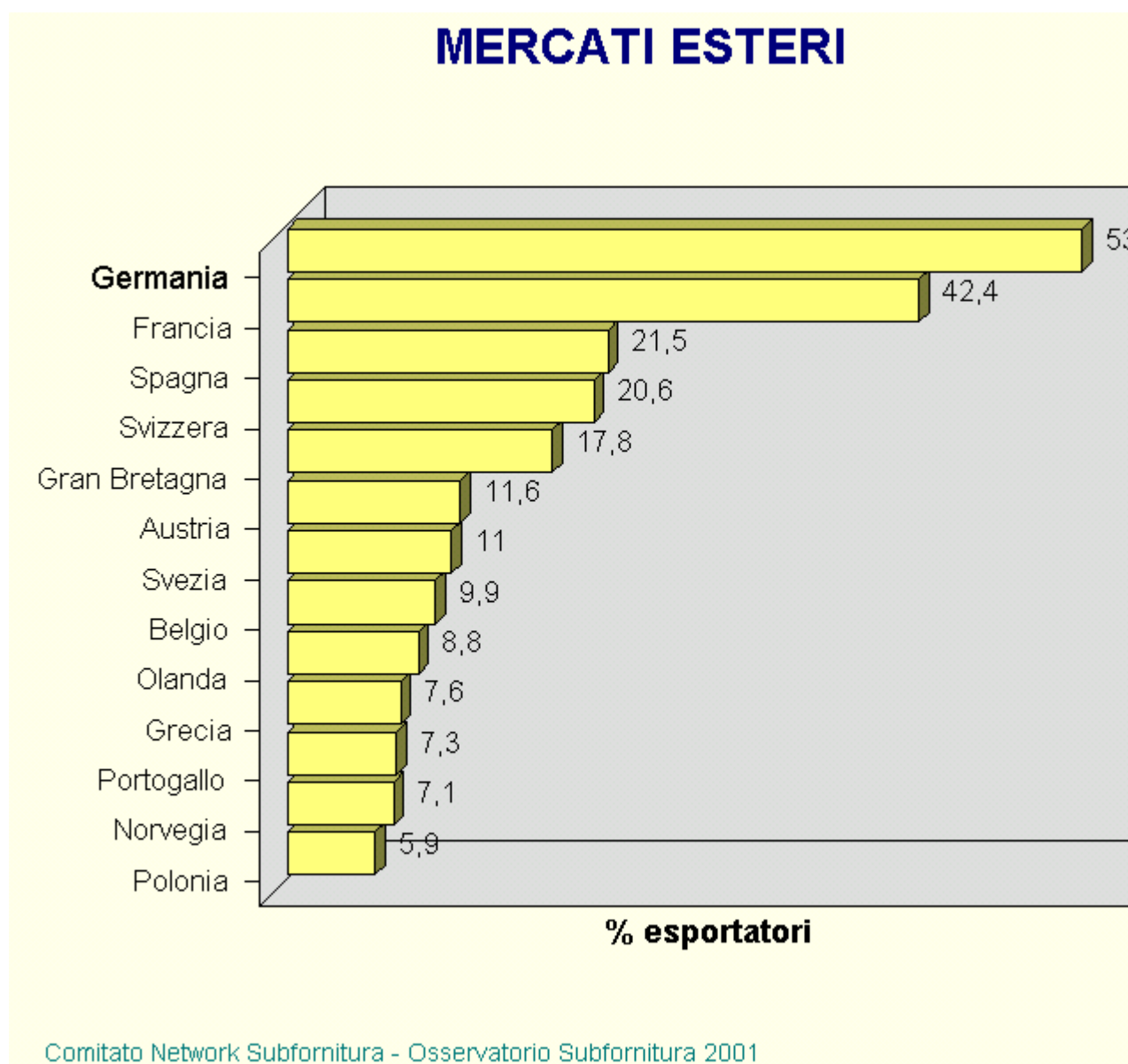
[Inizio Pagina](#)

Il mercato e la domanda

Mercati esteri

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

La geografia dei paesi esteri dove si indirizza l'attività di subfornitura non si è certo modificata nell'ultimo anno, almeno per quanto riguarda le direttrici principali.



La Germania, che interessa il 53,4% degli esportatori, e la Francia (42,7%) mantengono saldamente le

due posizioni in cima alla graduatoria dei paesi.

A questi due mercati, che rappresentano uno sbocco tradizionale per larga parte dei subfornitori, segue un gruppo di altri quattro paesi che assumono ancora una certa rilevanza per numero di esportatori interessati: Spagna, Svizzera, Gran Bretagna e Austria.

L'attività internazionale delle piccole e medie imprese di subfornitura trova di fatto i propri riferimenti di mercato soltanto su scala continentale e, in prima istanza, all'interno dell'Unione Europea.

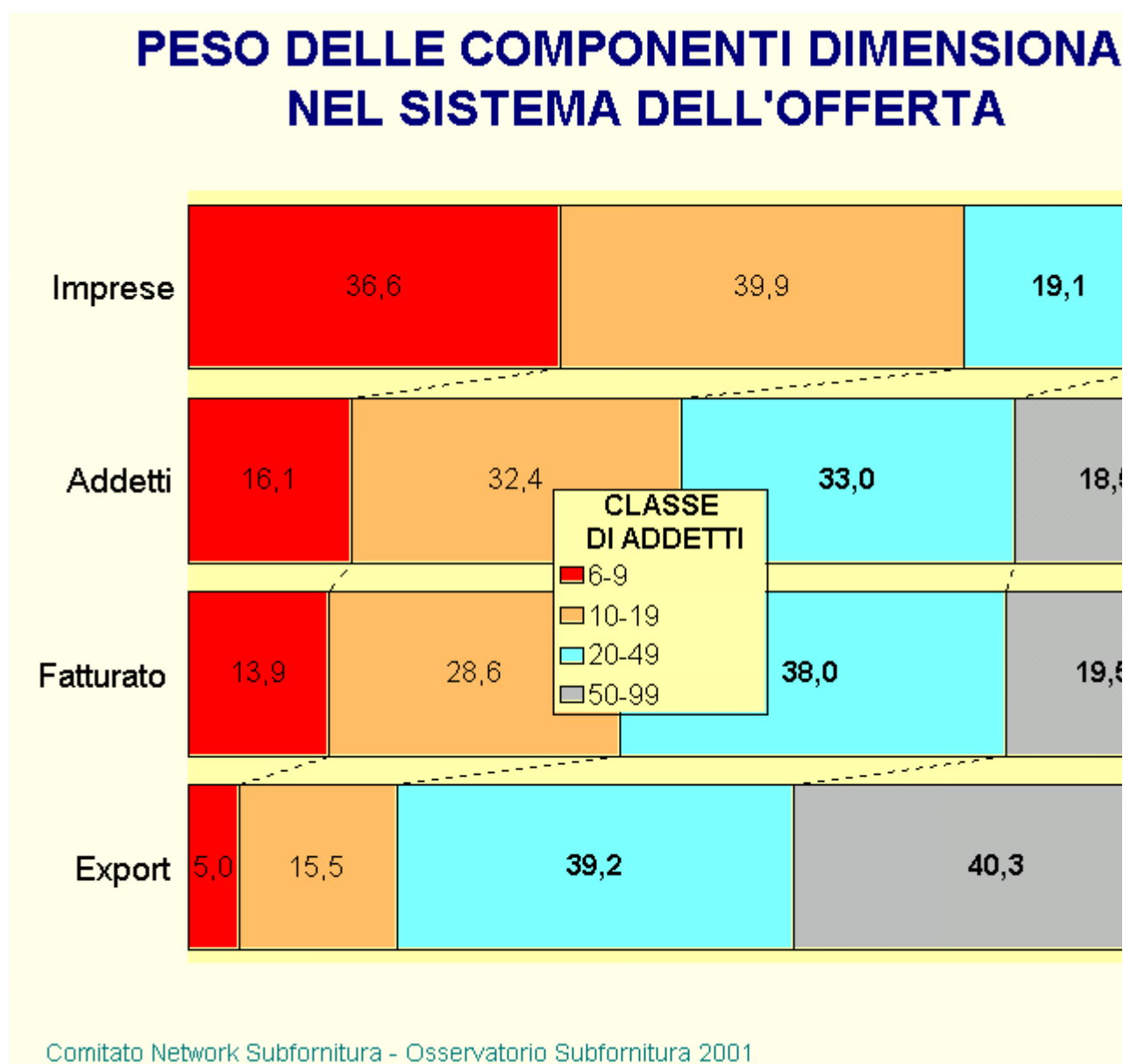
Il profilo dei mercati non presenta differenze particolarmente significative se valutato in relazione alle dimensioni di impresa. Nelle imprese di maggiori dimensioni si accentua ulteriormente la propensione ad operare sul mercato tedesco e su quello francese.

[Inizio Pagina](#)

Il mercato e la domanda

Peso delle componenti dimensionali

I dati rilevati dall'Osservatorio sulle caratteristiche delle imprese (addetti e fatturato) e del mercato (quota export) permettono di stimare il peso che le diverse componenti dimensionali assumono nella formazione dell'offerta di subfornitura italiana, quantomeno all'interno del campo di indagine a cui la rilevazione fa riferimento.



Sulla base delle stime effettuate si evidenzia che le aziende con 20 o più addetti, se, da un lato, rappresentano solo il 23,5% degli operatori, dall'altro lato, esprimono più della metà del potenziale produttivo in termini di addetti occupati (51,5%). Ancora più elevata è la loro incidenza sul giro di affari

complessivo (57,5%).

Alle imprese con più di 20 addetti compete inoltre quasi l'80% dell'export di subfornitura. Le imprese con 50 e più addetti (4,4% del totale) coprono da sole il 40% dell'offerta destinata al mercato internazionale.

Sulla base dei dati rilevati si può infine stimare in circa il 10% l'incidenza diretta della committenza estera nella formazione del giro d'affari complessivo delle piccole e medie imprese di subfornitura tecnica considerate dall'Osservatorio. Ne consegue che l'impatto della domanda espressa dalla committenza europea e, in modo particolare, da quella tedesca e francese, è tutt'altro che marginale sull'attività delle imprese .

[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001

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

Le dinamiche del mercato

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

[Inizio Pagina](#)

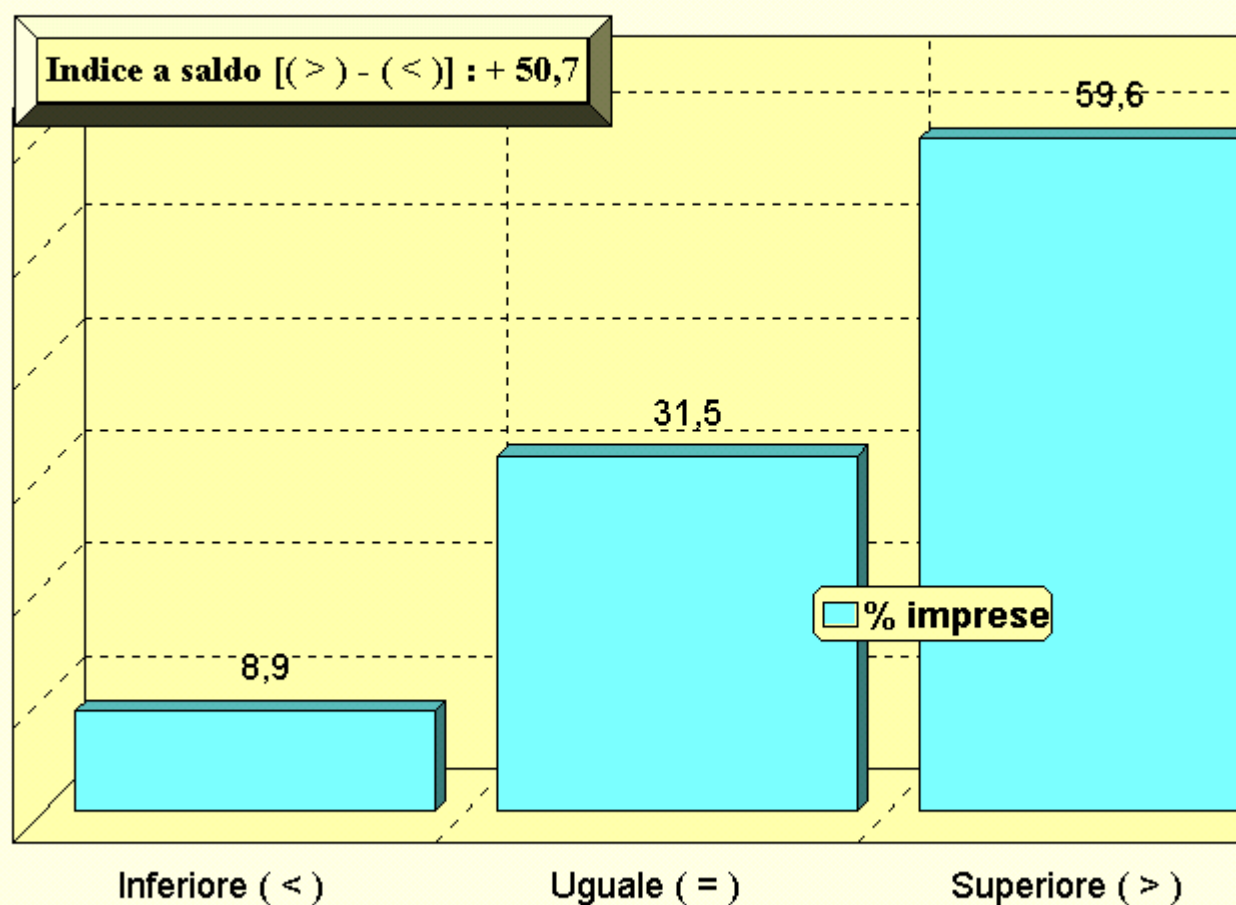
Le dinamiche del mercato

Andamento dell'attività

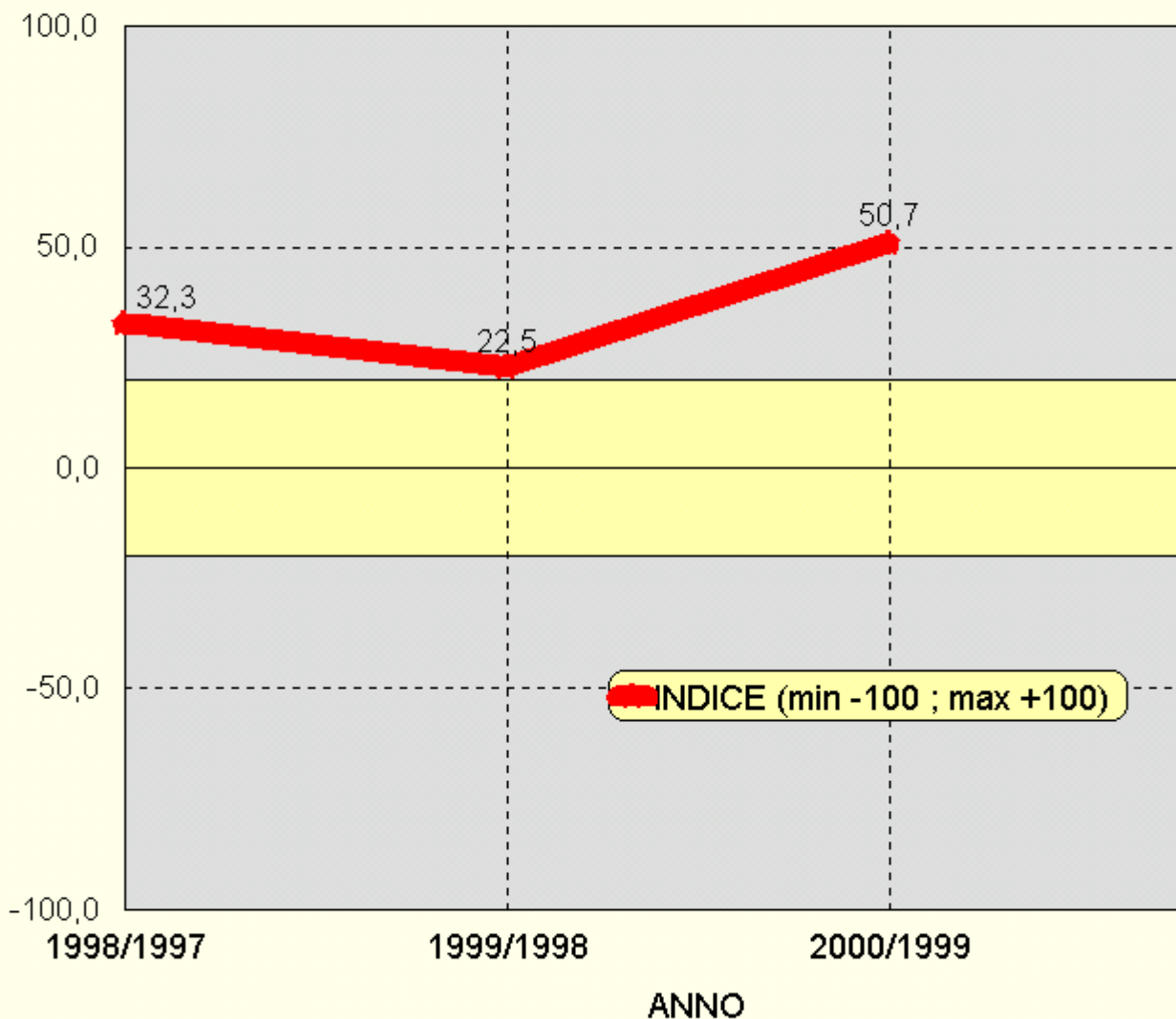
L'attività delle imprese di subfornitura è contraddistinto, nel corso del 2000, da un andamento di segno decisamente positivo:

- tre imprese su cinque hanno visto aumentare l'attività, mentre meno di una su dieci ha registrato risultati inferiori a quelli dell'anno precedente;
- la dinamica positiva del mercato è ben sintetizzata dall'indice di tendenza calcolato a saldo che è pari a +50,7 (ben superiore al +22,5 che si era registrato per 1999).

ANDAMENTO DELL'ATTIVITA' 2000 LIVELLO RISPETTO AL 1999



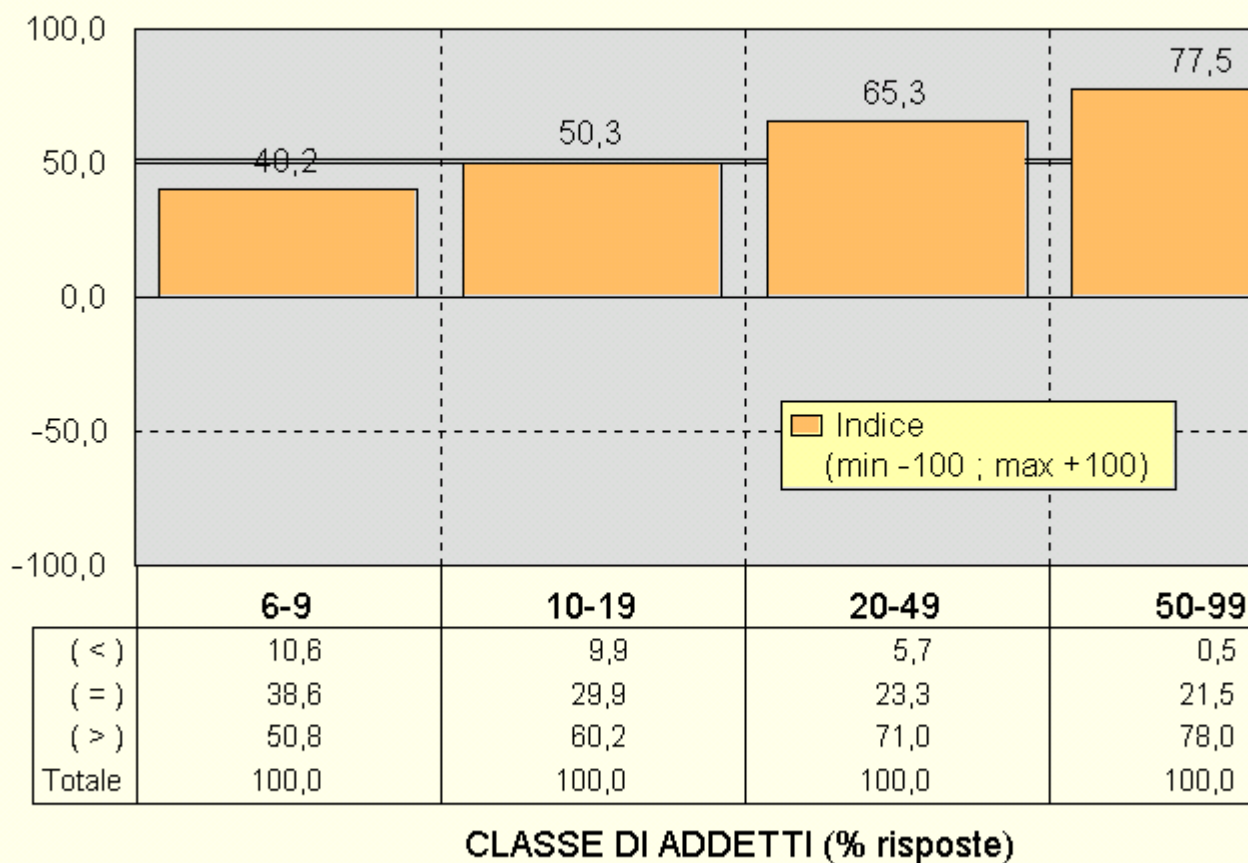
ANDAMENTO DELL'ATTIVITA' Serie Storica



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

La crescita delle attività nel 2000 risulta positivamente correlata con le dimensioni di impresa: l'indice progredisce regolarmente passando da +42,5 nelle imprese da 6 a 9 addetti fino a raggiungere il valore ragguardevole di +77,5 nelle aziende con 50 addetti e oltre (in questa ultima classe quasi nessuna impresa ha registrato una contrazione dell'attività).

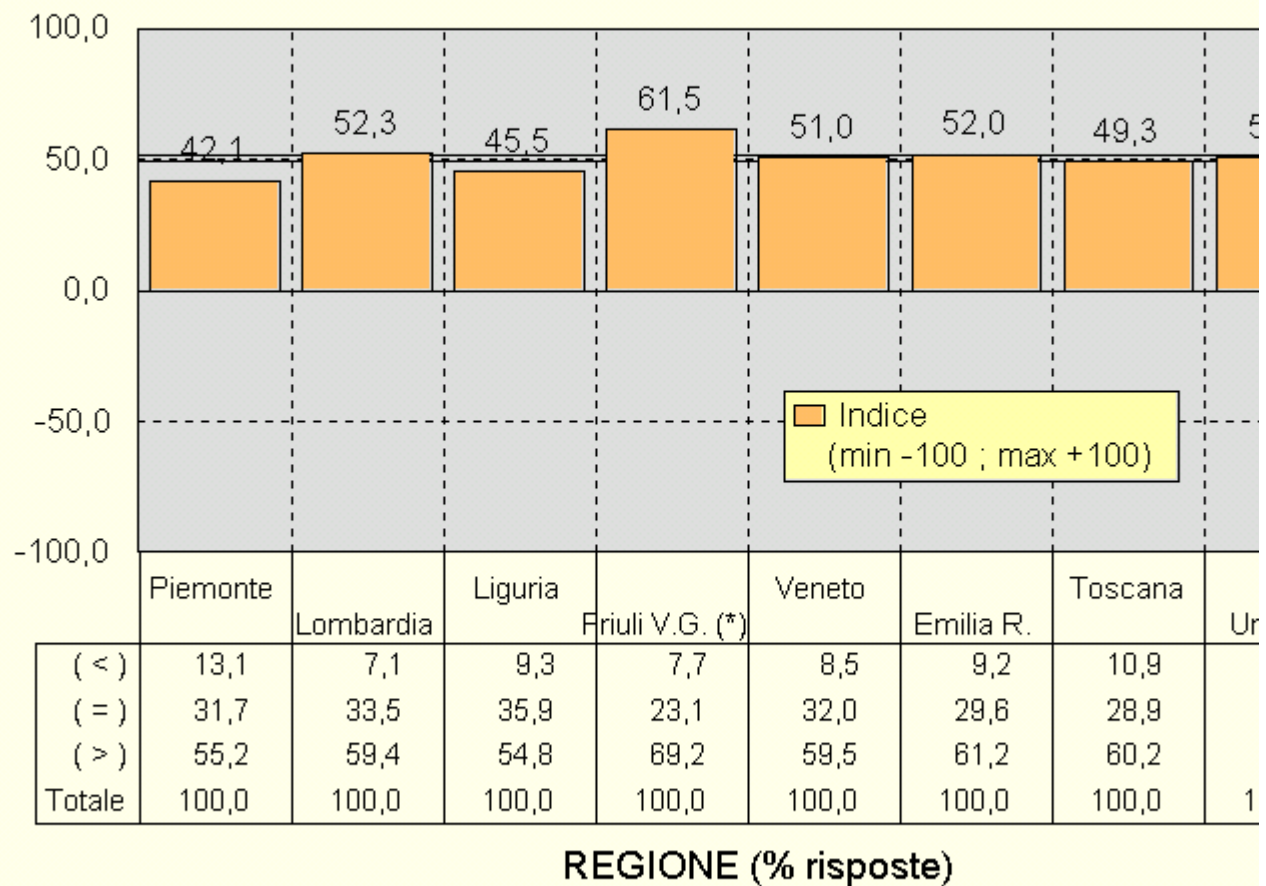
ANDAMENTO DELL'ATTIVITA' 2000 LIVELLO RISPETTO AL 1999



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

L'andamento positivo dell'attività nell'esercizio 2000 accomuna tutti i sistemi territoriali di subfornitura, a cominciare da quello del Piemonte, che pure mostra il valore dell'indice più basso (+42,1).

ANDAMENTO DELL'ATTIVITA' 2000 LIVELLO RISPETTO AL 1999



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

[Inizio Pagina](#)

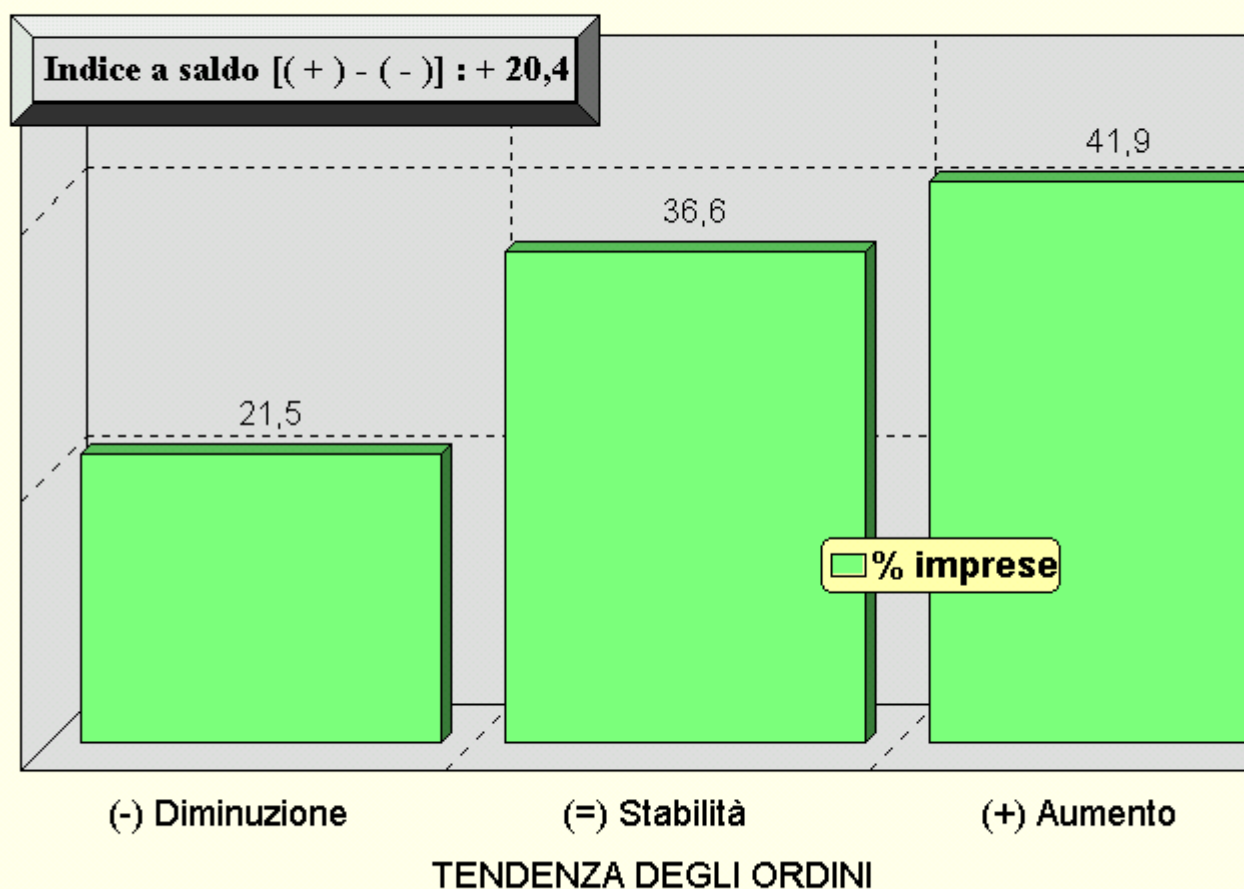
Le dinamiche del mercato

Tendenza degli ordini

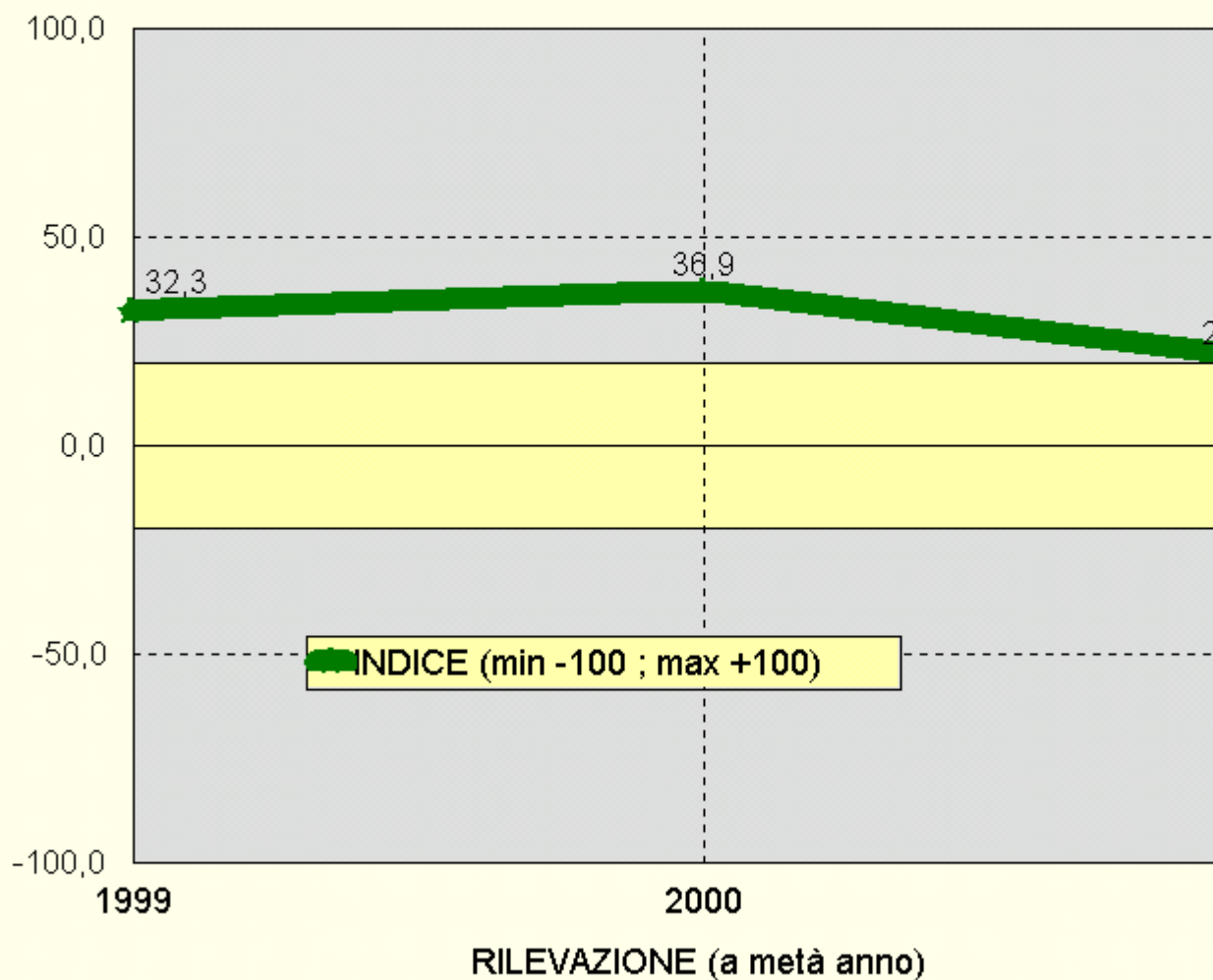
Il livello degli ordini ricevuti dalle imprese, rilevato a metà del 2001 e valutato rispetto alla situazione in essere nello stesso periodo dell'anno precedente, permane in crescita, ma su livelli relativamente modesti:

- solo due aziende su cinque hanno un portafoglio ordini superiore a quello dello scorso anno, mentre una su cinque fa registrare ordini in calo;
- l'indice calcolato a saldo (+20,9), che riassume l'evoluzione degli ordini, è significativamente inferiore a quello registrato lo scorso anno alla stessa data (+36,9) e lascia presagire un andamento dell'attività meno brillante di quello che ha caratterizzato il 2000.

TENDENZA DEGLI ORDINI RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECED



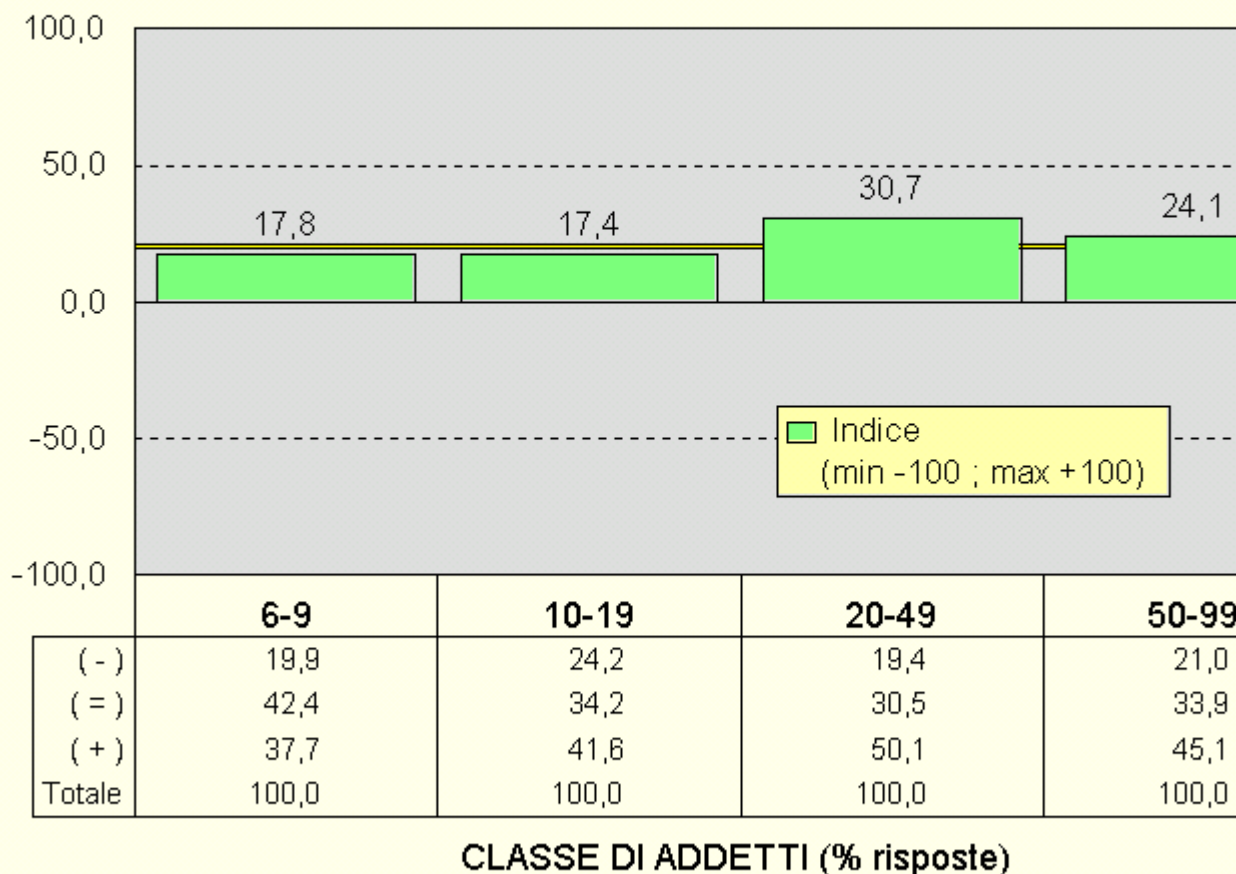
TENDENZA DEGLI ORDINI RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE Serie Storica



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Il rallentamento nella crescita degli ordini coinvolge in misura più ampia le aziende di minore dimensione.

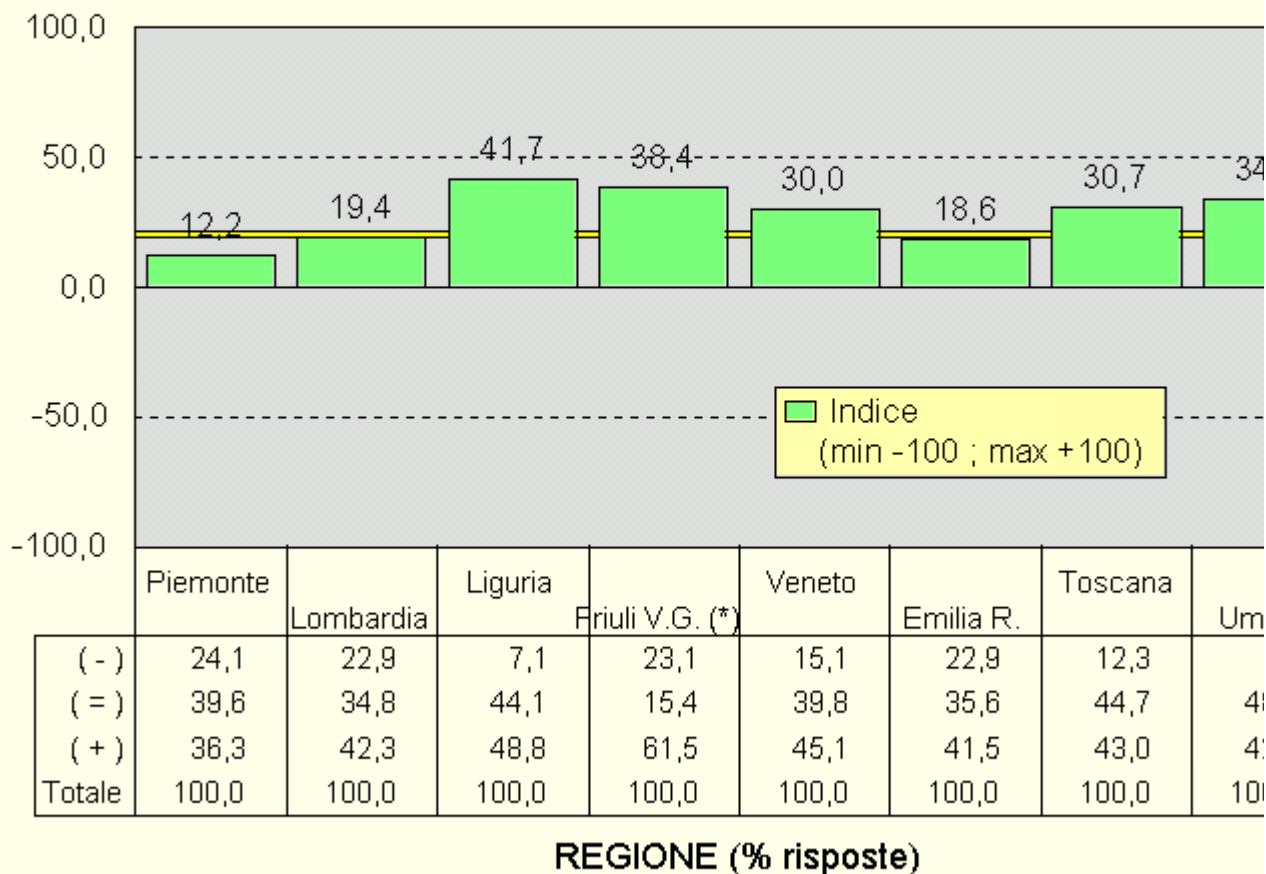
TENDENZA DEGLI ORDINI RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Più differenziata appare invece la situazione nei diversi contesti regionali: Piemonte soprattutto, ma anche Emilia-Romagna e Lombardia sono le regioni in cui la domanda manifesta i più forti segnali di rallentamento. Una maggiore tenuta del mercato sembra caratterizzare invece Umbria, Toscana e Veneto. In controtendenza appare la Liguria, dove l'indice (+41,7) è nettamente più elevato di quello, modesto, registrato l'anno scorso (+20.0)

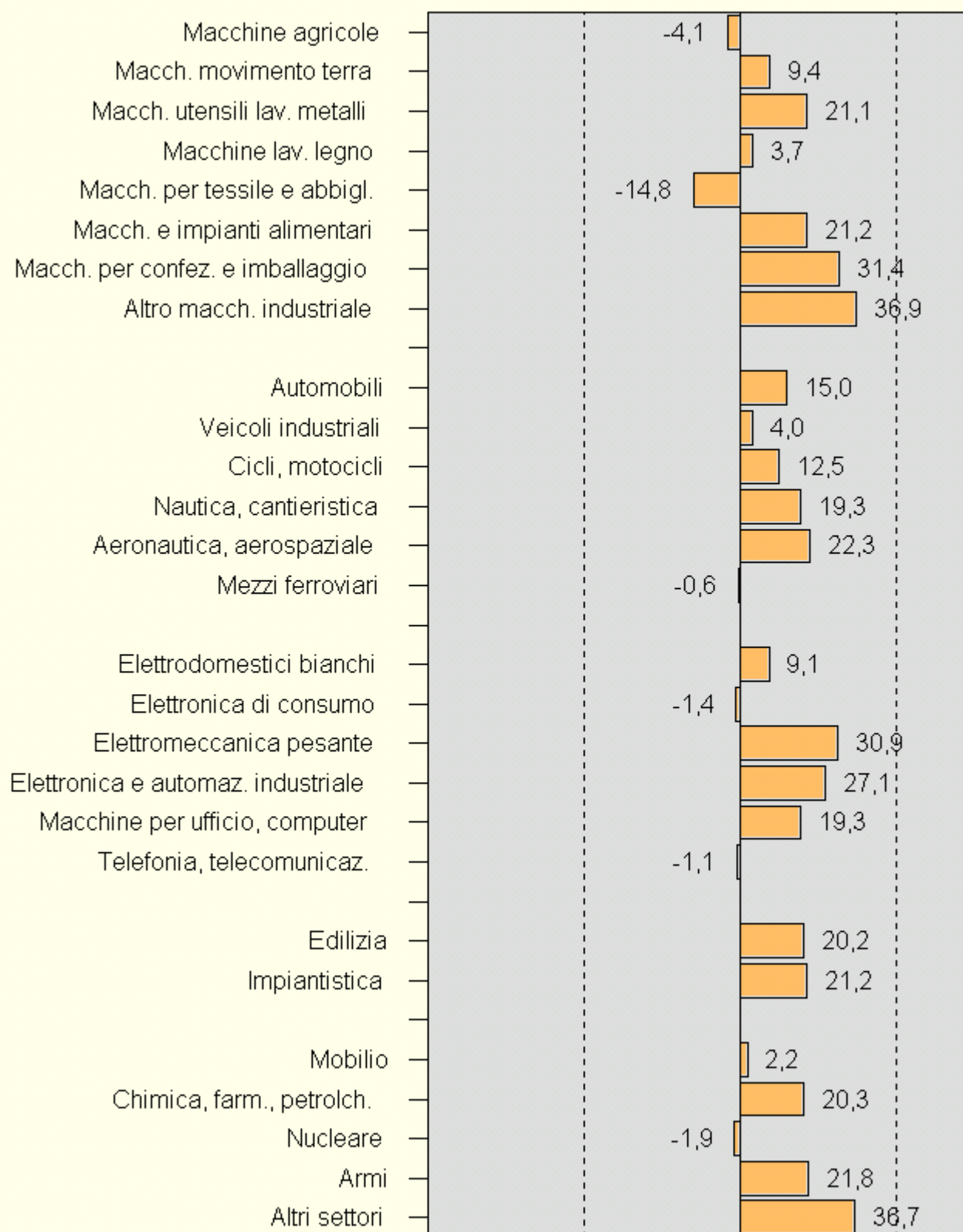
TENDENZA DEGLI ORDINI RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

La scarsa dinamica che caratterizza gli ordini è la risultante di una domanda piuttosto statica che contraddistingue quasi tutti i settori in cui trova sbocco la subfornitura tecnica, a partire dall'industria automobilistica, mercato di riferimento più importante. Fanno parziale eccezione alla situazione descritta alcune industrie produttrici di macchinario e di beni strumentali elettromeccanici ed elettronici.

TENDENZA DEGLI ORDINI PER SETTORE DI SE



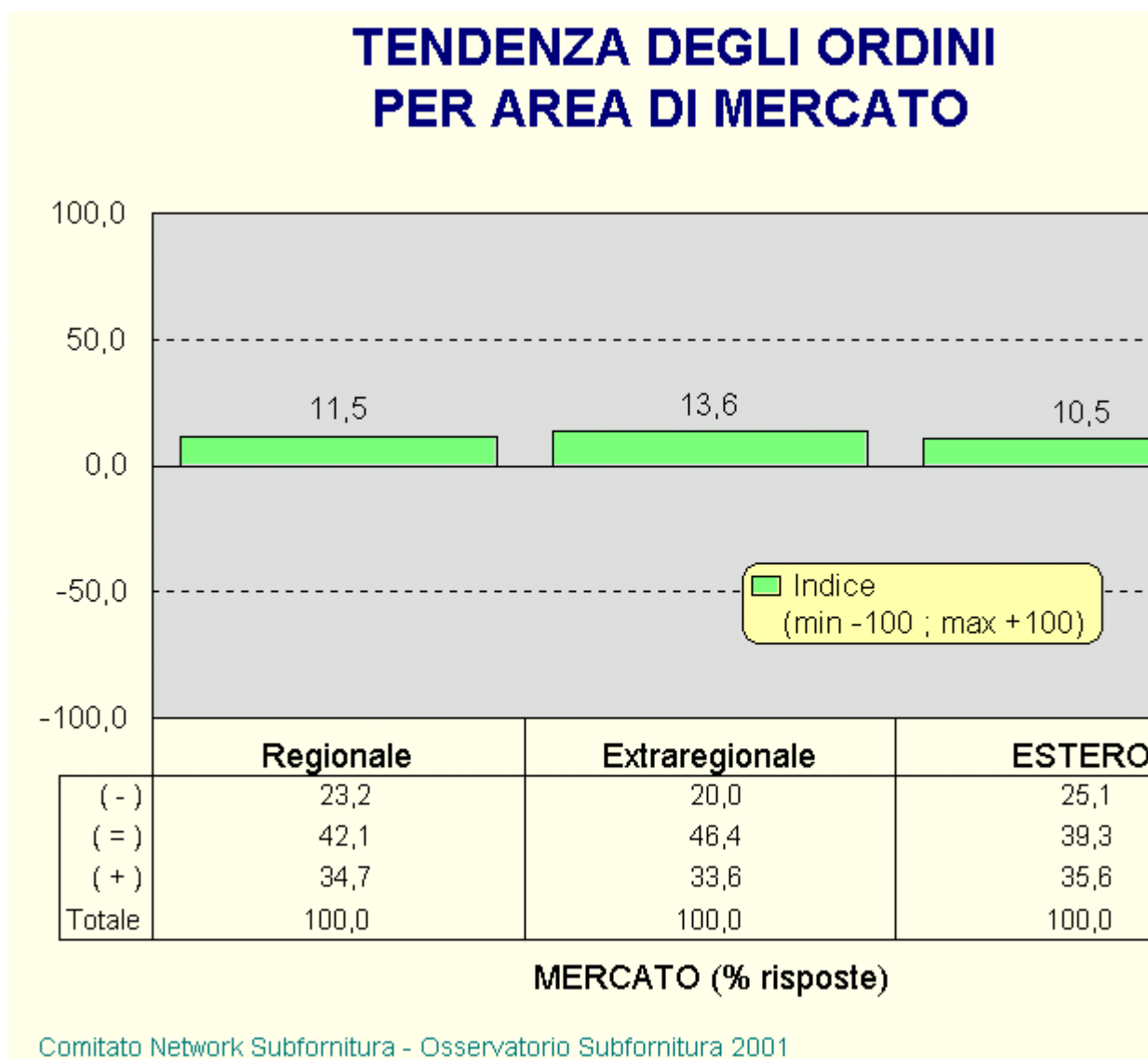
OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001

Indice
Precedente
Successiva

Le dinamiche del mercato

Trend degli ordini per area di mercato

Il carattere poco dinamico con il quale tendono a svilupparsi gli ordini non è una prerogativa del mercato interno, ma caratterizza in egual misura la domanda estera



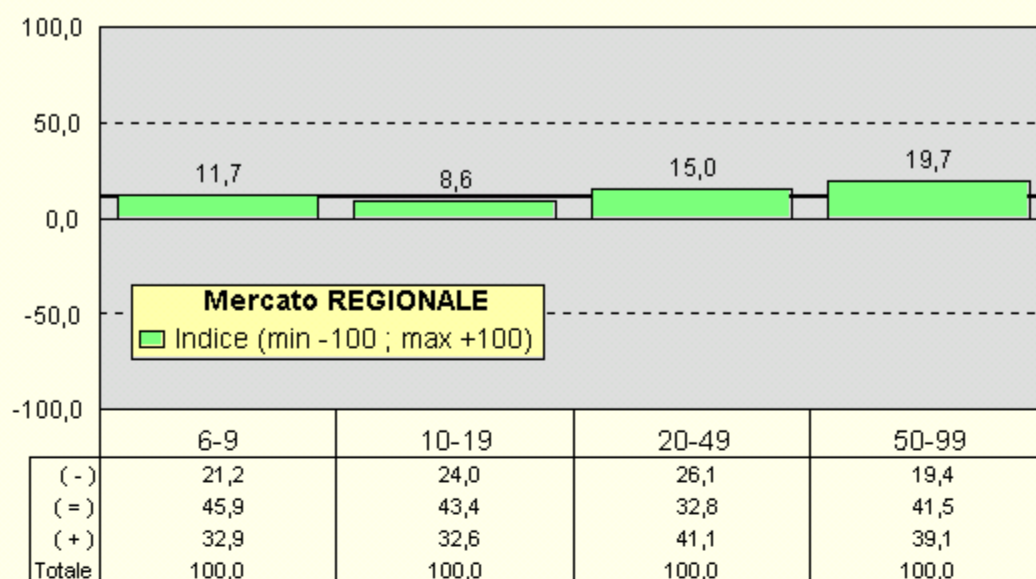
Per quanto riguarda la domanda a corto raggio sono le aziende più piccole, peraltro le più dipendenti dal mercato locale, ad avvertire maggiormente il rallentamento degli ordini. Le imprese più grandi, oltre a mostrare una maggiore tenuta della domanda interna sembrano beneficiare di un minore rallentamento degli ordini di provenienza estera, ma anche in questo caso con indici decisamente inferiori a quelli registrati l'anno passato.

L'evoluzione congiunturale meno favorevole sembra comunque coinvolgere selettivamente soprattutto

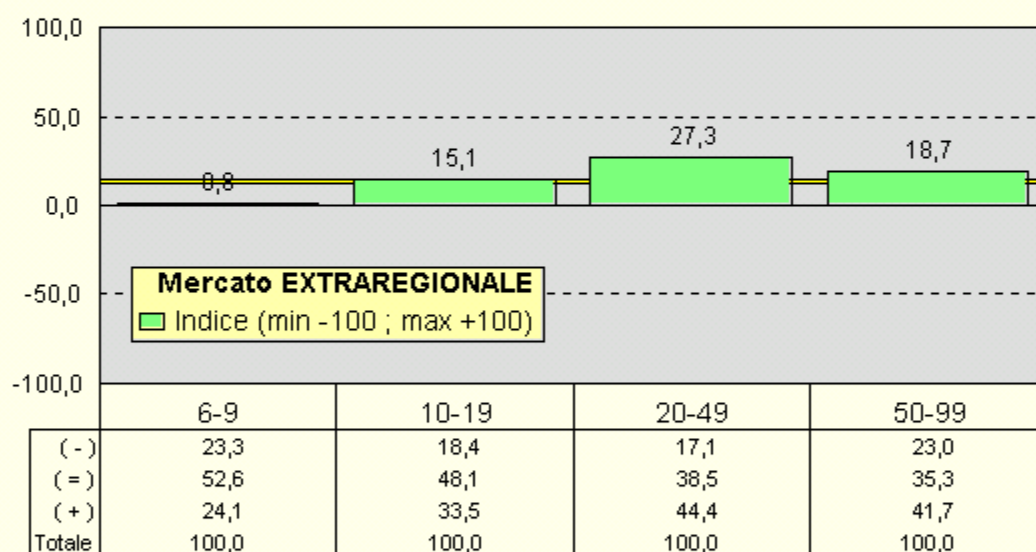
le aziende più piccole.

L'andamento della domanda che proviene dalla committenza che opera in prossimità spiega in buona misura le diverse dinamiche di mercato fatte registrare nel sistema d'offerta presente nelle diverse regioni. Si può tuttavia osservare che la situazione poco dinamica degli ordini delle aziende dell'Emilia-Romagna dipende, invece, in misura non indifferente dal profilo sostanzialmente statico della domanda che ha origine nella committenza extraregionale.

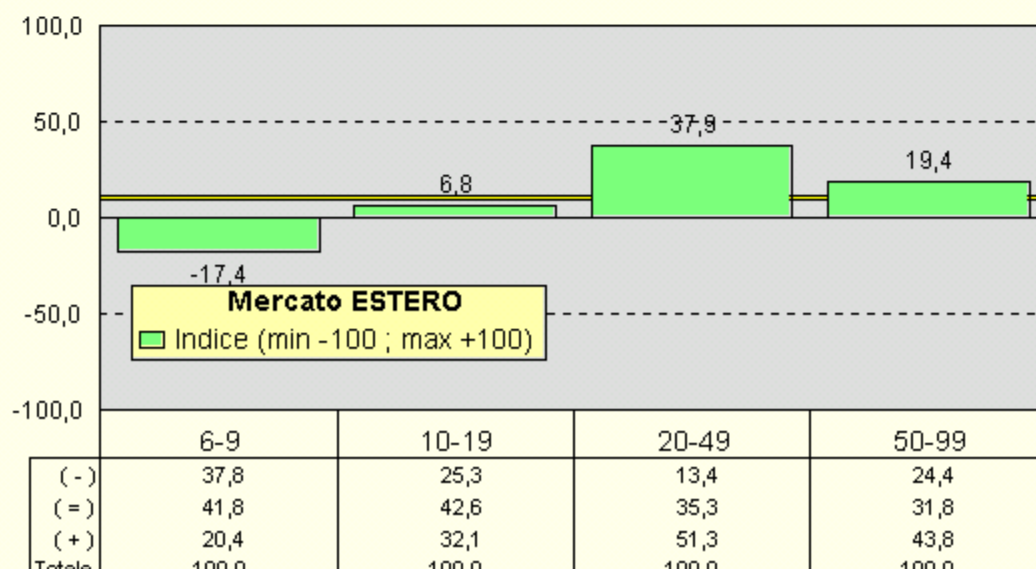
TENDENZA DEGLI ORDINI PER AREA DI MERCATO



CLASSE DI ADDETTI (% risposte)



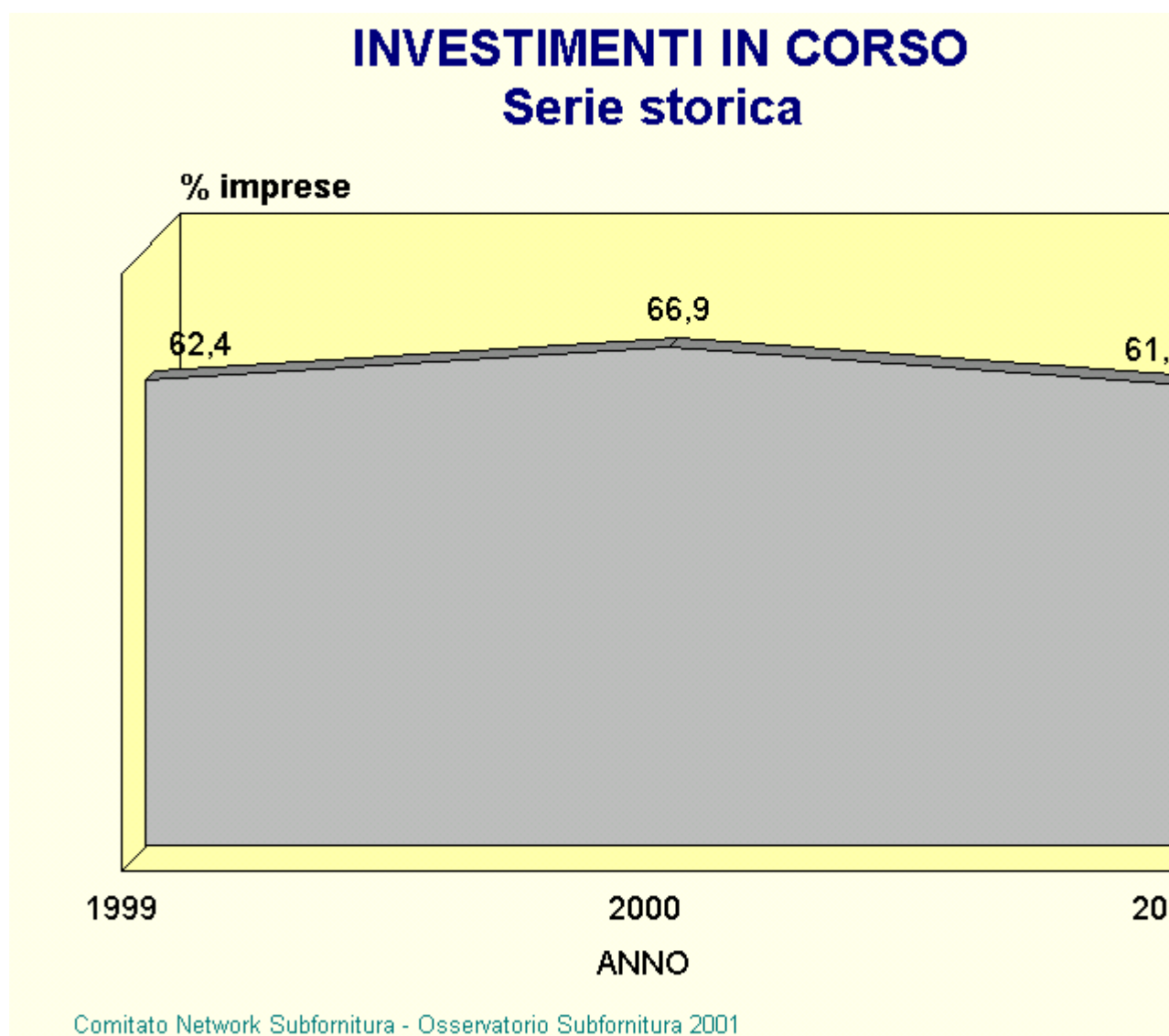
CLASSE DI ADDETTI (% risposte)



Gli investimenti in corso

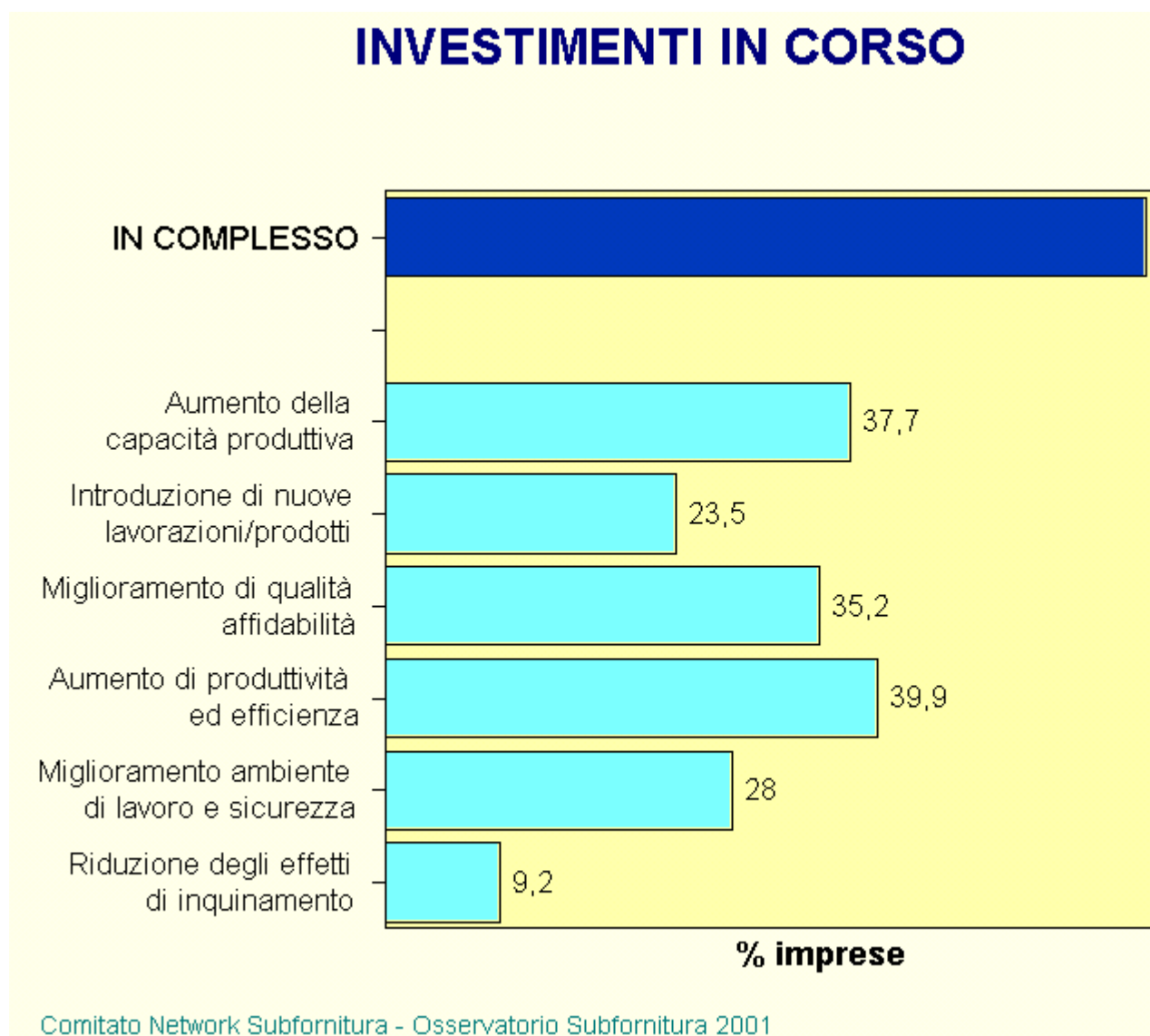
Nonostante il buon andamento dell'attività nel corso del 2000, i segnali più incerti che si stanno presentando nel mercato, sembrano frenare ulteriormente la propensione dei subfornitori ad impegnarsi in programmi di investimento.

Le aziende che dichiarano di avere in corso programmi di investimento significativi sono soltanto tre su cinque, con una percentuale (61,2%) in discesa rispetto a quella registrata l'anno scorso (66,9%).



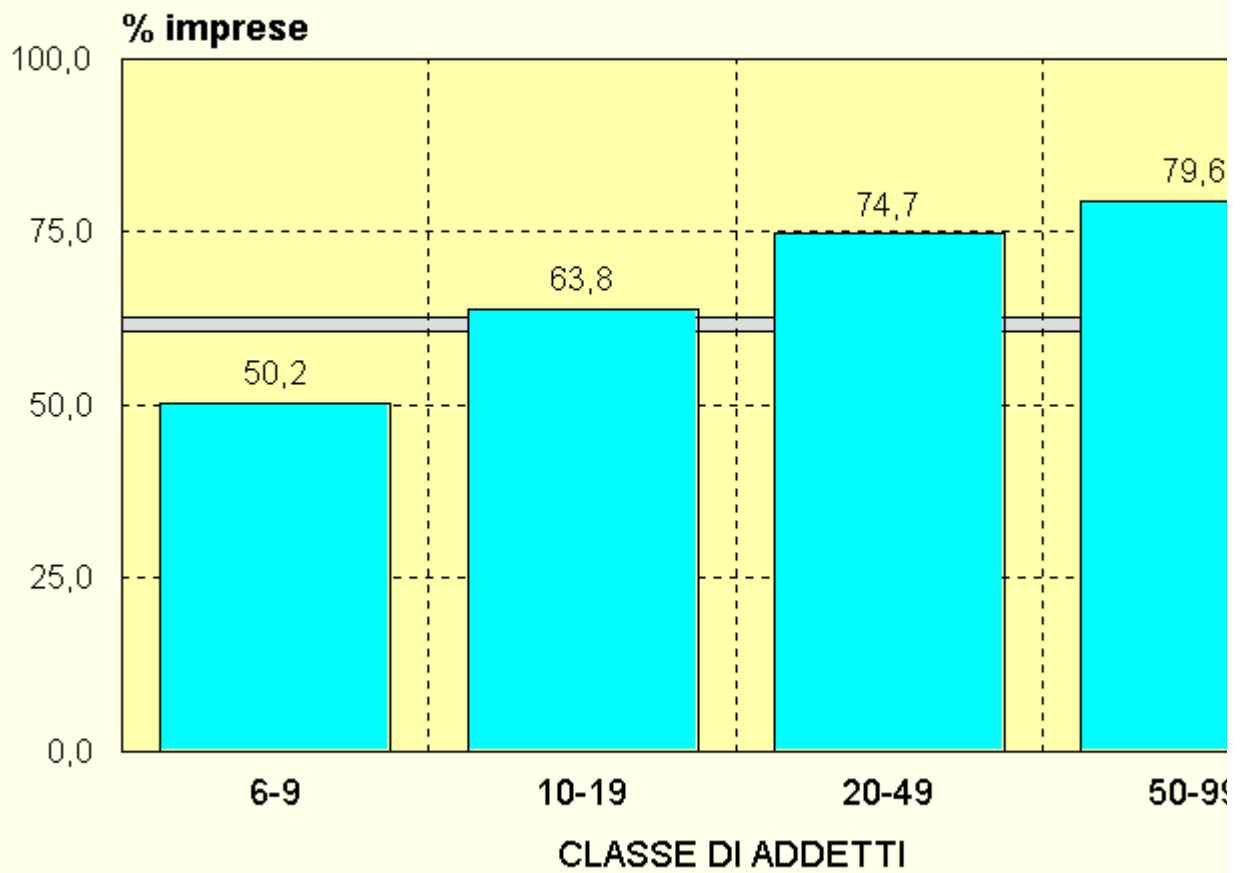
Non si è invece sostanzialmente modificato il profilo delle motivazioni che portano le aziende ad investire. Come in passato, l'investimento, là dove è posto in essere, non è sostenuto solo da politiche aziendali tese a perseguire la crescita e l'aumento delle capacità produttive delle imprese; spesso, infatti, è anche orientato ad interventi volti ad incidere sull'efficienza e sulla produttività aziendale, nonché al miglioramento della qualità e della affidabilità dei prodotti o delle lavorazioni eseguite. L'attenzione è pure rivolta in un numero significativo di situazioni al miglioramento dell'ambiente di lavoro e alla sicurezza

(28%).



La propensione a investire rimane positivamente correlata con le dimensioni aziendali, ma si deve osservare che la diminuzione del numero di aziende, che segnalano programmi di investimento in essere, caratterizza tutte le fasce dimensionali.

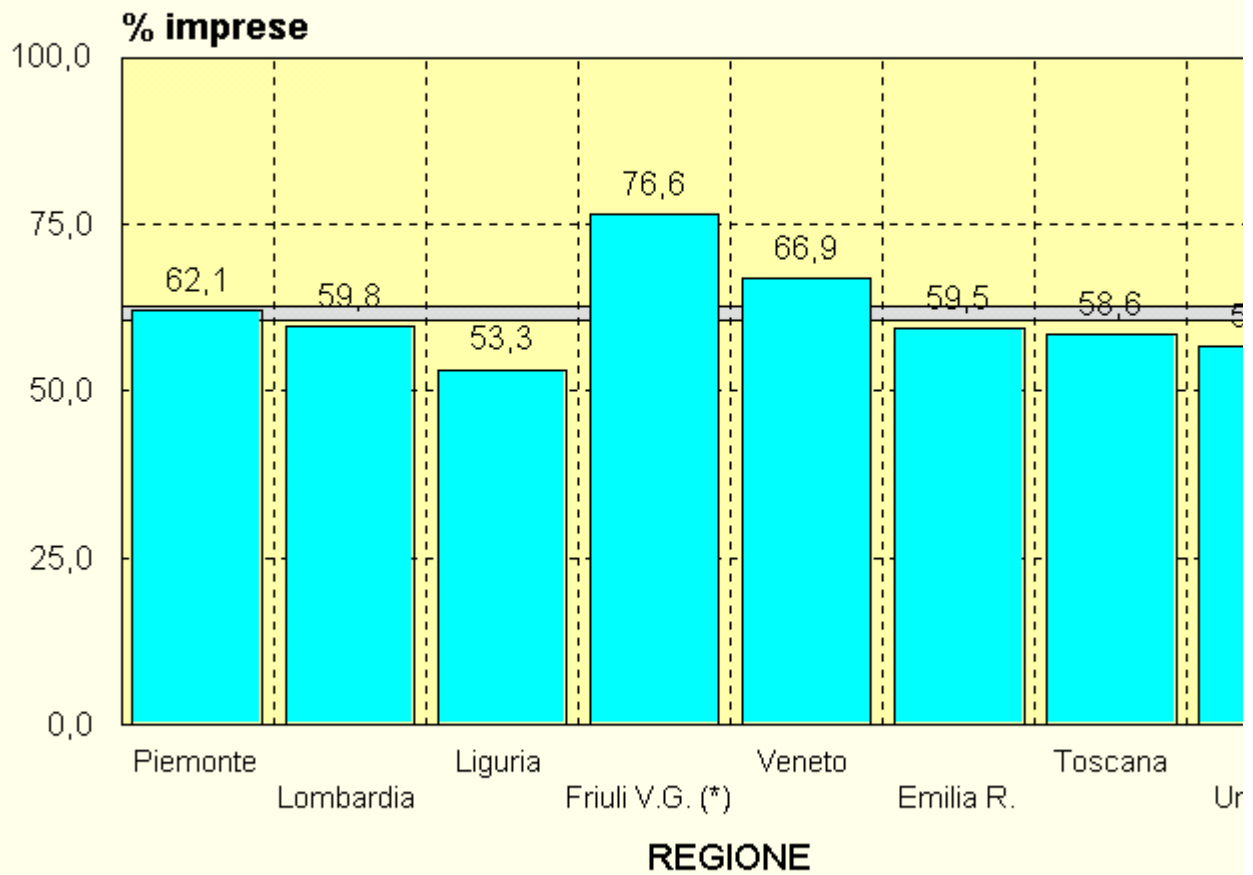
INVESTIMENTI IN CORSO



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Con l'eccezione di Veneto e Umbria, la ridotta propensione ad investire caratterizza il comportamento degli operatori di quasi tutte le regioni.

INVESTIMENTI IN CORSO



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

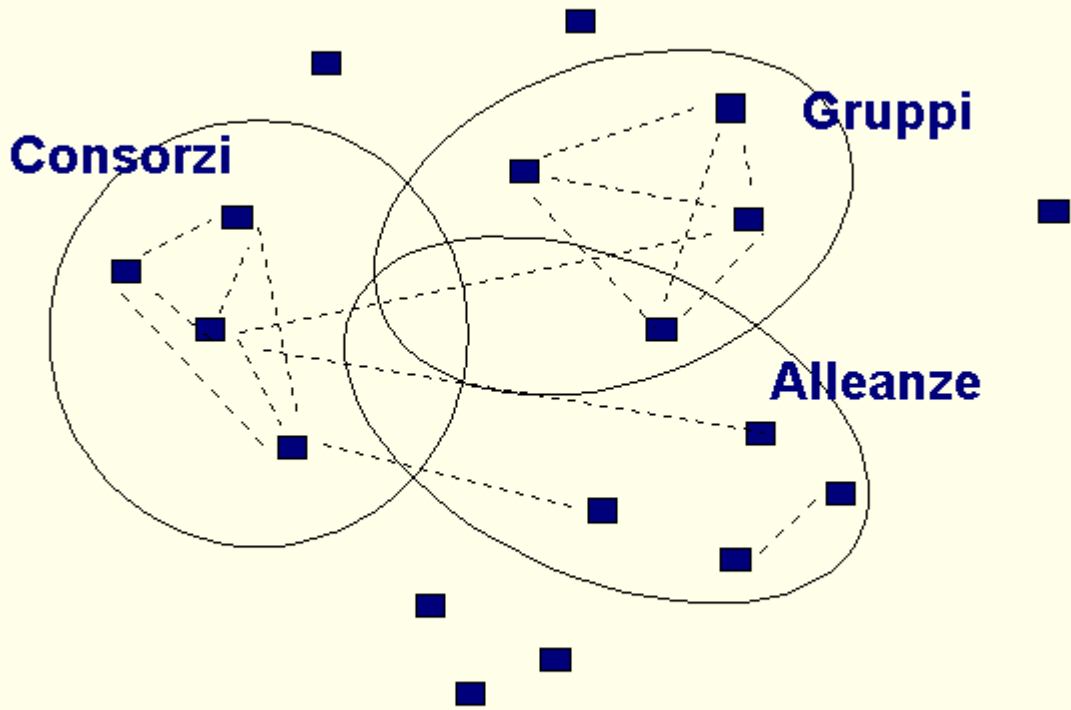
[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001

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

Relazioni Interaziendali

RELAZIONI INTERAZIENDALI Situazione e orientamenti



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

La limitata dimensione delle imprese viene considerata uno degli elementi di maggiore debolezza del sistema di offerta della subfornitura tecnica italiana, specie se valutato nelle prospettive di tenuta delle capacità competitive.

A questo dato strutturale, si aggiungono considerazioni di tipo più puntuale e soggettivo che emergono presso i singoli operatori, i quali riconoscono nella limitata dimensione delle loro aziende il principale vincolo a mettere in atto politiche idonee a sostenere lo sviluppo della loro attività e rese necessarie dall'accentuata competizione che emerge nei mercati.

Questi elementi indicano la opportunità per le imprese di seguire, tra i percorsi di sviluppo possibile del proprio business, quello realizzabile attraverso processi di aggregazione e collaborazione con altri operatori. Si tratta di orientamenti che in qualche caso è la stessa committenza a sollecitare, come si è verificato nella precedente edizione dell'Osservatorio.

Una crescita per linee esterne richiede alle imprese di articolare diversamente il proprio sistema di relazioni interaziendali.

Per avere un quadro della situazione in essere e degli orientamenti che stanno maturando nelle aziende, l'Osservatorio ha dedicato una sezione specifica dell'indagine 2001, rilevando forme differenti (appartenenza a gruppi, adesione a consorzi, costituzione di alleanze strategiche); si tratta di modalità spesso diverse per impegno e scopo, ma comunque tutte rilevanti ai fini di accertare la propensione ad

agire in condizioni di isolamento.

- [Situazione attuale](#)
- [Orientamenti futuri](#)

[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001

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

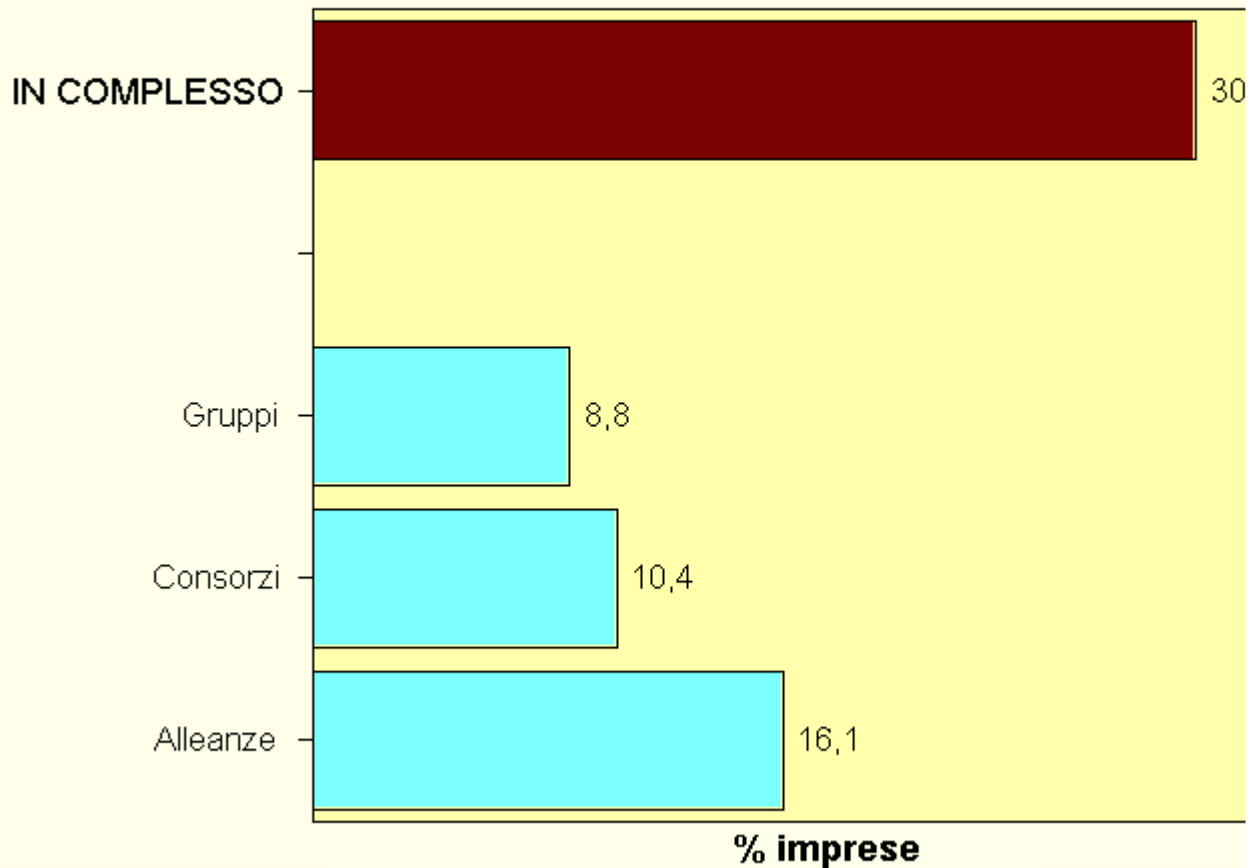
Relazioni Interaziendali

Situazione attuale

Anche se gruppi, consorzi, alleanze, possono non esaurire le modalità con le quali si sviluppano le relazioni interaziendali, al di fuori dei normali rapporti di mercato (vendita e acquisto), è indubbio che i dati rilevati mostrano come nella maggioranza delle imprese prevalga al momento la tendenza ad operare in condizioni di forte isolamento.

Le aziende che hanno in essere rapporti più o meno forti e diretti di cooperazione e di integrazione con altre imprese, ed in particolare con altri subfornitori, rappresentano poco meno di un terzo del totale, e, quindi una minoranza sia pure consistente.

RELAZIONI INTERAZIENDALI Situazione attuale

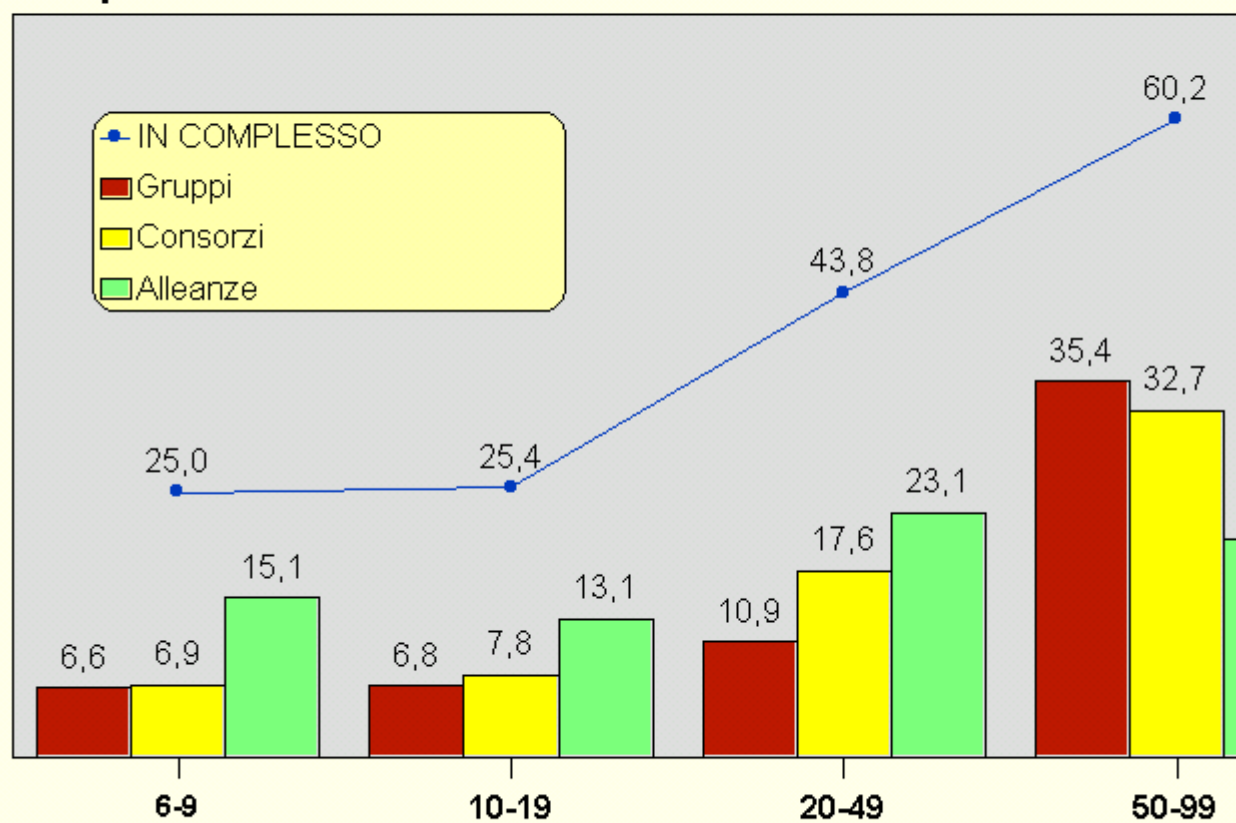


Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

La propensione a sviluppare sistemi relazionali con altre aziende risulta maggiore nelle imprese più grandi. Di fatto sono, al contrario, proprio gli operatori che soffrono di una dimensione più limitata (meno di 20 addetti) a trovare maggiori difficoltà nel costruire logiche di crescita per linee esterne. In questa fascia non vi è solo un minor numero di aziende inserite in logiche di gruppo, ma sono anche molto meno numerosi i casi di partecipazione a forme consortili o ad alleanze, accordi tra imprese che non coinvolgono cioè la partecipazione nel capitale e/o l'assetto proprietario.

RELAZIONI INTERAZIENDALI Situazione attuale

% imprese

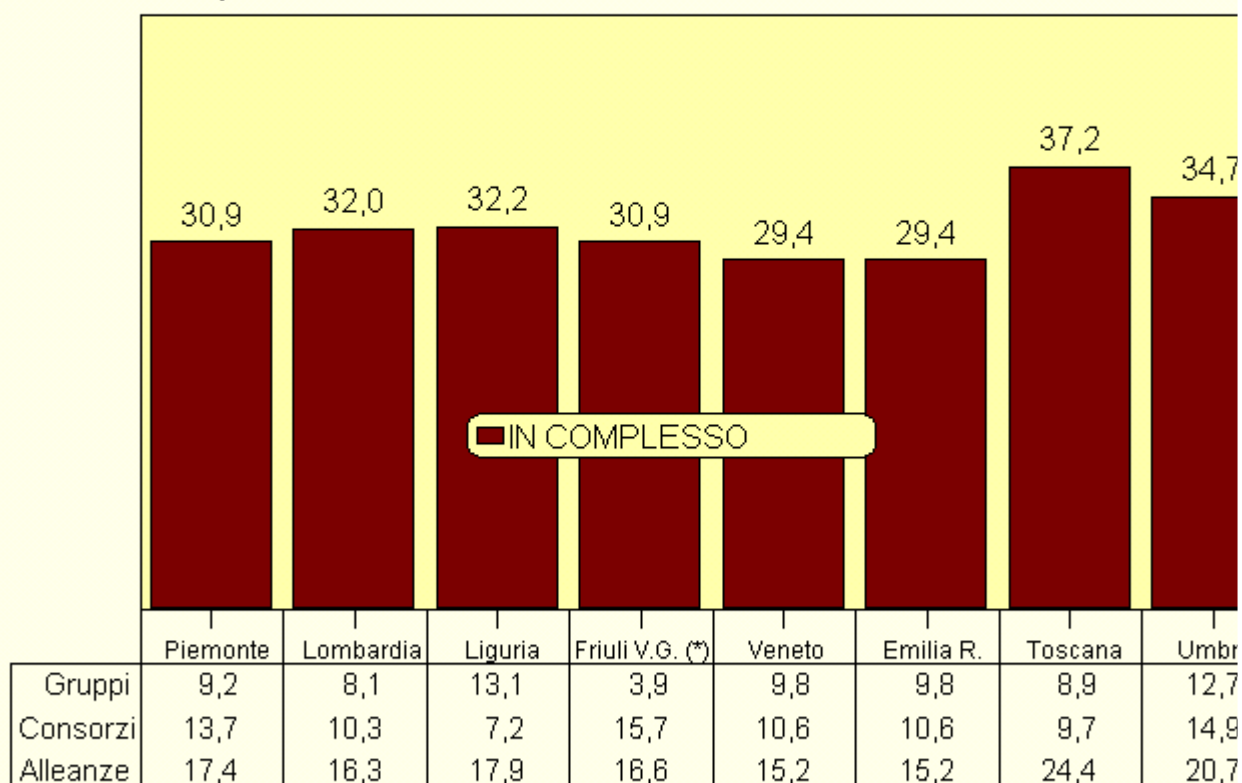


Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Pur con alcune specificità, il profilo descritto presenta forti similitudini in tutte le regioni. Tra queste si segnala, tuttavia, la Toscana, dove circa un quarto delle imprese opera in un contesto di partnership basato su alleanze con altre aziende.

RELAZIONI INTERAZIENDALI Situazione attuale

% imprese

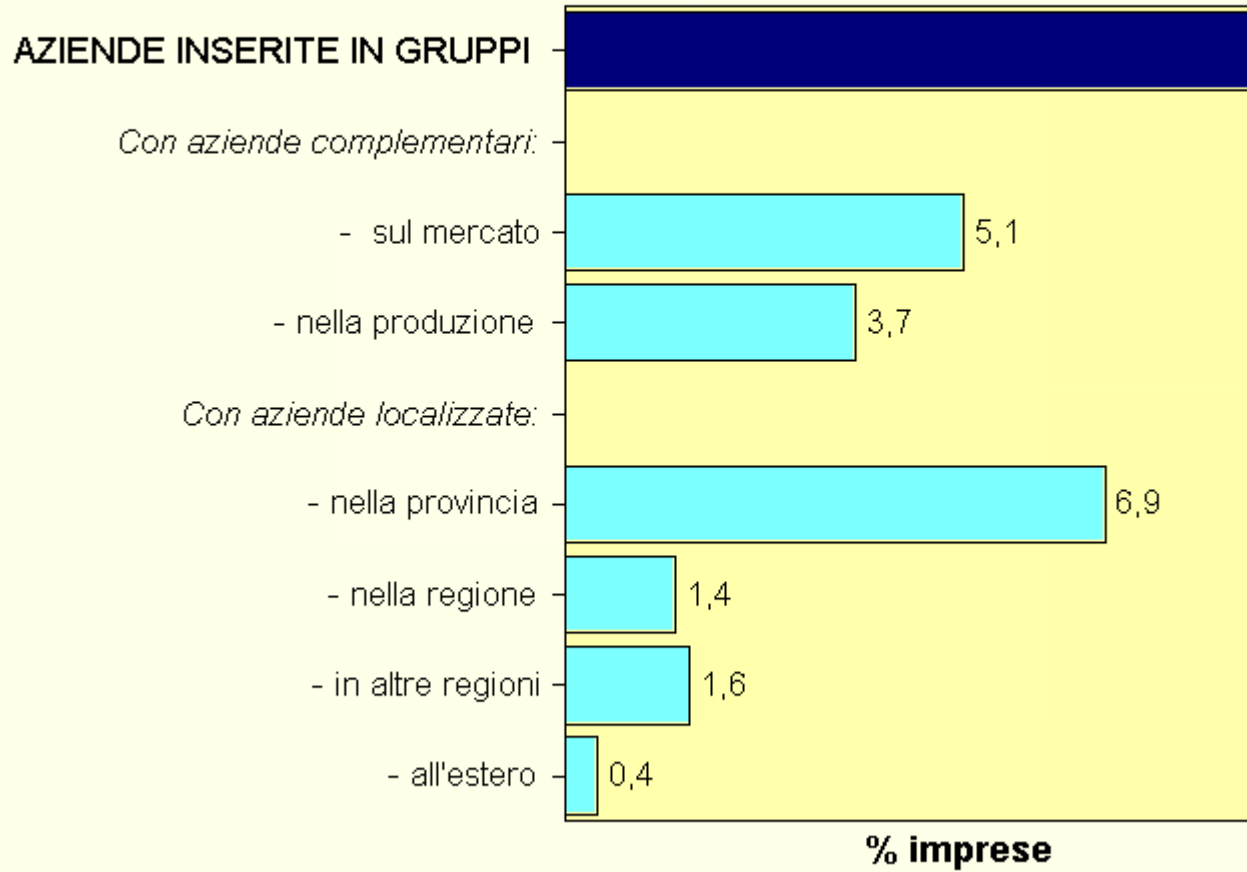


Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Per ciascuna delle forme di relazione interaziendale considerate dall'Osservatorio si sono prese in esame alcune caratteristiche che ne evidenziano e ne qualificano meglio la natura e le finalità.

Per quanto riguarda i gruppi prevalgono le formazioni in cui le aziende sono complementari sul mercato, con l'obiettivo di proporre una più ampia gamma di offerta ad una stessa tipologia di clienti. La maggior parte di gruppi si muove in una scala territoriale di tipo provinciale e sono rari i gruppi in cui sono presenti aziende estere.

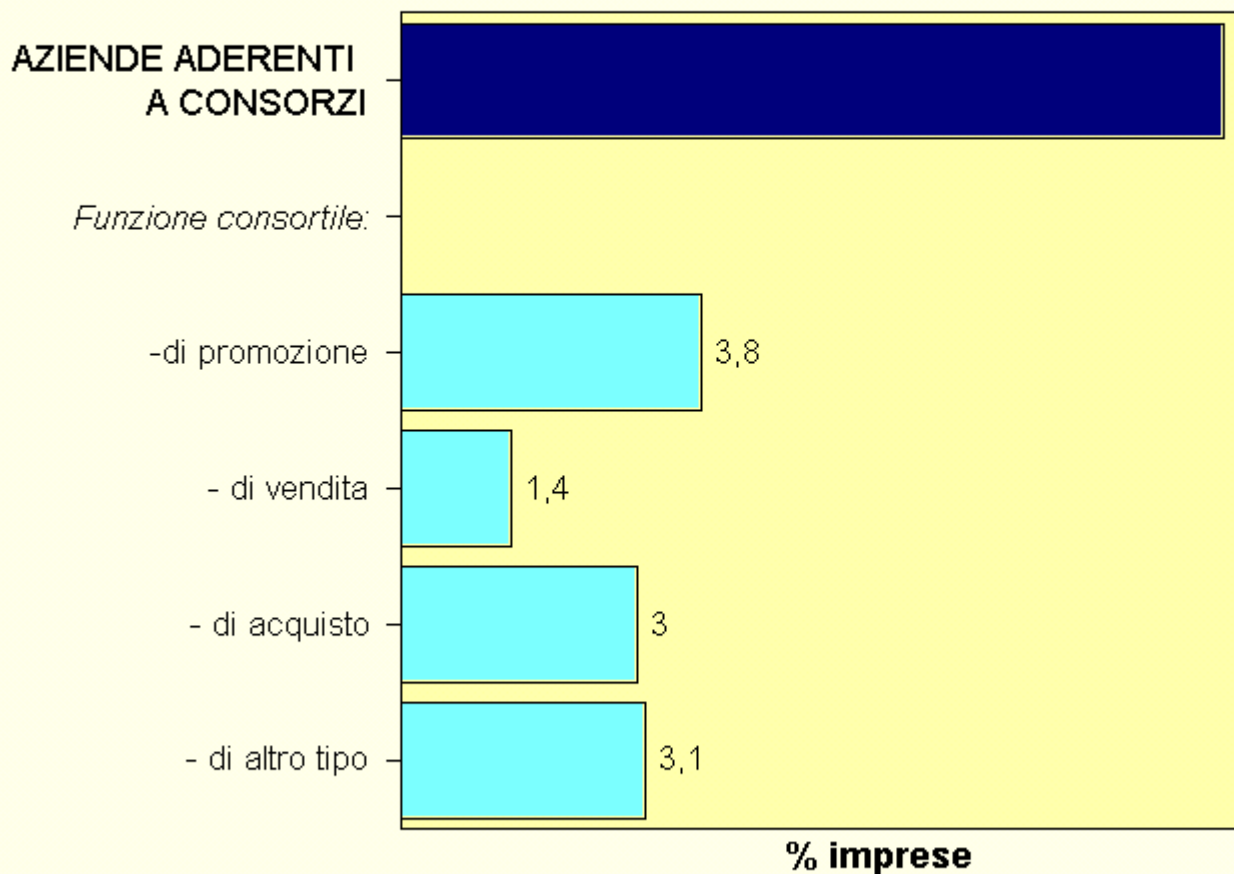
Caratteristiche dei gruppi Situazione attuale



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Nel caso dei consorzi le funzioni prevalenti sono quelle della promozione e degli acquisti, mentre rimangono in secondo piano le strutture che agiscono più direttamente nel rapporto con la committenza.

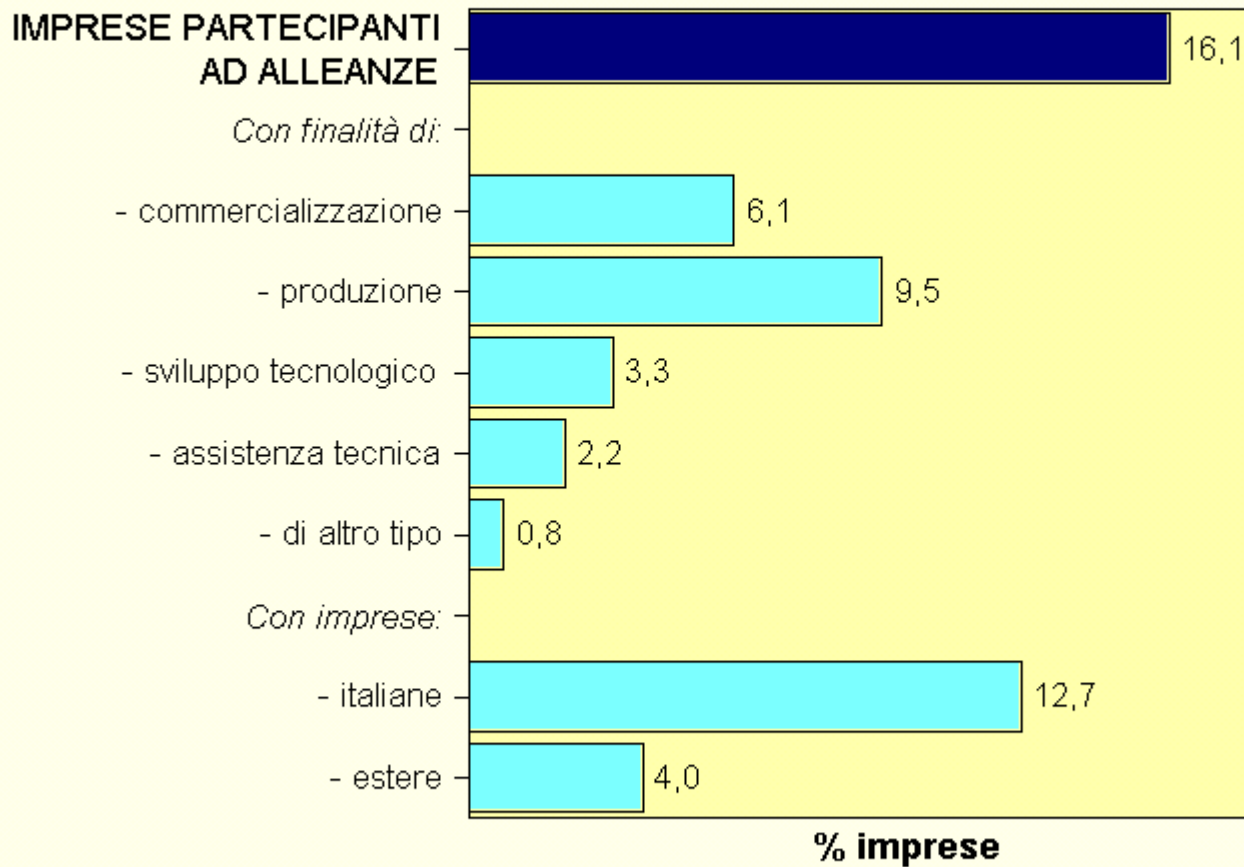
Caratteristiche dei consorzi Situazione attuale



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Per quanto riguarda le alleanze, infine, le logiche che le sorreggono sono principalmente quelle della produzione e, in misura minore, quelle di tipo commerciale. Rimangono limitate le esperienze finalizzate alla cooperazione di tipo tecnologico o al supporto in termini di assistenza tecnica. Anche per le alleanze prevalgono i rapporti con altre aziende italiane: le situazioni di partnership con aziende estere coinvolgono solo il 4% delle aziende.

Caratteristiche delle alleanze Situazione attuale



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

[Inizio Pagina](#)

**OSSERVATORIO SUBFORNITURA
2001**

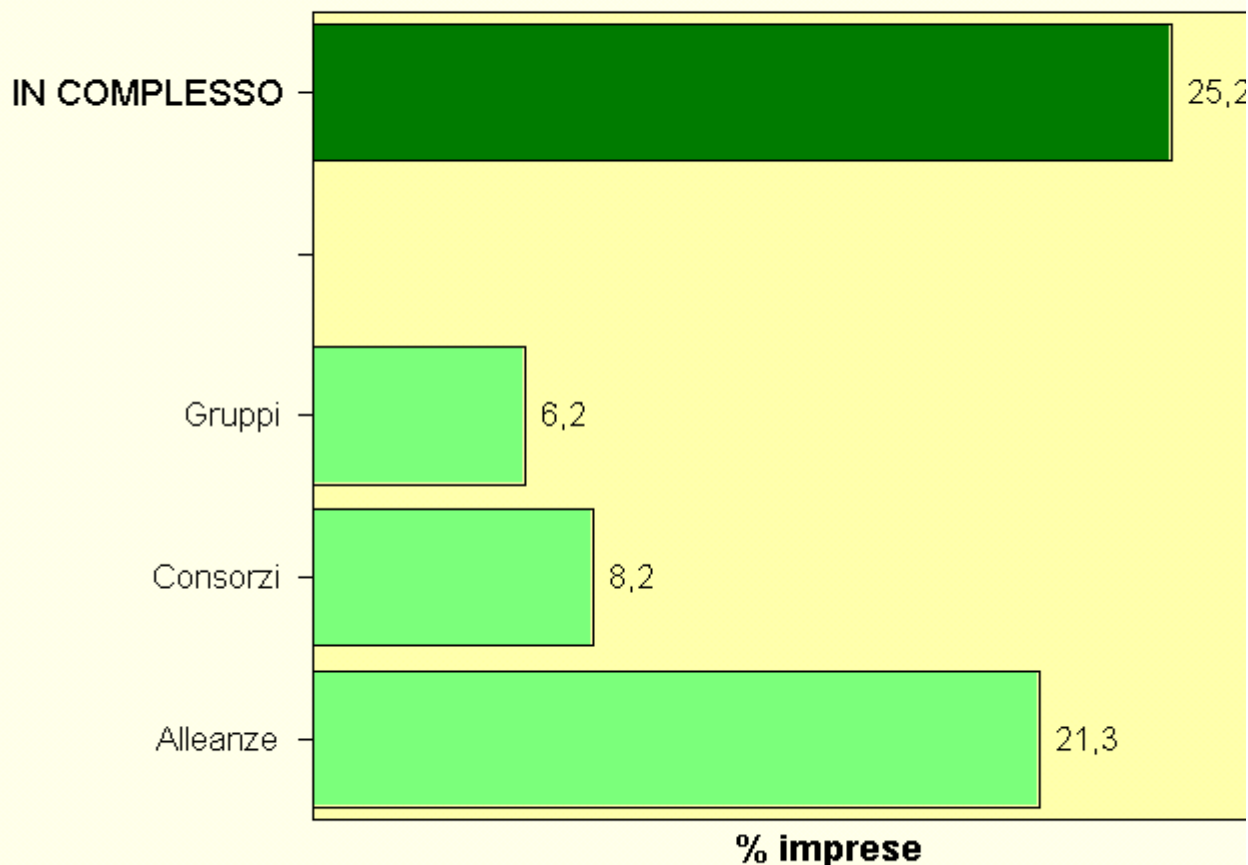
[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

[Relazioni Interaziendali](#)

Orientamenti futuri

Collocati nell' orizzonte temporale dei prossimi 2-3 anni i programmi dichiarati dalle imprese indicano che la propensione a sviluppare nuove relazioni interaziendali riguarda circa un operatore su quattro.

RELAZIONI INTERAZIENDALI Orientamento per il futuro (prossimi 2-3 anni)



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

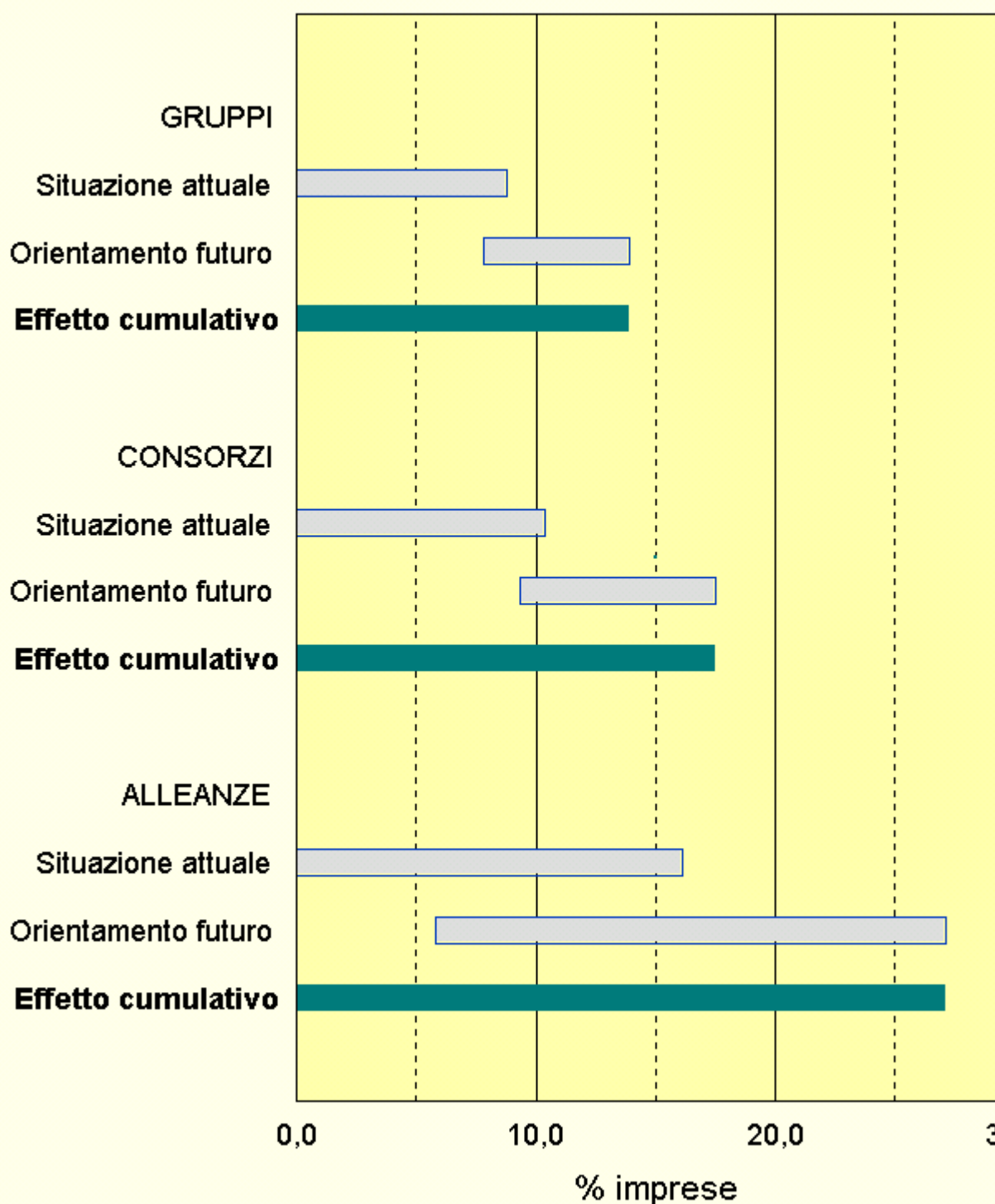
L'orientamento prevalente è quello di sviluppare collaborazioni sotto forma di alleanze, mentre appare più ristretta la cerchia di coloro che sono interessati ad aderire ad un consorzio o ad inserirsi in una logica di gruppo.

Le indicazioni fornite esprimono ovviamente delle intenzioni, anche se in molti casi le lasciano intendere che si tratta di scelte aziendali già mature.

In una valutazione di prospettiva della crescita delle relazioni interaziendali, le risposte inerenti i programmi futuri non possono essere semplicemente sommate a quelle relative alle situazioni già in essere: in alcuni casi è la stessa impresa che tende semplicemente a dare una maggiore ampiezza e articolazione ai rapporti già esistenti.

RELAZIONI INTERAZIENDALI

Orientamento per il futuro (prossimi 2-3 anni)



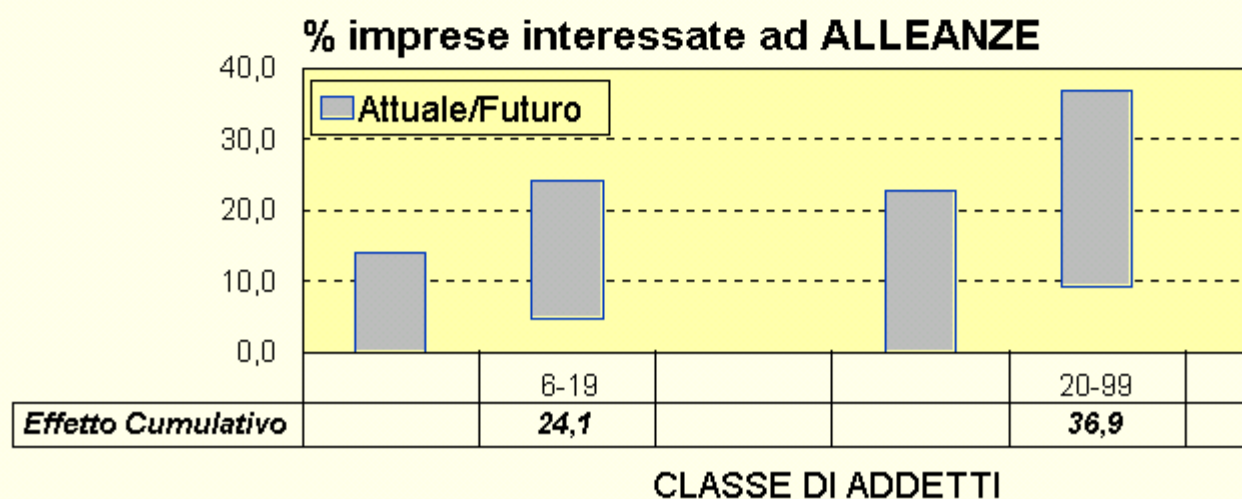
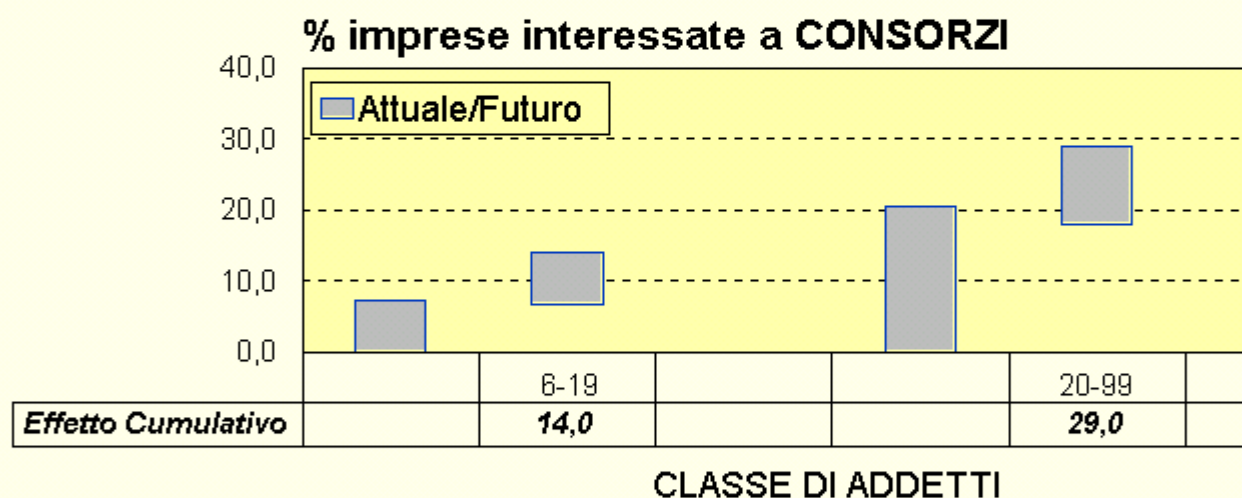
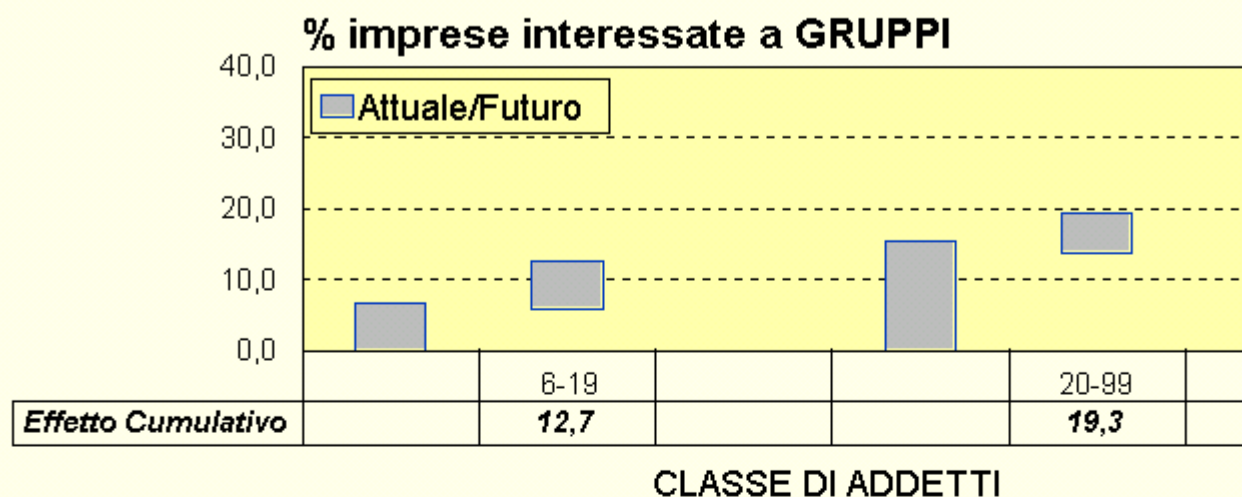
Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Se si tiene conto di questo si può osservare che, a differenza di quanto avviene per gruppi e consorzi, a cui si vanno interessando quasi soltanto nuovi soggetti, per le alleanze in molti casi le indicazioni provengono da aziende che hanno già costruito un sistema di relazioni su queste basi e che tendono ad allargare la loro esperienza con nuovi interlocutori.

Per quanto riguarda i programmi futuri sembrano attenuarsi i differenziali nella propensione a costruire relazioni interaziendali, che sono invece emersi soffermando l'attenzione sulle esperienze già consolidate.

RELAZIONI INTERAZIENDALI

Situazione attuale e orientamento futuro



Percorsi di internazionalizzazione

PERCORSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
Situazione e orientamenti



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

L'attività sui mercati internazionali, nel caso della subfornitura tecnica, coinvolge soltanto una parte delle imprese, specie quelle di maggiore dimensione. Per esse la domanda estera assume un rilievo non indifferente ed appare quindi significativo verificare se e in quale misura entrino nelle strategie delle imprese forme di internazionalizzazione che vanno al di là dei normali rapporti di fornitura e che implicano percorsi di sviluppo in chiave internazionale secondo modelli più articolati.

Per ottenere un quadro di sintesi si è fatto ricorso ad una serie di indicatori che evidenziano modalità e forme diverse di relazioni con imprese estere e/o di presenza diretta in altri paesi. In particolare per ogni impresa si è rilevato:

- la collocazioni in gruppi internazionali o nei quali sono comunque compresenti aziende estere;

- la costituzione di alleanze con imprese di altri paesi;
- la realizzazione in varie forme di investimenti sull'estero;
- il decentramento di attività produttive al di fuori del territorio nazionale.

Per tutti questi aspetti si è valutata sia la situazione attualmente in essere sia gli orientamenti delle imprese per il futuro, valutati nella prospettiva dei prossimi 2-3 anni.

- [Situazione e orientamenti](#)

[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001

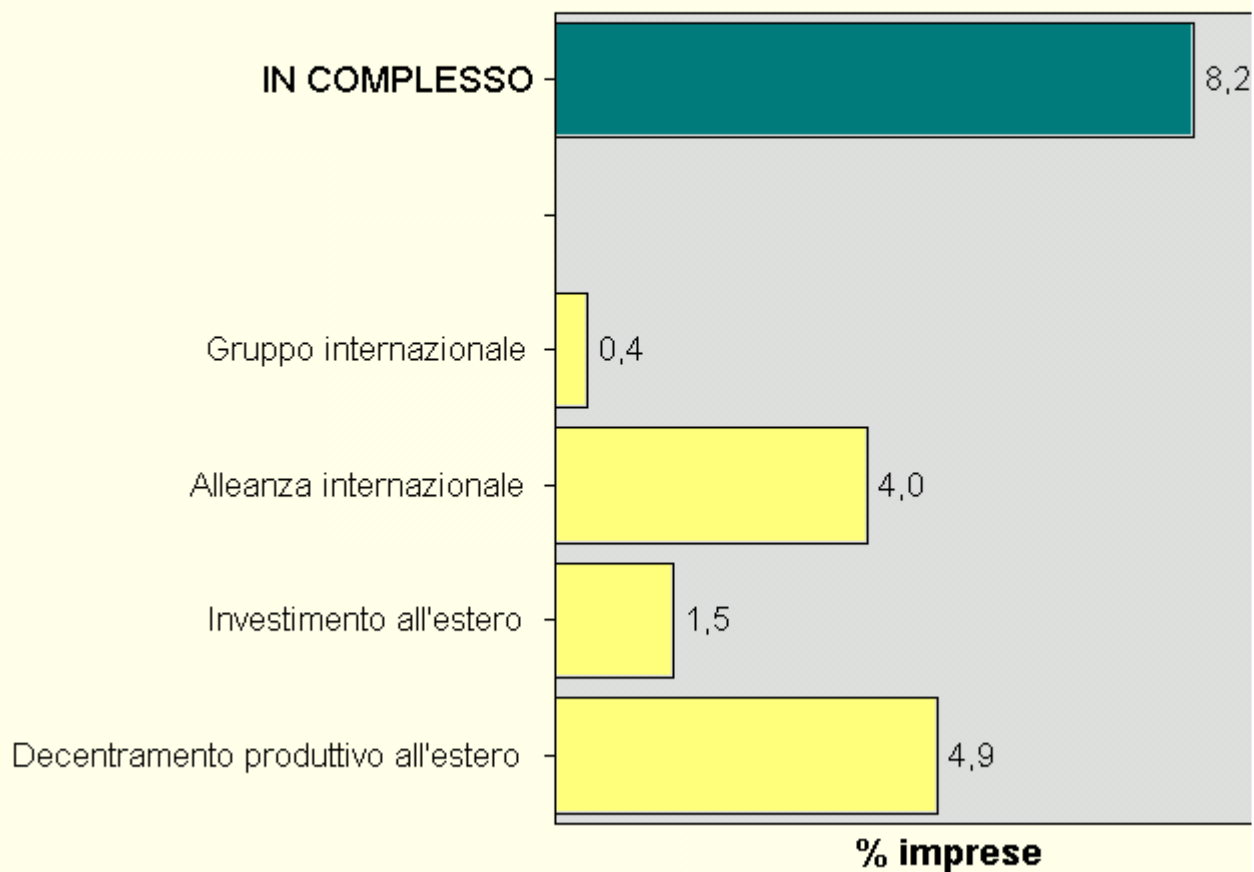
[Indice](#)
[Precedente](#)
[Successiva](#)

[Percorsi di internazionalizzazione](#)

Situazione e orientamenti

Le risposte fornite dalle imprese in merito alla situazione in essere indica che forme di internazionalizzazione che si possono definire di tipo non strettamente mercantile, sono presenti in meno di una impresa su dieci (8,2%).

INTERNAZIONALIZZAZIONE NON MERCANTILE Situazione attuale



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

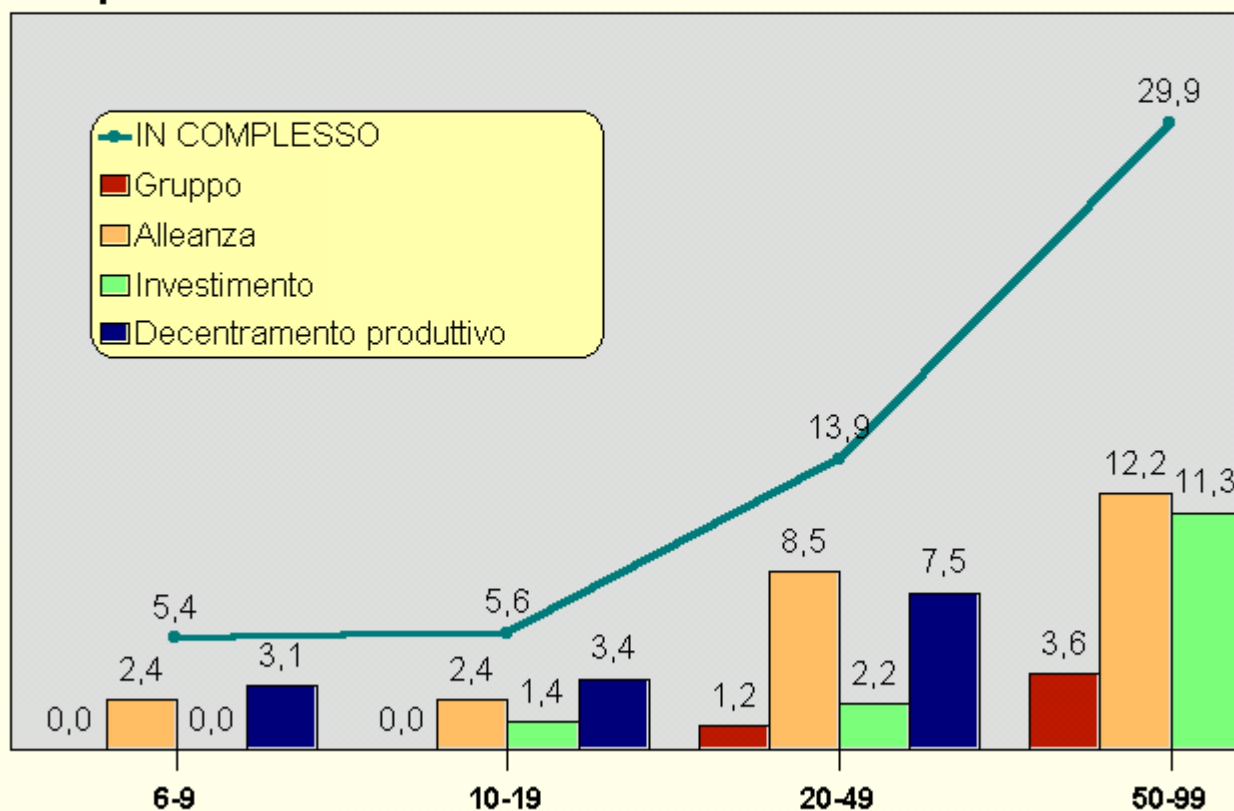
Le modalità con le quali tali processi di internazionalizzazione si manifestano assumono quasi esclusivamente la forma del decentramento e delle alleanze, forme cioè che non impegnano l'assetto societario e non richiedono forte impegno di capitali.

I fenomeni di internazionalizzazione non mercantile assumono una valenza di un discreto rilievo soprattutto nelle aziende che si collocano al di sopra della soglia dei 50 addetti, coinvolgendo circa il 30% degli operatori.

INTERNAZIONALIZZAZIONE NON MERCANT

Situazione attuale

% imprese



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

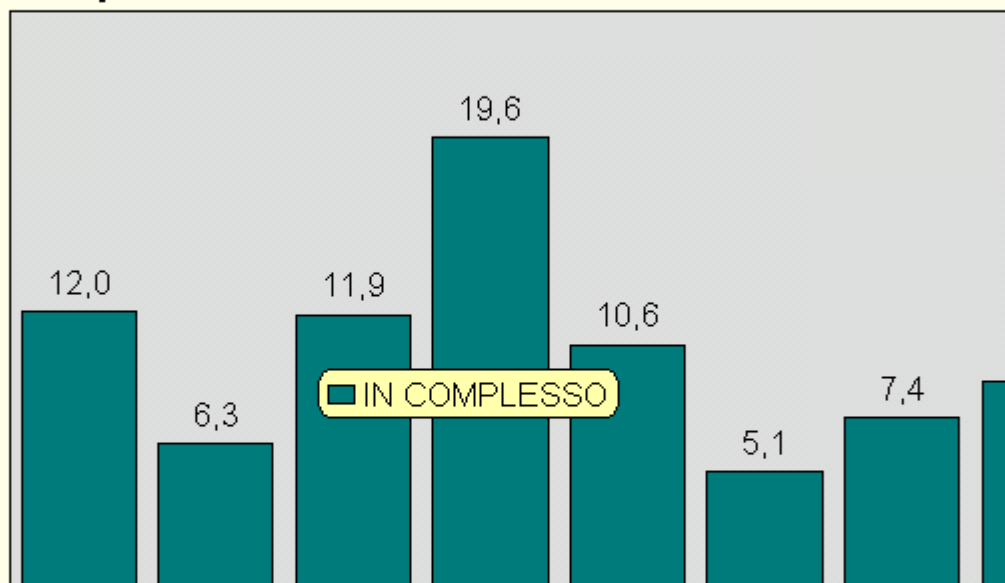
Anche da questo punto di vista la dimensione aziendale rimane un vincolo piuttosto rilevante allo sviluppo di politiche aziendali più articolate e al concepimento di modelli di presenza all'estero consolidati su basi diverse da quelle della fornitura diretta ai committenti localizzati in altri paesi.

A livello regionale Piemonte e Liguria sono le regioni in cui il fenomeno assume maggiore rilievo, mentre Emilia -Romagna e Lombardia sono quelle in cui appare complessivamente meno diffuso.

INTERNAZIONALIZZAZIONE NON MERCANTILE

Situazione attuale

% imprese

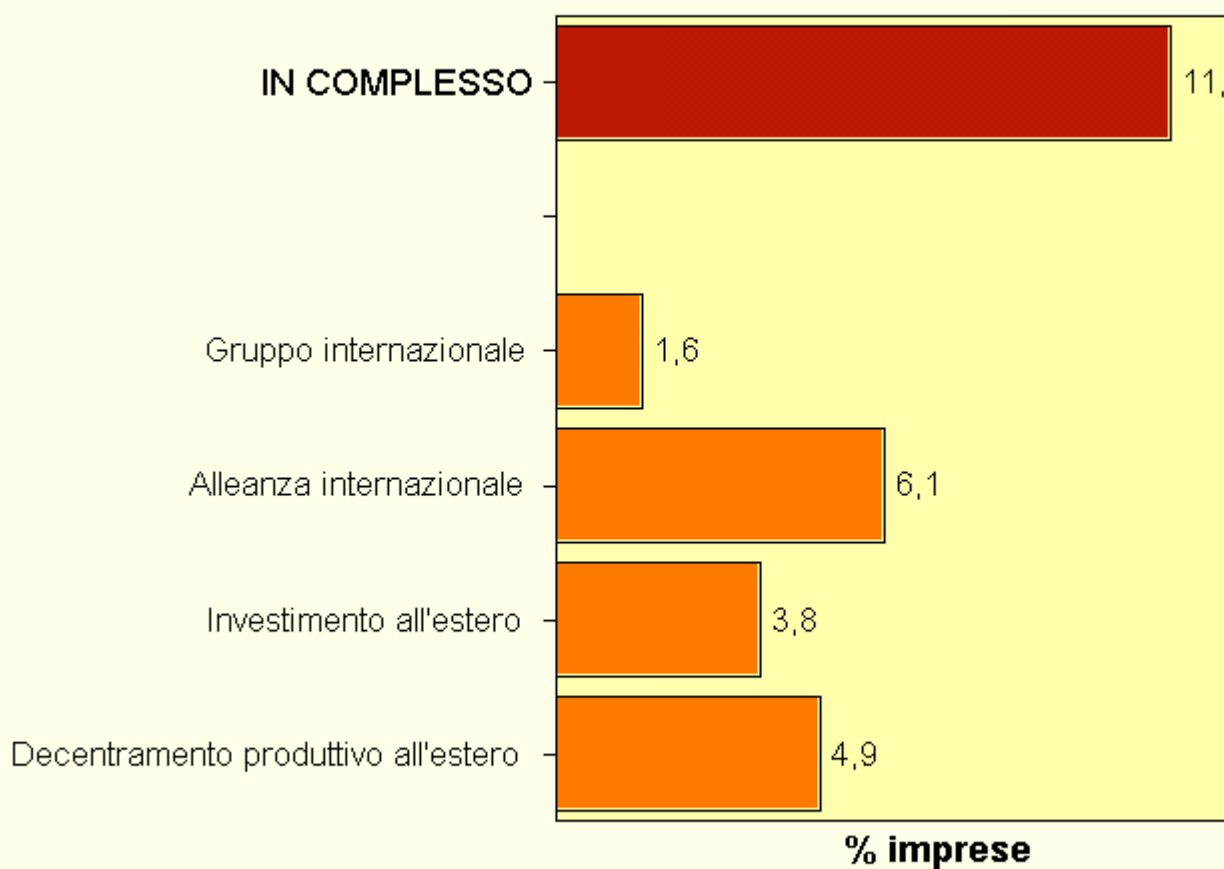


	Piemonte	Lombardia	Liguria	Friuli V.G. (*)	Veneto	Emilia R.	Toscana	U
Gruppo	1,6	0,0	0,0	0,0	0,4	0,5	0,0	
Alleanza	5,4	3,8	9,2	10,9	5,2	1,7	0,0	
Investimento	4,0	1,0	0,0	0,0	0,4	2,4	0,0	
Decentramento	7,1	3,3	7,0	19,6	6,2	2,2	7,4	

Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

Anche in prospettiva l'interesse a sviluppare forme di internazionalizzazione rimane ristretto ad una cerchia di operatori (11,4%) per i quali le strategie di internazionalizzazione sono destinate a configurarsi soprattutto secondo le modalità del decentramento produttivo e delle alleanze.

INTERNAZIONALIZZAZIONE NON MERCANTILE Orientamento per il futuro (prossimi 2-3 anni)



Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

[Inizio Pagina](#)

OSSERVATORIO SUBFORNITURA 2001

Indice
Precedente
Successiva

Nota metodologica

L'indagine 2001 è realizzata su un campione stratificato di 685 unità costruito sulla base di due parametri:

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

Il piano di campionamento è tuttavia di tipo non proporzionale: nel campione rilevato sono

"sovrarappresentate" le unità appartenenti alle regioni più piccole e/o alle classi di addetti più elevate.

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

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

Composizione stimata della popolazione oggetto della rilevazione (% imprese)

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

Comitato Network Subfornitura - Osservatorio Subfornitura 2001

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 della rilevazione 2000, aggiornati in base ai risultati del Censimento Intermedio del 1996.

» Vedi [Il campo di indagine](#)