

Anie e Assodel presentano la prima stima congiunta del mercato della microelettronica italiana

La tendenza è al ribasso, occorrono politiche di indirizzo e sostegno

FRANCESCA PRANDI

In Italia la domanda di microelettronica tende al ribasso. È quanto risulta da un'approfondita analisi del mercato nel primo semestre 2005 condotta da Anie e Assodel. Un recente accordo fra le due associazioni ha consentito di consolidare i dati raccolti fra i produttori dell'Associazione Nazionale Componenti Elettronici, federata Anie, e i distributori di Assodel e di analizzare così per la prima volta l'intero settore della microelettronica italiana. Sono stati studiati gli andamenti del mercato nel primo e secondo trimestre di quest'anno e sono stati osservati alcuni aspetti strutturali della domanda e dell'offerta di chip nel nostro Paese. I risultati sono stati presentati nel corso di un interessante convegno organizzato a Milano lo scorso 23 settembre presso la Sala Assemblée di Banca Intesa. L'utilizzo dei panel delle due

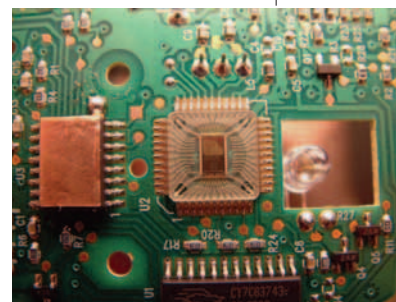
associazioni ha consentito di effettuare delle stime sul mercato complessivo che sono particolarmente precise in quanto la mole di dati effettivamente raccolti, e non solo stimati, è decisamente elevata; il panel Anie infatti è rappresentativo del 77% del mercato di riferimento per l'associazione, cioè quello dei produttori, e quello di Assodel raggiunge addirittura il 92%. È quindi condivisibile il vanto con cui la rilevazione parla di stima "vera" del mercato italiano, contrapponendola alle pur buone valutazioni di enti internazionali del settore, come le World Semiconductors Trade Statistics (WSTS). Nel primo semestre 2005 il giro d'affari complessivo, depurato delle vendite dei produttori ai distributori, è stato valutato quindi in 717 milioni di euro, valore che è pari al 94% di quanto viene indicato nelle statistiche internazionali.

I produttori detengono il 36% di tale cifra, per un totale di 259 milioni di euro, e i distributori il 64% per un ammontare di 458 milioni. La quota così elevata della distribuzione è un dato anomalo rispetto al contesto internazionale, ha spiegato Pierantonio Palermo, Responsabile della Rilevazione congiunta Anie-Assodel, che si spiega con l'altissima incidenza di piccole imprese fra le aziende clienti italiane, che tipicamente non vengono servite dal canale diretto bensì dalla distribuzione.

Il semestre ha mostrato un primo trimestre positivo, nel quale è stata registrata una crescita del 6,4% rispetto al trimestre precedente, con vendite per 380 milioni di euro, a cui è seguito un secondo trimestre negativo con un fatturato di 337.000 milioni, pari a una contrazione nell'ordine del 11% sul primo trimestre e quasi del 12% nei confronti

dello stesso periodo dell'anno precedente. Al di là di queste cifre consolidate gli andamenti sono stati in realtà molto differenziati; sono andati meglio i distributori rispetto ai produttori e, fra i distributori, i risultati mostrano un'elevata varianza: c'è infatti chi è cresciuto del 15%, ma anche chi ha subito crolli fino al 30% del proprio fatturato.

Sostanzialmente il primo trimestre è andato bene per i distributori, ha commentato Palermo, che hanno ottenuto



una crescita del 5% soprattutto in virtù degli ordini arrivati da Telecom. La società era intenta ad approntare la sua offerta di videotelefonati, di cui pare siano ora pieni i magazzini. Nel secondo trimestre solo il comparto dei dispositivi optoelettronici è riuscito a mantenersi in positivo, grazie alla crescita di alcune applica-

continua a pagina 12 ➡

➔ segue da pagina 3

Anie e Assodel presentano la prima stima...

zioni, come ad esempio gli impianti semaforici.

Questa prima indagine ha consentito anche di analizzare alcuni aspetti strutturali del mercato. Per quanto riguarda ad esempio i mercati finali, le vendite dirette dei soci Anie vanno per il 35% alla distribuzione, il 15% alle telecomunicazioni, il 14% all'industriale, il 13% all'automotive, il 10% al consumer, l'8% alle smart card, il 4% al data processing e l'1% militare. Per i soci Assodel, invece, il mercato si ripartisce nel modo seguente: 40% all'industriale, 21% agli EMS/CEM, 13% alle telecomunicazioni, 8% all'automotive, 7% al data processing, 6% al consumer, 1% al militare e avionica, e un residuo 4% viene registrato come "altro". Relativamente al fenomeno della crescita di importanza della distribuzione si è sottolineato con preoccupazione come questo confermi che nel nostro Paese stanno sempre più scomparendo le grandi aziende, che tipicamente acquistano direttamente dai produttori. Fra i clienti della distribuzione si assiste poi alla crescita della categoria di utenti denominati Cem (Contract Electronics Manufacturers) cioè i fabbricanti di sistemi elettronici per conto di terzi che, osserva l'indagine, "da puri e semplici assemblatori di schede sempre più spesso diventano acquirenti di componenti e perfino, in molti casi, progettisti della piattaforma di sistema". Questa categoria è ora molto sotto pressione, insidiata dalla concorrenza asiatica e dell'Europa orientale. Sempre nell'ambito della distribuzione si sta assistendo a una riduzione del numero di operatori e soprattutto alla concentrazio-

ne del fatturato nelle mani di pochi grandi distributori: tanto che uno solo di questi detiene una quota che è superiore al 40% del mercato.

Nel breve termine Anie e Assodel non individuano grandi prospettive di miglioramento, per lo meno stando al book-to-bill: l'ordinato dell'ultimo trimestre, infatti, è stato inferiore al fatturato.

Al convegno milanese si è parlato anche della microelettronica in Europa e nel mondo. Il Presidente dell'EECA (European Electronic Components Association), Enrico Villa, ha tracciato un quadro degli sviluppi sui vari mercati.

La flessione dei mercati in Italia, ha spiegato Villa, trova riscontro nel continente (l'Italia ha una quota del 5% del mercato europeo). È noto che quello dei semiconduttori è un mercato globale e molto ciclico nel quale le vicende di alcu-



ni grandi Paesi arrivano ad incidere anche pesantemente su tutti gli altri. Dal terzo trimestre 2004 la tendenza internazionale è stata alla contrazione. Gli inventari erano infatti cresciuti eccessivamente e la produzione era stata rallentata per ridurre la bolla, che ora infine è stata riassorbita. Un cambiamento di tendenza è atteso per l'inizio del 2006, ma si dovrebbe parlare di una vera crescita solo a partire dal secondo

semestre del prossimo anno. Per quanto riguarda i prezzi, dopo la stabilizzazione degli ultimi mesi ora sono in flessione. L'Europa riflette il mondo, ma con delle aggravanti –ha osservato Villa– infatti non è cresciuta nel 2004 ed è calata nel 2005 (se si osservano i dati espressi in euro). L'America è andata anche peggio, mentre l'Asia continua nella sua tendenza alla crescita con un mercato 2005 che è raddoppiato rispetto all'anno 2000. La Cina oggi rappresenta una quota mondiale nel consumo di semiconduttori pari al 16%, valore che era il 9% solo tre anni fa, e una quota di produzione del 5%. La porzione di mercato dell'Europa nel consumo di wafer è pari al 18% mentre la produzione è il 12%. Sia la Cina che l'Europa sono quindi importatori netti di semiconduttori, con la differenza che il nostro continente sta assistendo a una continua diminuzione della sua quota mentre la Cina è in crescita, e inoltre noi stiamo riducendo gli investimenti nei semiconduttori, che sono ora sotto il 5% del fatturato (due anni fa erano superiori al 10%).

I fenomeni strutturali che riguardano il nostro continente sono un lento declino dei consumi, l'allungamento della filiera, per cui lo stesso fatturato viene diviso con nuove figure che si inseriscono fra i produttori e i clienti finali, e una crescente delocalizzazione, con una previsione di spostamento dell'industria elettronica e della componentistica, verso i Paesi asiatici. Il trasferimento delle produzioni di componenti in territorio cinese è ancora limitato, ma nei prossimi 10 anni il fenomeno è destinato a crescere. In definitiva, ha concluso Villa, andrà meglio nel breve periodo ma il lungo non ci sarà propizio se non ci attiveremo per correg-

gere le tendenze di fondo.

Cosa fare quindi per non rendersi al declino?

Industriali e distributori intendono reagire, ma chiedono di non essere lasciati soli e reclamano interventi di sostegno ai settori dell'elettronica sia in Italia che in Europa. "Il mercato –ha detto Roberto Taranto, Direttore Generale di Anie– conferma la tesi più volte sostenuta da Anie, secondo cui l'Italia ha bisogno di progetti forti, in grado di aggregare domanda e accompagnati da politiche abilitanti basate non solo sullo sviluppo dell'offerta, ma piuttosto su quello della domanda". Non tanto finanziamenti quindi, quanto invece norme, è stato detto, come ad esempio quelle sui requisiti per la sicurezza, o quelle sulla raccolta e il riciclo di prodotti elettronici, che riescono a stimolare la domanda. Occorre tornare a fare politica industriale hanno concordato tutti i rappresentanti delle associazioni presenti, "All'Europa e ai singoli Paesi l'EECA non chiede protezioni illiberali –ha dichiarato Enrico Villa– ma condizioni per poter competere, tenendo conto, ad esempio, che i Paesi che crescono hanno politiche fiscali molti incentivanti e che i temi più rilevanti da affrontare non sono tanto quelli del costo del lavoro o del numero di ore lavorate quanto la capacità di innovazione".

Silvio Baronchelli, per i distributori, ha annunciato che "Assodel intende puntare sulle possibilità che un mercato più ampio può offrire, promuovendo anche tour di distributori e operatori italiani all'estero". Ha concluso infine che la disponibilità dei dati sul trend generale di mercato dell'indagine Anie-Assodel è di fondamentale importanza per il settore dei distributori e che in tal senso si colloca la collaborazione avviata con Anie. ■