

I Numeri dell'Electronica

Crisi di idee o mancanza di risorse ?



Un mare mosso con molti scogli e pochi fari

- Mancano i punti di riferimento
- Difficile tracciare una rotta
- Gli effetti dello tsunami Cina
(una globalizzazione mal gestita)
- I gorgi finanziari



L'elettronica industriale: un settore chiave

(traguardando dalla componentistica attiva)

Sistema Italia

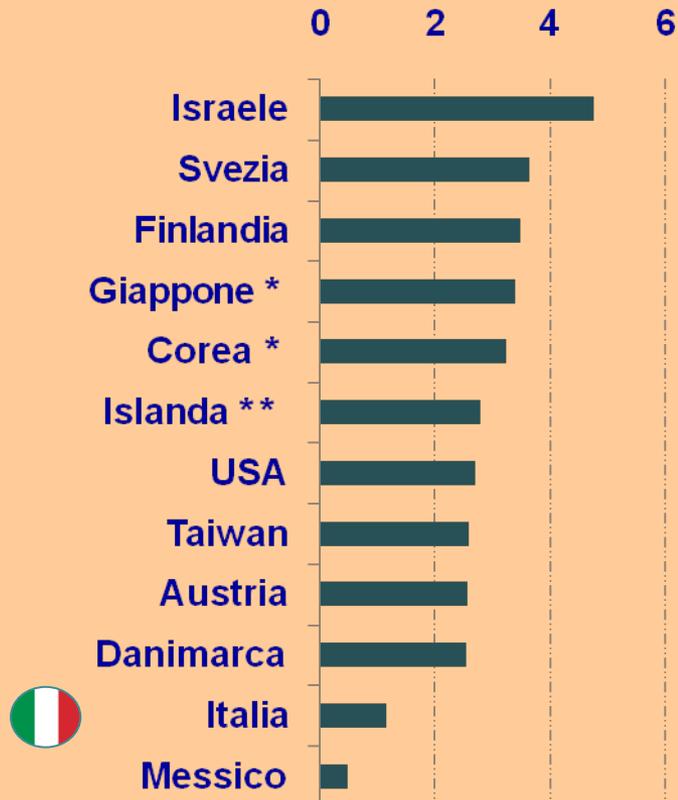
≈ 4% del mercato UE

≈ 65% fornito da 100 distributori

≈ 7.500 PMI elettroniche che rappresentano

≈ 75% settore industriale/professionale

Hitech, il divario da colmare Spesa per R&D in percentuale del Pil 2007



(*)2006; (**)2005. Nota: Italia al 28° posto, Il Messico è ultimo al 37° posto.

Dati Confindustria-OCSE

Ricerca: gli interrogativi

- Università,
 - Fondi a disposizione,
 - Politiche industriali,
 - Lobby & dintorni.
-
- lavorare a medio termine,
 - mettere in rete le eccellenze,
 - creare piattaforme tecnologiche,
 - far collaborare pubblico e privato

Gelmini/Marcegaglia

Applicazioni: le realtà



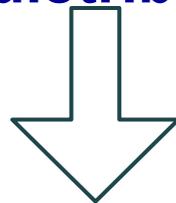
- Migliaia di applicazioni
- +10/15% Design-In (08/07)
- **Le applicazioni nascono dalla disponibilità di nuovi componenti e tecnologie,**
- miriadi di imprese si basano su flessibilità, customizzazione, piccola serie
- il valore aggiunto è dato dal contributo applicativo fornito dalla PMI di elettronica industriale

Mancano le idee ?

Le applicazioni nascono dalla disponibilità di nuovi componenti e tecnologie

Un effetto moltiplicatore

100 distributori



PMI elettroniche

5.000

IDEE

150.000

Im prese

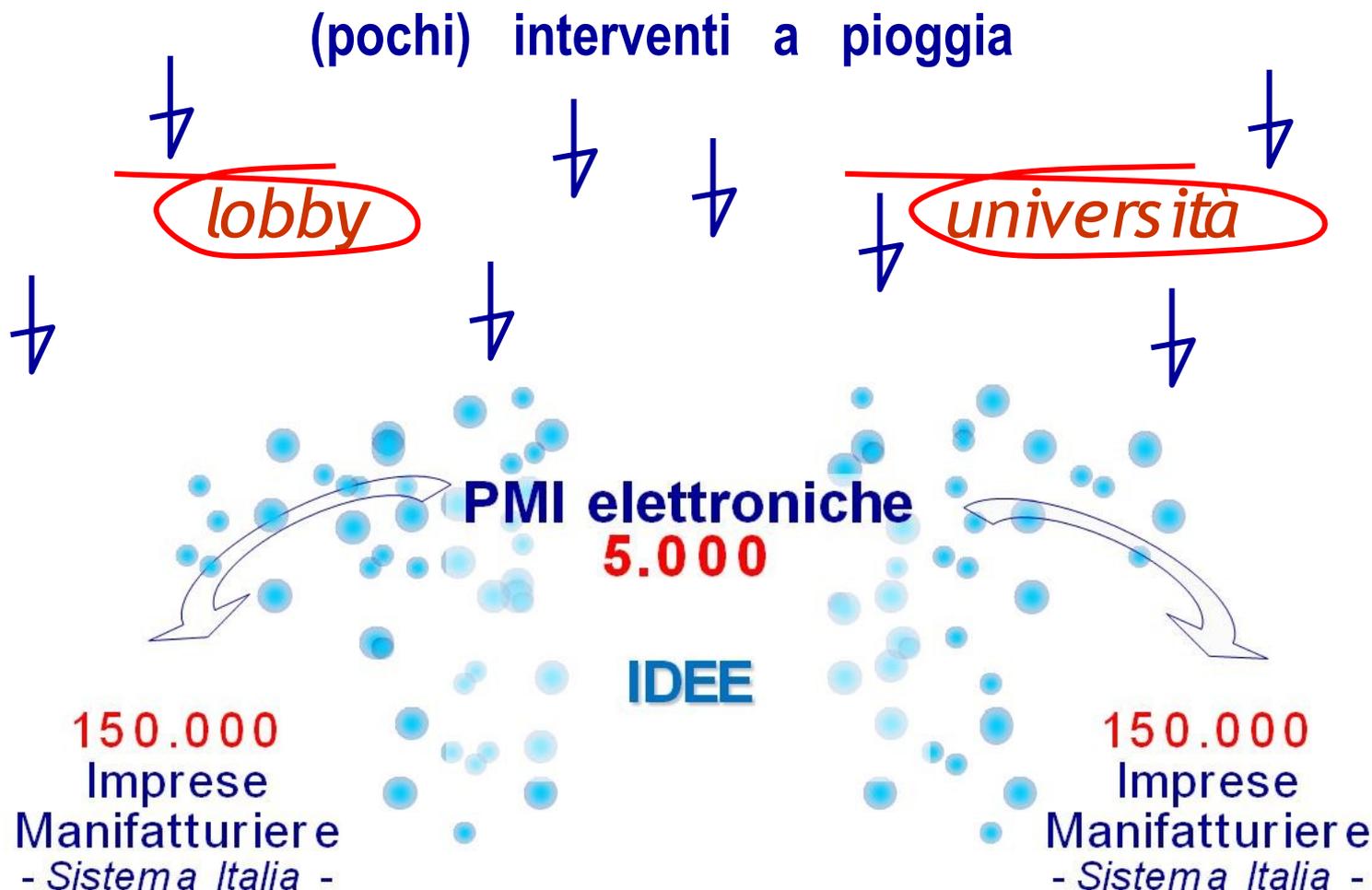
Manifatturiere
- *Sistema Italia* -

150.000

Im prese

Manifatturiere
- *Sistema Italia* -

.. o mancano le risorse ?



Habitat condizionato da: burocrazia, carenze logistiche, destrutturazione



L'elettronica è un settore capital intensive

La filiera elettronica italiana è limitata
finanziariamente

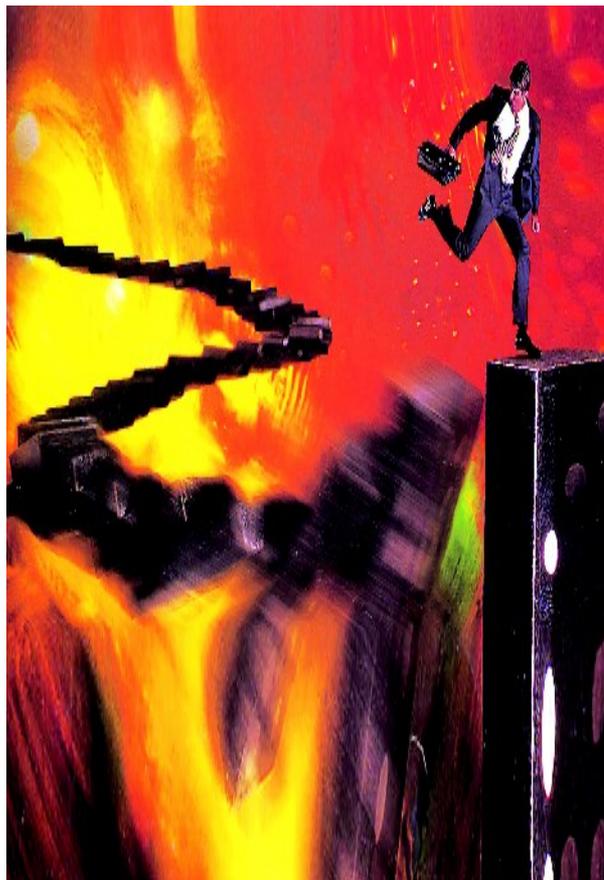
Chi fornisce è compresso (*tempi di incasso*)

Chi produce è schiacciato (*concorrenza far-east*)

in un sistema-paese

tra i più farraginosi e frammentati

Chi Fornisce



➤ ricavi in contrazione

▪ UE	17,5%	➔	15%
▪ USA	12,5%	➔	11%
▪ ASIA	7,5%	➔	6%

➤ i tempi di pagamento si allungano

**il problema non è vendere
il problema è farsi pagare!**

Lo scaduto

Scaduto medio mensile	0– 10	10– 50	50– 100	>100
Media giorni di ritardo per fascia di scaduto	46gg	53gg	20gg	30gg

Incremento sul 2008	>5%	>10%	>15%	>20%
Segnalazioni fornitori	25%	13%	13%	50%

- Il 50% dei fornitori vede un peggioramento dei livelli di scaduto superiore al 20%
- dal Giugno '08 a Maggio '09 il "Gruppo Credito Assodel" segnala un aumento degli scaduti da 2,1 a 6,8 Milioni €

Il Contenzioso

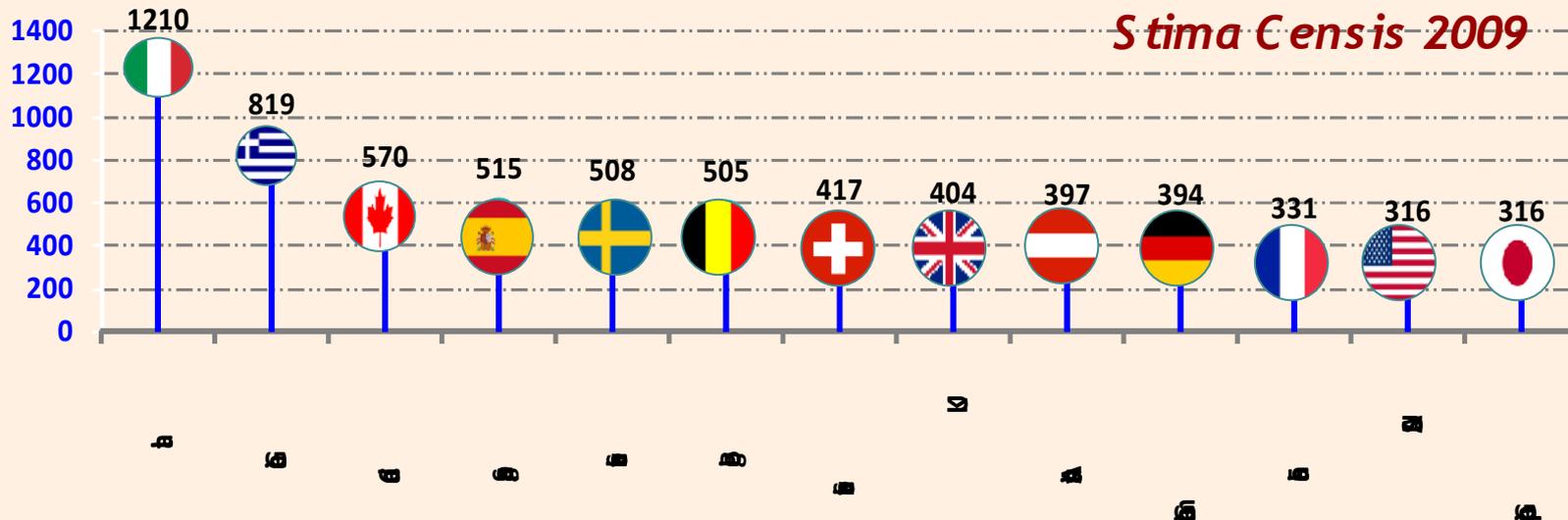
Clienti con pratiche legali in corso				
N ° clienti	0	1- 10	10- 50	>50
Fornitori con contenzioso	22%	66%	12%	0%
Valore medio pratiche in contenzioso	123.500 € (valore max registrato = 500.000€)			

- il 78% degli intervistati dichiara di avere uno o più contenziosi aperti.

Ci sono i soldi?

Giudizi lenti e Imprese litigiose

N° giorni necessari per risolvere dispute di tipo commerciale (Dati 2008)



* in compagnia della Liberia (1.280 gg)

- 48% delle aziende italiane impegnate in controversie
- incidenza costo annuo $\approx 0,8\%$ (esborso medio $\approx 3.800\text{€}$)
- crediti in sofferenza al 5,3% (2008) in aumento
- il caso FINMEK.

Chi produce



Le idee non mancano

- mancano le risorse per industrializzarle
- mancano le infrastrutture per svilupparle

e anche i problemi non mancano

- concorrenza dalla globalizzazione
(*non altri costi ma altre leggi*)
- diminuzione della domanda (*delocalizzazione*)
- crollo prezzi e consumi
- carenza di risorse finanziarie

- Acel
- Ass.el
- Baselectron
- Ermes
- Phonover
- Lisi
- OMR italia
- Pentag
- SEM
- Techboard
- Teknit

Il pericolo per tutti: perdere il know-how nella elettronica

L'italia senza Armani o Valentino continuerebbe ad essere una nazione da considerare tra le grandi; senza tecnologia e microelettronica finirebbe presto fuori dal G20

Alcune considerazioni

(sulla filiera elettronica industriale)

Ci sono le Idee! ma occorre

- **L'habitat per poter competere**
(politica verso le carenze del Paese)
- **Scegliere di difendere il settore/filiera strategica della elettronica**
(politica industriale verso concorrenza "unfair", risorse finanziarie, indirizzi prioritari)
- **Attuare le soluzioni disponibili**
 - *pagamento alle PMI fornitrici, dalle imprese finanziate, a 60 gg*
 - *Ammortizzatori sociali per le PMI Hi-tech*
 - *Confidi e convenzioni factoring*
 - *e altre ..*
- **Promuovere l'aggregazione e supportare i programmi associativi**
 - *BD sulle offerte di progettazione*
 - *Promozione dell'Outsourcing elettronica in Sud Europa (progetto Fortronic)*
 - *Fomazione Hi-tech (Università +Multinazionali +PMI) (progetto Assodel Foundation)*

Occorre ...*impegnarsi insieme!*

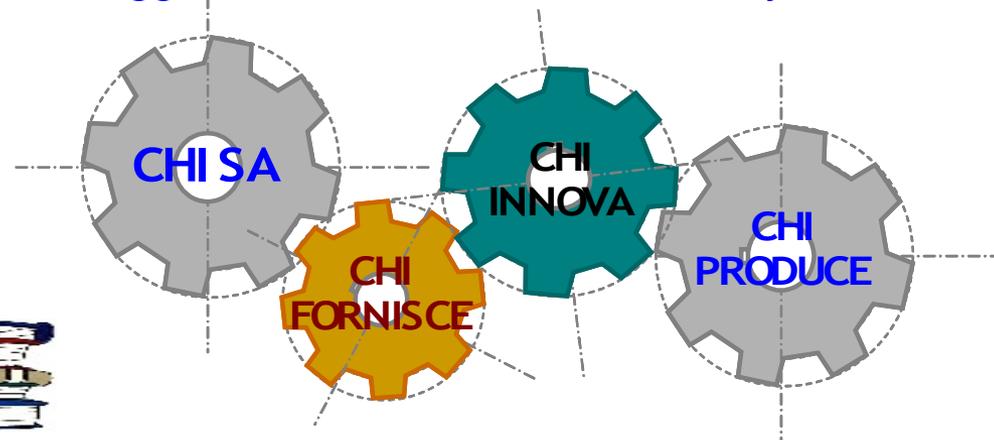
Si sta facendo qualcosa:

The world
spins round

... idee, strumenti e proposte per rafforzarsi
anche in tempo di crisi

Il Progetto Assodel FOUNDATION Formazione & Educazione Elettronica

.. il collegamento fra
i soggetti della Electronic Community



Electronic Project
www.fortronic.it

Italian Association
of Electronics Suppliers



ELECTRONICS FORUM

In-depth meeting devoted
to technical engineers.
Promoted and controlled
by Assodel on behalf
of manufacturers and
distributors

WORKSHOP

Technical sessions selected
and approved by the
Assodel Technical Committee
in order to guarantee
"super partes" information

EDUCATIONAL

Hitech training seminars
to transfer designing
competences to the attending
technicians

"COMMUNITY" AREA

A relationship meeting point
between the electronic
demands & offers.
An area devoted to solutions
and proposals by suppliers
to customers.

TOPICS

RF&WIRELESS

OPTO&DISPLAY

WEEE & REWORK

POWER

South Europe

OUTSOURCING

EMBEDDED & INDUSTRIAL
COMPUTER

Organization
Coordinators: Tecnospin



Rumania

Bulgaria

Morocco

Algeria

Tunisia

South

Embedded
& Industrial
Computer

Opto & Display

RF & W



**RARI NANTES
IN GURGITE VASTO.**