

## 11 Il Piemonte: una filiera in continua crescita ed evoluzione, anche nel 2015

Silvia Depaoli e Pierfrancesca Giardina  
(Camera di commercio di Torino, Italia)

**Sommario** 11.1 Il Piemonte: caratteristiche delle imprese rispondenti. – 11.1.1 Le categorie di fornitori nella filiera automotive piemontese. – 11.1.2 Fatturato automotive e addetti del settore. – 11.2 Destinazione del fatturato piemontese: si rafforzano i rapporti con il gruppo FCA. – 11.3 L'internazionalizzazione delle imprese piemontesi: aumenta l'apertura verso i mercati esteri. – 11.4 Ricerca e innovazione nelle imprese piemontesi della componentistica. – 11.5 Andamento del fatturato e previsioni.

Il Piemonte, nell'ambito delle attività di studio svolte dall'Osservatorio, è sempre stato oggetto di approfondimento giacché, ancora oggi, la produzione di componenti autoveicolari rappresenta il suo *core business*.

La presenza nel territorio subalpino dell'importante gruppo italo-americano FCA ha permesso, nel corso dei decenni, lo sviluppo di una rete capillare di imprese dell'indotto auto specializzate nelle diverse attività che caratterizzano tutte le fasi del ciclo produttivo di un autoveicolo: dalla progettazione alla realizzazione del prodotto finito.<sup>1</sup>

In Piemonte hanno sede complessivamente 712 imprese, più del 36% dei fornitori della componentistica italiana, con un'occupazione complessiva di oltre 77mila addetti (il 40% della forza lavoro nazionale); tale filiera ha generato un fatturato pari a 19,9mld di €, in crescita del 6,5% rispetto al 2014.<sup>2</sup>

Il volume d'affari direttamente riconducibile alla sola industria automobilistica raggiunge i 15,2mld di € e rappresenta il 39% del fatturato *automotive* generato a livello nazionale, dato che sancisce il ruolo determinante del Piemonte nella filiera dell'industria automobilistica italiana.

1 In considerazione dell'importanza della presenza della filiera autoveicolare in Piemonte, tra i progetti promozionali sviluppati nel territorio si ricorda *From Concept To Car - The Torino-Piemonte complete automotive district*, il Progetto Integrato di Filiera (PIF), realizzato dal Ceipiemonte, che promuove all'estero la filiera di imprese piemontesi del comparto primo impianto (stile, progettazione, prototipazione, componenti, sistemi e servizi correlati) e *after-market*, attraverso una selezione di imprese eccellenti.

2 La stima del fatturato e degli addetti delle imprese piemontesi della componentistica è stata realizzata con la medesima metodologia adottata per l'universo nazionale, illustrata al cap. 10, par. 10.5.

**Tabella 21** Fatturato e addetti complessivi. Dati Piemonte

	2015			2014		var. % 2015/14 Fatt. compl.	2015		2014		var. % 2015/14 addetti compl.
	Imprese	Fatt. (mln €)	di cui solo auto	Fatt. (mln €)	di cui solo auto		addetti tot.	di cui solo auto	addetti tot.	di cui solo auto	
Subfornitori	351	2.499	1.442	2.477	1.429	0,9%	13.369	7.366	13.069	7.201	2,3%
Specialisti	242	10.568	7.630	9.758	7.045	8,3%	39.716	24.942	37.481	23.538	6,0%
Engineering &Design	86	749	652	705	614	6,2%	4.905	4.287	4.799	4.195	2,2%
Sistemisti/ modulisti	33	6.090	5.487	5.756	5.187	5,8%	19.455	18.832	19.115	18.503	1,8%
<b>TOTALE</b>	<b>712</b>	<b>19.906</b>	<b>15.211</b>	<b>18.696</b>	<b>14.275</b>	<b>6,5%</b>	<b>77.445</b>	<b>55.428</b>	<b>74.464</b>	<b>53.437</b>	<b>4,0%</b>

Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016

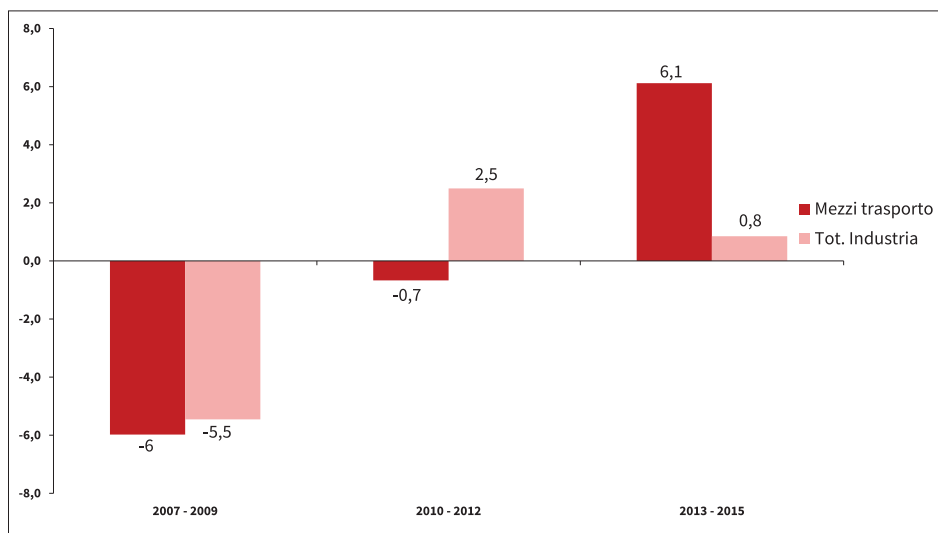
L'importanza strategica dell'automotive del territorio piemontese si riscontra anche nell'analisi dei dati congiunturali:<sup>3</sup> negli anni della grande recessione, la pesante crisi che ha colpito l'industria della produzione autoveicolare (nel triennio 2007-2009 la produzione dei mezzi di trasporto, compresa la componentistica, è scesa in media all'anno del 6%) ha avuto rilevanti ripercussioni sulle *performance* complessive dell'industria manifatturiera piemontese.

Con il rilancio della produzione nazionale di autoveicoli a partire dal 2014, è ripresa anche la produzione regionale del settore, che fra il 2013 e il 2015 è cresciuta annualmente in media del 6,1%, sostenuta anche dall'ottimo andamento delle vendite estere di autoveicoli.

I primi sei mesi del 2016 confermano l'andamento positivo del settore dei mezzi di trasporto, evidenziando una crescita produttiva dell'1,9%: in particolare, la produzione di componenti autoveicolari è aumentata in maniera marcata (+6,2%), grazie all'incremento della domanda, mentre la produzione di autoveicoli, pur in espansione, ha rallentato la sua ascesa (variazione media del +1,5%), per la necessità di smaltire scorte di magazzino.

<sup>3</sup> Indagine congiunturale trimestrale sull'industria manifatturiera condotta da Unioncamere Piemonte e Camera di commercio di Torino.

**Figura 74** Andamento della produzione industriale nell'area torinese (2007-2015, variazioni % medie triennali)



Fonte: elaborazione Camera di commercio di Torino su dati «Indagine trimestrale sull'industria manifatturiera»

## 11.1 Il Piemonte: caratteristiche delle imprese rispondenti

Così come si è riscontrato nelle passate edizioni dell'Osservatorio, anche nel 2016 le imprese piemontesi che hanno partecipato all'indagine rappresentano poco meno della metà del campione complessivo: le **177 imprese rispondenti partecipanti** nel 2015 hanno realizzato un fatturato pari a 6,4mld di € (il 53% del totale nazionale) e hanno occupato oltre 27.700 addetti (+5% rispetto al 2014).

Il campione piemontese riflette la struttura dimensionale ed economica rilevata a livello nazionale: a prevalere sono le imprese di piccola e media dimensione (rispettivamente il 45% e il 30% delle rispondenti), ma le grandi imprese (il 14%) superano le micro realtà (il 12%). In maniera analoga, quanto al giro d'affari prodotto, la quota più importante è quella rappresentata dalle imprese che generano un fatturato compreso tra i 2 e i 10mln annui (il 35%).

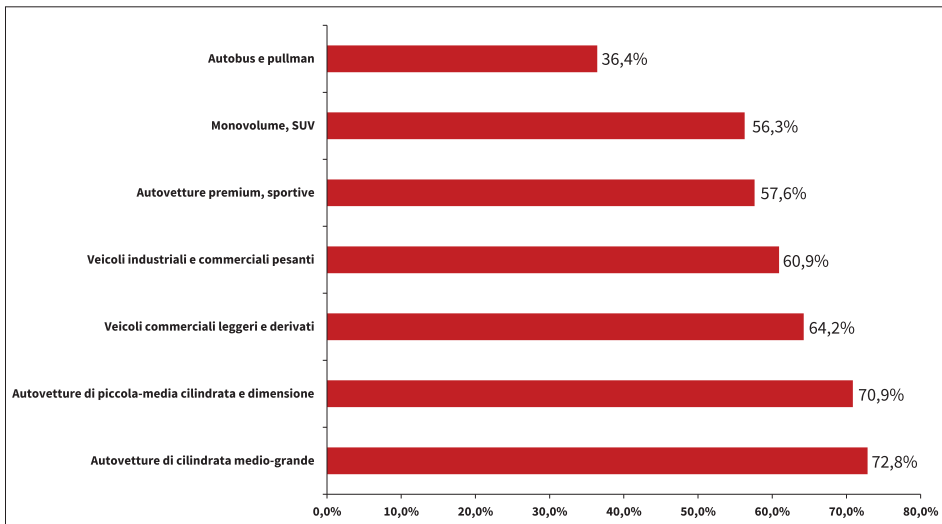
Oggetto del campo di osservazione è stata anche la specializzazione, in termini di destinazione finale delle forniture di beni e servizi realizzati dalla filiera regionale.

L'incremento della produzione italiana di autoveicoli ha rafforzato il mutamento del mix produttivo con una diminuzione della quota di modelli

nella fascia più bassa (A, B e C) a vantaggio dei segmenti a più elevato valore unitario (Monovolume e SUV). Se confrontiamo questo trend con la destinazione finale dei beni e servizi prodotti dalle imprese rispondenti della filiera regionale, emerge che in Piemonte le imprese diversificano maggiormente quanto a segmenti e categorie di veicoli cui si orienta la produzione, rispetto al resto d'Italia.

Le forniture sono destinate prevalentemente alle autovetture di medio-grande cilindrata (il 73% delle rispondenti) e quelle di piccola cilindrata (il 71%), mentre i Monovolume e i SUV rappresentano il 56% della destinazione finale.

**Figura 75** Imprese per destinazione finale della produzione. Dati Piemonte



Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016

Sembrirebbe, quindi, che i fornitori piemontesi abbiano intercettato questo mutamento, visti anche i buoni risultati conseguiti anche dal Gruppo FCA Italy con la produzione dei propri SUV (Fiat 500X e Jeep Renegade); tale trend potrebbe ancora crescere se il mercato risponderà favorevolmente alla produzione del nuovo SUV della Casa Maserati, prodotto nello storico stabilimento di Torino Mirafiori.

Il segmento delle auto premium, *luxury* e sportive è stato indicato dal 58% dei rispondenti: la produzione di auto di lusso nel polo Grugliasco (ex sito Bertone) ha registrato una lieve flessione nel corso del 2015 a causa della parziale saturazione/diminuzione di richiesta del marchio Maserati sui mercati americano e cinese; le proiezioni ufficiali indicano un'aspettativa di ripresa nel 2018 (un *forecast* di 70mila unità, rispetto agli attuali

valori di circa 30mila unità/anno); ciò comporterebbe un deciso ampliamento della quota 'lusso', a scapito dei veicoli di minore valore.<sup>4</sup>

Rivestono un peso importante, le forniture verso i veicoli commerciali leggeri (64%) e quelli commerciali pesanti (il 61%), vista la presenza nel territorio piemontese di IVECO.

### 11.1.1 Le categorie di fornitori nella filiera automotive piemontese

Così come evidenziato a livello nazionale, anche le imprese rispondenti della componentistica piemontese sono state analizzate prendendo in considerazione la specializzazione produttiva.<sup>5</sup>

Anche in Piemonte spicca la presenza di subfornitori (il 42% del campione regionale), specializzati nella produzione di prodotti applicabili a diversi settori dell'industria manifatturiera e realizzati secondo specifiche del cliente.

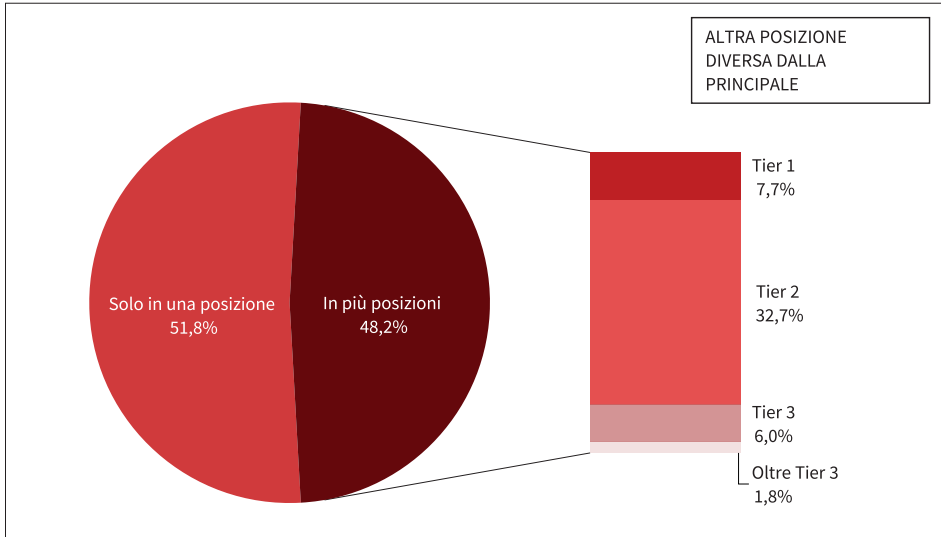
Se l'Emilia Romagna, altra regione dalla solida vocazione verso l'automotive, si conferma come area di eccellenza per lo sviluppo della tecnologia e produzione di autovetture di lusso e dal carattere spiccatamente sportivo, il Piemonte continua a mantenere l'elevata specializzazione nel campo dell'E&D: le imprese piemontesi rappresentano il 16% del campione, contro il 12% rilevati in Italia. Al confronto con il dato nazionale, meno rappresentati sono il segmento degli specialisti (il 33%), mentre sistemisti e modulist, principalmente grandi imprese multinazionali italiane od estere, rappresentano il 9% dei fornitori regionali. La razionalizzazione delle piattaforme sulle quali costruire i propri veicoli effettuata dai principali costruttori mondiali ha comportato una selezione dei fornitori, i quali sono stati costretti gioco forza a rinnovare e/o diversificare le proprie produzioni tali da renderle più compatibili con quelle del modello globale di fornitura.

---

4 IRES Piemonte, Relazione annuale 2016.

5 Si veda il par. 10.4 «I mestieri della filiera», cap. 10.

**Figura 76** Posizioni occupate nella piramide di fornitura. Dati Piemonte



Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016

Questa riorganizzazione potrebbe aver determinato una redistribuzione dei fornitori in più posizioni-livelli della catena di produzione. Tale fenomeno sembra più marcato in Piemonte, dove le imprese che hanno dichiarato di lavorare in più livelli della catena di fornitura rappresentano il 48% contro il 40% riscontrato a livello italiano.

Nel complesso del campione piemontese, la metà delle imprese ha dichiarato di collocarsi nel primo livello della piramide di fornitura, il 34% si identifica come *Tier II*, e il restante 16% si posiziona nei livelli successivi.

### 11.1.2 Fatturato automotive e addetti del settore

Negli ultimi anni abbiamo assistito ad una diversificazione della produzione da parte delle imprese della filiera autoveicolare, *trend* che ha permesso alle stesse di ampliare e di conquistare nuove posizioni nei mercati.

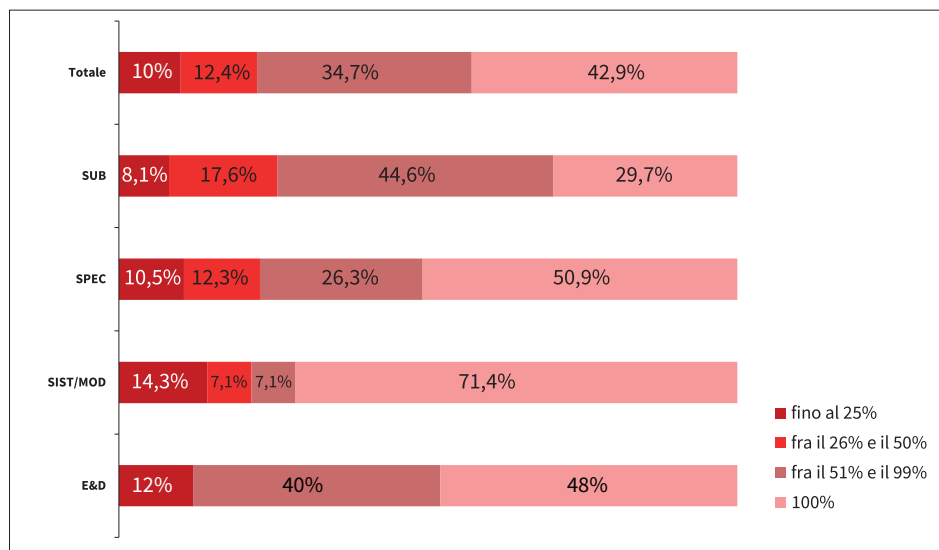
Questo fenomeno ha interessato anche i fornitori di componenti piemontesi rispondenti all'indagine che, pur ricavando dal settore autoveicolare mediamente il 73% del fatturato complessivo, hanno gradualmente ridotto la propria dipendenza da questo comparto: la quota delle imprese regionali che ha generato un fatturato destinato completamente al settore automotive, è gradualmente scesa dal 52% del 2012 al 43% nel 2015.

Analizzando i diversi mestieri che compongono la catena della fornitu-

ra regionale, i subfornitori, che dispongono di una maggiore flessibilità produttiva in base alle richieste dei mercati, appaiono i più indipendenti (nel 2015 solo il 29% dei rispondenti ha realizzato un fatturato rivolto completamente all'auto).

Al contrario, i fornitori di moduli e sistemi e gli specialisti, che si caratterizzano per un'elevata specificità nella filiera autoveicolare, risultano i 'mestieri' meno flessibili: tra i sistemisti/modulisti il 71% ha destinato la totalità della fornitura al mondo dell'automotive, percentuale che scende al 51% tra gli specialisti.

**Figura 77** Fatturato automotive per categoria. Dati Piemonte



Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016

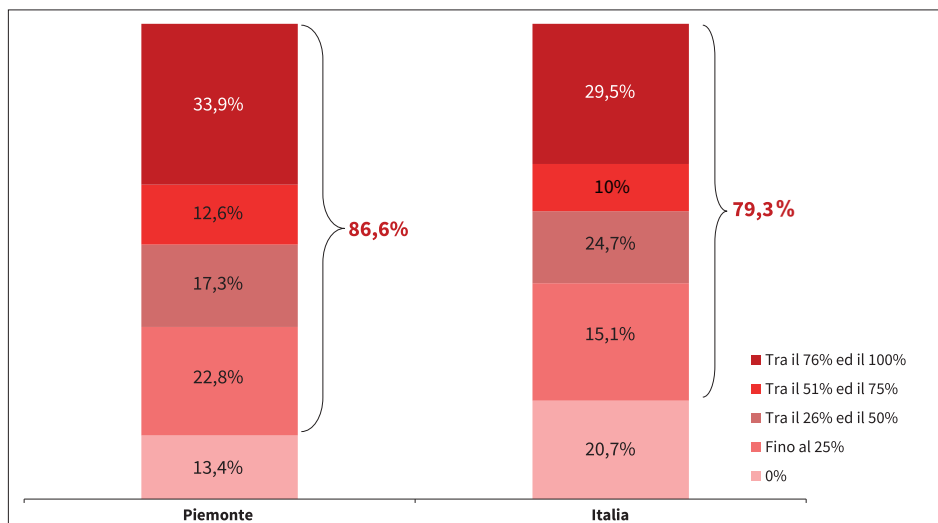
Nel 2015, gli addetti impiegati nel settore automotive del campione piemontese ammontano a 19.317 unità (il 70% del totale degli addetti delle imprese della componentistica regionali). Oltre il 75% degli addetti automotive converge nelle imprese ad alta specializzazione (OEM e SPEC), i subfornitori ne impiegano il 14%, mentre è residuale la percentuale tra gli E&D.

## 11.2 Destinazione del fatturato piemontese: si rafforzano i rapporti con il gruppo FCA

La presenza sul territorio piemontese del gruppo italo-americano ha impatti rilevanti sui fornitori locali. La riapertura di molti stabilimenti produttivi del gruppo, la ripresa dell'industria automobilistica a livello globale e, di conseguenza, locale, hanno contribuito a riportare la multinazionale torinese nel portafoglio clienti di molti fornitori di componentistica piemontesi.

Se negli ultimi anni si era riscontrata una progressiva diversificazione della clientela dei fornitori locali, dal 2014 si è ricominciato ad assistere ad una inversione di tendenza: analizzando la ripartizione del fatturato delle imprese piemontesi verso FCA emerge, infatti, una maggiore dipendenza verso il gruppo, rispetto a quanto rilevato nel recente passato; inoltre, le relazioni con il costruttore 'di casa' risulterebbero più intense per il *cluster* regionale, in confronto a quanto si rileva nel resto d'Italia. Oltre l'86% delle imprese ha dichiarato che parte del fatturato prodotto nel 2015 proviene da rapporti diretti o indiretti con FCA, valore che a livello italiano si attesta al 79%. Se si esamina nel dettaglio la ripartizione delle classi percentuali, quasi il 34% delle imprese piemontesi fattura oltre il 75% grazie al gruppo italo-americano, contro il 29% delle imprese italiane.

**Figura 78** Fatturato automotive per categoria. Dati Piemonte

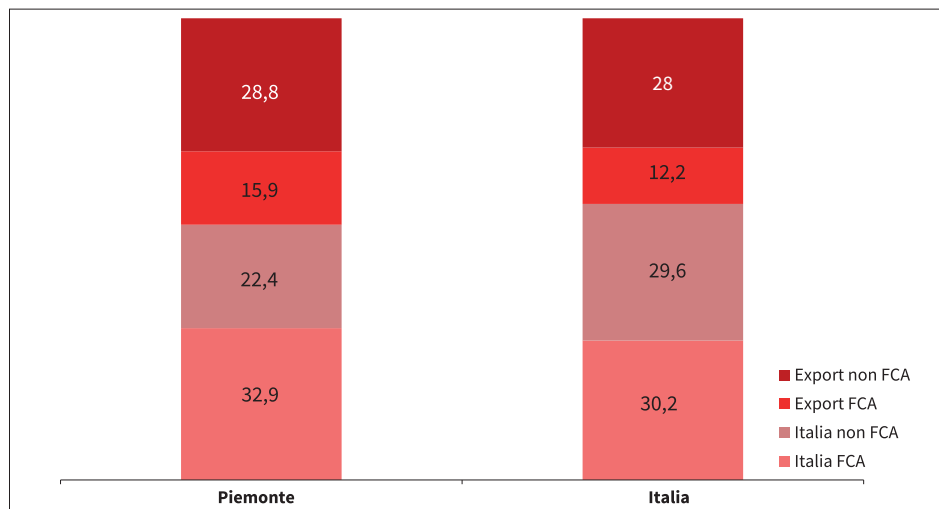


Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016



Se nel 2014 si era evidenziata una diminuzione della quota media percentuale della fornitura (diretta o indiretta) verso FCA (pari al 32%), nel 2015 la quota torna a risalire, portandosi al 49%. A crescere, non è solo il mercato domestico (il 33% contro il 26% del 2014), ma anche la quota media percentuale di fatturato destinato alle produzioni estere (il 16% contro il 6%).

**Figura 79** Percentuale di fatturato da gruppo FCA (2015). Dati Piemonte



Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016

L'ottima *performance* dei volumi di vendita raggiunta nell'ultimo biennio da FCA è stata sicuramente propulsore della ripresa di rapporti diretti o indiretti delle imprese del nostro territorio con il gruppo italo-americano: solo nei primi sei mesi del 2016 FCA ha fatto registrare un incremento delle immatricolazioni di autovetture in EU28 del +17,2% rispetto al primo semestre del 2015 (fonte: ACEA).

Da non sottovalutare, inoltre, il rilancio definitivo del polo del lusso del Gruppo FCA che, a partire da inizio 2016, a Mirafiori ha cominciato ufficialmente la produzione del nuovo SUV a marchio Maserati, tassello importante per la specializzazione produttiva del territorio subalpino.

Ad ulteriore conferma della ritrovata collaborazione diretta delle imprese piemontesi con FCA, più di un'azienda su due ha dichiarato di avere tra i primi tre clienti il gruppo torinese. La quota media percentuale del fatturato di FCA fra queste imprese sale al 62,3% (contro il 48,8% del totale piemontese), dato che sigilla l'importanza strategica del gruppo sul nostro territorio.

L'incremento della produzione di automobili a livello globale ha anche modificato la ripartizione del fatturato aziendale destinato al mercato del primo impianto e a quello dell'*aftermarket*.

L'aumento del numero di immatricolazione ha avuto come conseguenza una diversa ripartizione dei volumi di vendita destinati al primo equipaggiamento, dove fatturano il 93% delle imprese piemontesi, contro l'89% del 2014.

Al contrario si è registrata una diminuzione dei prodotti destinati all'*aftermarket*, mercato destinato a risalire nel tempo con il progressivo 'invecchiamento' del parco autoveicolare. La quota media percentuale di fatturato sul primo impianto si attesta infatti all' 82% (69% nel 2014), e la residua quota del 18% sull'*aftermarket* (il 31% nel 2014).

### **11.3 L'internazionalizzazione delle imprese piemontesi: aumenta l'apertura verso i mercati esteri**

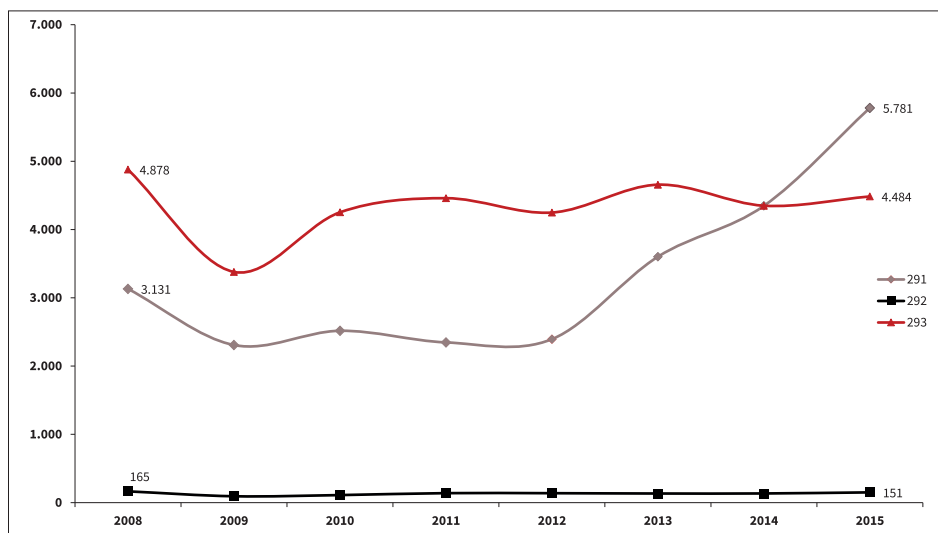
Le imprese del territorio subalpino si sono storicamente caratterizzate per un elevato grado di apertura ai mercati esteri, propensione che ha permesso alla filiera piemontese sia di superare la recente crisi economica globale, che ha duramente colpito il mercato dell'auto, sia di mantenere alti i livelli di competitività e di specializzazione imprenditoriali.

Dopo un 2014 in cui le vendite all'estero di componentistica avevano segnato una battuta d'arresto, nel 2015 le esportazioni piemontesi sono tornate a crescere e hanno raggiunto un valore di quasi 4,5mld di € (circa il 37% dell'export italiano di parti di autoveicoli) con un incremento del 3,1% rispetto all'anno precedente.

Forte dell'elevata competenza ed esperienza che il sistema imprenditoriale piemontese ha acquisito nel corso degli anni, in particolare nell'area torinese dove FCA produce alcuni modelli del marchio Maserati e Alfa Romeo, nel 2015, per la prima volta dopo dieci anni, il valore delle vendite subalpine di autoveicoli hanno superato quelle di parti e componenti, aumentando del 33% rispetto al 2014 (5,8mld di €).

Le esportazioni di automobili del Piemonte rappresentano oggi quasi il 30% delle vendite nazionali di auto all'estero, quota che nel corso degli ultimi anni è andata progressivamente a crescere (era il 21% nel 2008) dato che conferma l'importanza del territorio subalpino nel contesto internazionale.

**Figura 80** Esportazioni del Piemonte di manufatti codici ATECO 291-autoveicoli, 292-carrozzerie, e 293-componenti per auto (2008-2015, valori in milioni di €)



Fonte: elaborazioni Camera di commercio su dati ISTAT

L'apertura verso i mercati esteri delle imprese piemontesi viene confermata dalle risposte rilasciate all'indagine dell'Osservatorio: sulla scia delle edizioni passate dell'Osservatorio, l'81% dei fornitori piemontesi (erano il 79% nel 2014) ha dichiarato di esportare, contro il 75% dei fornitori a livello nazionale.

La maggiore propensione all'export del *cluster* piemontese è avvalorata dall'analisi del grado di intensità<sup>6</sup> con cui le imprese esportano: per un quarto del campione indagato l'export incide per oltre il 75% del giro d'affari, un peso tale da poter appellare tali operatori quali 'esportatori esclusivi'.

**Tabella 22** Grado di intensità dell'export (valori %). Dati Piemonte

	Piemonte	Totale complessivo
<b>Non esporta</b>	18,9%	24,7%
<b>Piccoli esportatori</b>	19,7%	19,9%
<b>Medi esportatori</b>	19,7%	17,1%
<b>Grandi esportatori</b>	17,3%	15,1%
<b>Esportatori esclusivi</b>	24,4%	23,1%
<b>Totale rispondenti</b>	100%	100%

Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016

6 Si veda nota 19, cap. 10.

Inoltre, rispetto all'anno precedente quando si attestava al 37%, sale tra le imprese piemontesi la quota media di fatturato delle vendite oltre confine (il 45%, contro la media italiana del 40%). Tale quota raggiunge il 91% per gli esportatori identificati come 'esclusivi'.

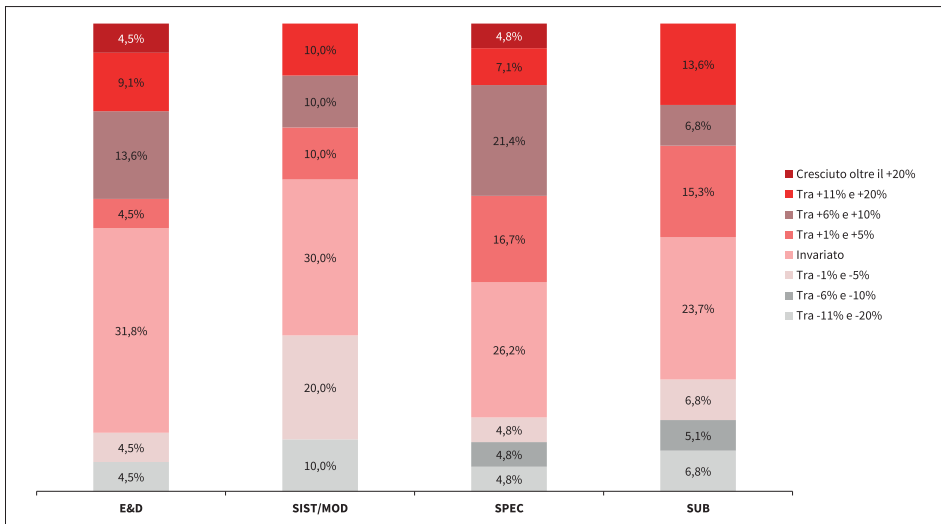
La buona *performance* che si è registrata nel 2015 delle vendite piemontesi di auto e componenti verso il mondo, trova riscontro anche tra i fornitori piemontesi che hanno partecipato all'Osservatorio.

Alla domanda sull'andamento del fatturato estero rispetto al 2014, quasi il 40% delle imprese ha dichiarato di aver registrato un aumento più o meno marcato delle vendite estere a fronte del 26% che ne ha invece evidenziato una sostanziale stabilità.

Le buone *performance* si traducono in una crescita media del fatturato estero piemontese pari al + 3,3% rispetto al 2014, leggermente inferiore a quello italiano (+4,2%).

Così come si rileva a livello nazionale, il *trend* migliore si è riscontrato tra gli E&D, la cui variazione del fatturato estero, rispetto all'anno precedente, si è attestata al +5,6%: un riconoscimento della specializzazione espressa dal territorio nella progettazione e prototipazione, campo in cui le elevate competenze nazionali e territoriali vengono spesso richieste all'estero.

**Figura 81** Trend del fatturato estero per categoria (2015/2014). Dati Piemonte



Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016

Per analizzare gli scambi internazionali in essere o futuri, sono state esaminate le relazioni di mercato con altri Paesi, tenendo in considerazione le principali macro aree economiche con cui si analizzano *i trend* delle più importanti operazioni commerciali: NAFTA, EMEA, APAC e LATAM.<sup>7</sup>

Con quasi 200 citazioni, le imprese piemontesi hanno dichiarato che i principali mercati esteri, per fatturato o volume, si collocano nella macro area EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa).

In linea con il contesto nazionale, Germania, Francia e Polonia risultano i primi tre Paesi di destinazione della componentistica piemontese; prevale pertanto un commercio internazionale 'di prossimità'.

L'Europa, sede di alcune delle più importanti case automobilistiche internazionali, si identifica come il *core business* anche dei fornitori di componentistica piemontesi. L'eucentricità che caratterizza il nostro tessuto imprenditoriale fa dell'EMEA zona strategica anche per gli investimenti futuri: il 63% delle imprese piemontesi ha dichiarato di voler aprire nella macro area uno o più stabilimenti produttivi o di voler investire nella stessa in rapporti internazionali (il 69%).

Guardando ai mercati più lontani, l'APAC (Asia, Pacifico), grazie alla presenza di mercati dell'auto in crescita o emergenti (ad es. la Cina e l'India), è un'altra macro area individuata come possibile futuro luogo di sviluppo di *business* delle imprese del territorio: il 20% dei rispondenti si è espresso a favore di possibili investimenti in termine di produzione e quasi il 14% in possibili sbocchi per le esportazioni.

Nello specifico, se si analizzano nel dettaglio i Paesi maggiormente citati dalle imprese, nella graduatoria complessiva, la Cina si colloca al secondo posto come luogo prescelto per l'apertura di nuovi stabilimenti e al quarto come mercato dove gli operatori intendono orientare il proprio export. Per contro, l'India è il quarto Paese in cui le imprese piemontesi vorrebbero dislocare la loro produzione.

Gli USA assorbono oltre il 76% delle citazioni presenti nella macroarea NAFTA, che complessivamente raccoglie il 5,3% delle preferenze; esattamente come avviene a livello nazionale, gli Stati Uniti si confermano il primo Paese extra europeo con cui i nostri fornitori intrattengono rapporti commerciali (esportazioni) o vorrebbero attivarli in un prossimo futuro.

Si conferma, infine, il calo di interesse verso i Paesi latino americani (LATAM): la recente crisi economica che ha investito il Brasile coinvolgendo anche il mercato dell'industria automobilistica, ha portato le imprese piemontesi a diminuire le relazioni internazionali con il Paese carioca e a non prevederne la pianificazione di nuove.

L'analisi dei principali concorrenti rispecchia le dinamiche appena riscontrate sulle collaborazioni oltre confine: Germania, Francia, Spagna e

7 Si veda nota 20, cap. 10.

Regno Unito per il 22% dei fornitori piemontesi sono nell'insieme i mercati da cui provengono (o potrebbero provenire) i principali competitors.

La minaccia è temuta anche da Paesi più lontani: il continente asiatico si colloca infatti al secondo posto con il 19% delle risposte, e tra le altre zone del mondo la concorrenza arriva dai Paesi dell'Europa dell'Est.

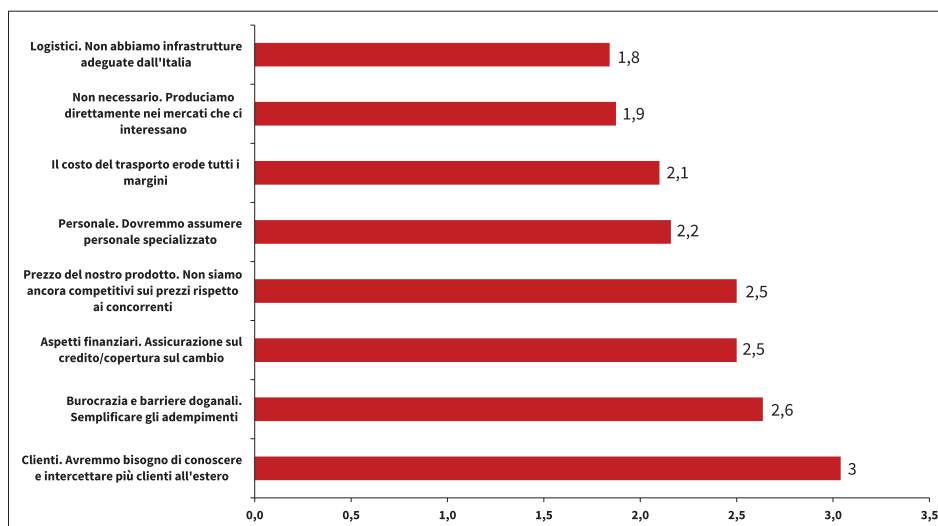
I fornitori di componenti paiono soffrire anche la competizione locale, piemontese o di altre regioni (il 32% delle imprese).

Se esportare da un lato è sinonimo di opportunità e di sviluppo, dall'altro può essere anche fonte di difficoltà: possono essere molti i motivi che hanno portato le imprese a non vendere o a ridurre i volumi delle vendite all'estero ed è per questa ragione che sono stati indagati i principali fattori che hanno impedito (o frenato) le esportazioni delle imprese rispondenti.

Come per l'insieme delle imprese italiane, i fornitori piemontesi hanno individuato nella difficoltà di conoscere nuovi o più clienti all'estero il principale ostacolo alle esportazioni, seguito, in ordine di importanza, dalla burocrazia. Con evidenza, lo sviluppo di rapporti commerciali all'estero potrebbe dunque essere favorito dalla semplificazione degli adempimenti amministrativi, da un canto, ma anche dall'ampliamento di relazioni per intercettare ordinativi dall'estero.

Per contro, i problemi logistici, legati alla mancanza di infrastrutture adeguate dall'Italia, ed i costi di trasporto non sembrano essere le principali cause frenanti.

**Figura 82** I principali freni all'export, dati Piemonte. Voti medi da 1 (min importanza) a 5 (max importanza)



Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016

## 11.4 Ricerca e innovazione nelle imprese piemontesi della componentistica

L'innovazione ha assunto negli ultimi decenni un ruolo sempre più centrale e determinante per le *performances* aziendali anche delle imprese piemontesi; se investire nella ricerca significa stimolare virtuosi processi innovativi, rendendo le imprese più competitive in un mercato in continua evoluzione, l'industria automobilistica si è distinta come comparto che attiva e incorpora intensa innovazione, grazie ad un'elevata spesa in R&S.

Uno studio condotto periodicamente dall'ISTAT<sup>8</sup> evidenzia che Nella nella regione Piemonte, che - terza a livello italiano per spesa in R&S (preceduta in ordine dalla Lombardia e dal Lazio), - gli investimenti di ricerca *in-house*, ovvero svolti dall'impresa stessa con macchinari e risorse interne, rivestono un peso rilevante, ammontando a 2,4mld di €, il 17% della spesa in ricerca e sviluppo realizzata dalle imprese in Italia, evidenziando l'orientamento generale della Regione verso l'innovazione. Il tessuto imprenditoriale piemontese, secondo i dati ISTAT, sostiene direttamente oltre il 78% del totale delle spese regionali in innovazione (contro il 54% della media italiana), dato che colloca al primo posto nella graduatoria delle regioni per l'incidenza degli investimenti *in-house* effettuati dalle imprese.

La vocazione all'innovazione del territorio è particolarmente manifesta nell'area metropolitana torinese dove hanno sede numerose realtà imprenditoriali con un'elevata capacità innovativa, appartenenti all'industria manifatturiera, all'ICT e ai servizi avanzati: sono prevalentemente<sup>9</sup> piccole imprese, con meno di 50 addetti, di recente costituzione, con non più di cinque anni di attività, e che investono mediamente il 4% del loro fatturato in R&S. Tra le tipologie di innovazione realizzate, quelle più diffuse hanno riguardato l'innovazione di prodotto, legata sia al miglioramento incrementale dei prodotti esistenti, sia all'introduzione di prodotti radicalmente nuovi.

La forte impronta innovativa che caratterizza il tessuto locale permea anche l'insieme dei fornitori di componenti piemontesi che hanno partecipato all'Osservatorio: nel 2015 quasi il 74% dei rispondenti ha dichiarato di aver svolto attività di ricerca e sviluppo contro il 66% del 2014. Non propensi a innovare, come nelle edizioni passate, sono principalmente i subfornitori piemontesi (oltre il 39%), in forza del fatto che si caratterizzano per lo più, per la produzione di parti e componenti standard, applicabili a più settori industriali, oltre all'industria automobilistica. Per contro, tra gli E&D, in cui l'innovazione è intrinseca alle attività di ingegnerizzazione

8 Dati ISTAT, Ricerca e Sviluppo, anno 2015.

9 Cfr. Osservatorio sulle imprese innovative in provincia di Torino, Camera di commercio di Torino, Politecnico di Torino, 2015; i dati si riferiscono al periodo 2012-2013.

e prototipazione, la quasi totalità dei rispondenti ha dichiarato di investire parte del fatturato in attività di ricerca e sviluppo.

Tra i fornitori piemontesi, il gruppo più nutrito (il 38%) investe nella ricerca tra l'1 ed il 3% del fatturato annuo e impiega tra l'1-4% degli addetti in attività di R&S (il 32%), ma per il 15% dei rispondenti di spesa in R&S aumenta al 4-5% del fatturato.

Sul polo opposto, le imprese con una vocazione innovativa più spinta, con percentuale di fatturato in R&S superiore al 10%, arrivano a rappresentare il 13% delle rispondenti, una quota leggermente inferiore al dato italiano.

Va evidenziato che, oltre il 95% dei fornitori di componenti che svolgono attività di ricerca e sviluppo ritengono che le caratteristiche innovative dei prodotti o servizi offerti siano tra i principali fattori che li rendono competitivi e li distinguono dai loro principali concorrenti; d'altronde, nell'industria automobilistica, così come in altri settori fortemente improntati all'innovazione, la competizione si svolge a livello internazionale, con prodotti soggetti a rapide evoluzioni tecnologiche.

Esiste, poi, una forte correlazione tra le imprese innovatrici e l'internazionalizzazione: oltre l'86% dei fornitori piemontesi che investono in ricerca e sviluppo ha dichiarato di esportare e, tra questi, più di un'impresa di componentistica su due si identifica come esportatore esclusivo o grande;<sup>10</sup> la presenza su mercati esteri facilita, pertanto, la capacità di innovare delle imprese e le rende più sensibili a ripensare e ad adattare i loro prodotti e servizi alle esigenze del mercato globale.

Se si guarda alle attività di innovazione svolte nel triennio 2013-2015, il 57% dei fornitori piemontesi, in linea con il dato italiano, ha introdotto nel mercato prodotti nuovi o significativamente migliorati: tra questi oltre l'87% è stato propulsore nel proprio mercato di riferimento e 'solo' il 13% ha innovato esclusivamente per adeguarsi alle imprese concorrenti.

Laddove l'impresa ha introdotto innovazioni di processo (il 71%), queste hanno toccato principalmente i processi di produzione (il 50%) e quelli di gestione (il 34%).

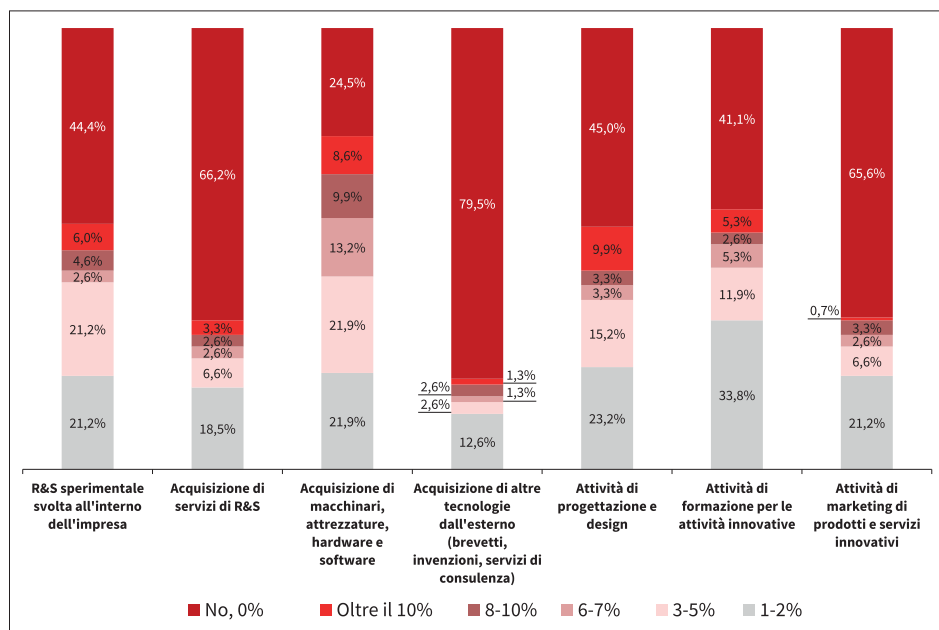
Così come si riscontra a livello italiano, gli investimenti maggiormente sostenuti dalle imprese innovatrici piemontesi sono stati principalmente indirizzati all'acquisizione di macchinari ed attrezzature impiegati nelle attività di ricerca (il 75% delle rispondenti), alle attività di formazione (il 59%) e alla R&S sperimentale svolta direttamente all'interno dell'impresa (il 56%).

---

<sup>10</sup> Si veda la nota 19, cap. 10.



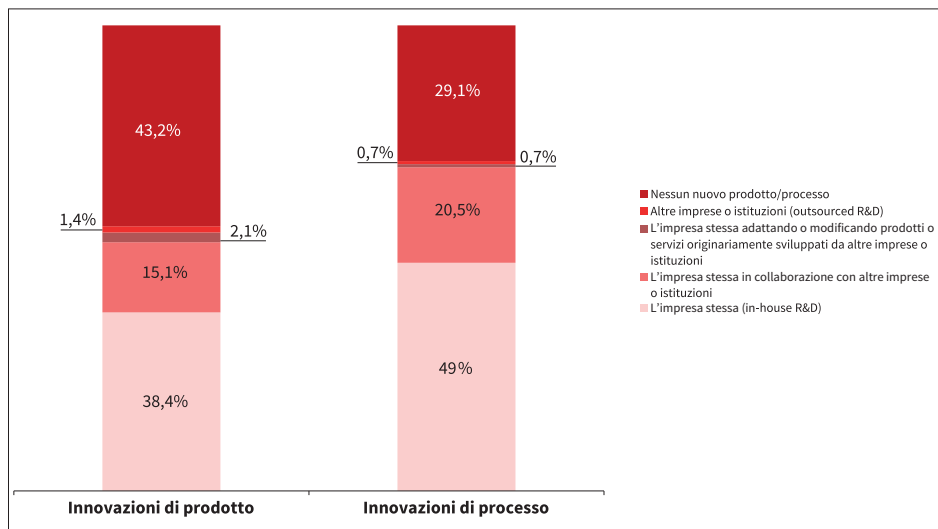
**Figura 83** Attività volte all'innovazione svolte dalle imprese (2013-2015, valori % su fatturato complessivo). Dati Piemonte



Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016

La ricerca *in-house* ha riguardato sia le innovazioni di prodotto, sia quelle di processo, entrambe sviluppate prevalentemente dall'impresa stessa; le collaborazioni con altre imprese o istituzioni pubbliche (università, centri di ricerca, ecc.) hanno coinvolto mediamente il 18% dei nuovi progetti. La cooperazione con altre imprese o enti pubblici risulta, pertanto, ancora secondaria tra i fornitori di componenti piemontesi, come rilevato per l'insieme delle imprese italiane.

**Figura 84** Soggetti che hanno prevalentemente sviluppato le innovazioni introdotte dall'impresa nel triennio 2013-2015 (valori %). Dati Piemonte

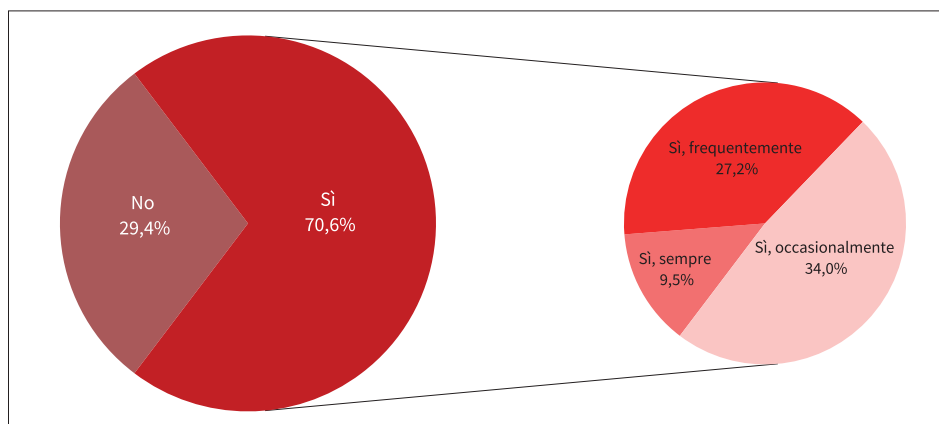


Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016

I clienti ricoprono un ruolo fondamentale nell'innovazione: il 67% delle aziende della componentistica piemontese ha dichiarato che tra il 2013 ed il 2015 la collaborazione più significativa è stata instaurata con un committente, attore che gioca una parte importante nella definizione delle specifiche per i prodotti e per le soluzioni innovative.

Le relazioni attivate nell'ultimo triennio, oltre che per motivi commerciali (per esempio per l'accesso a nuovi settori, per la distribuzione e la vendita di prodotti, ecc.), sono state instaurate proprio per sviluppare progetti innovativi: poco più del 70% delle imprese piemontesi del settore ha infatti dichiarato di aver dato vita a cooperazioni - di diversa intensità - per attività di ricerca e sviluppo.

**Figura 85** Collaborazioni instaurate per attività di innovazione (2013-2015, valori medi %). Dati Piemonte



Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016

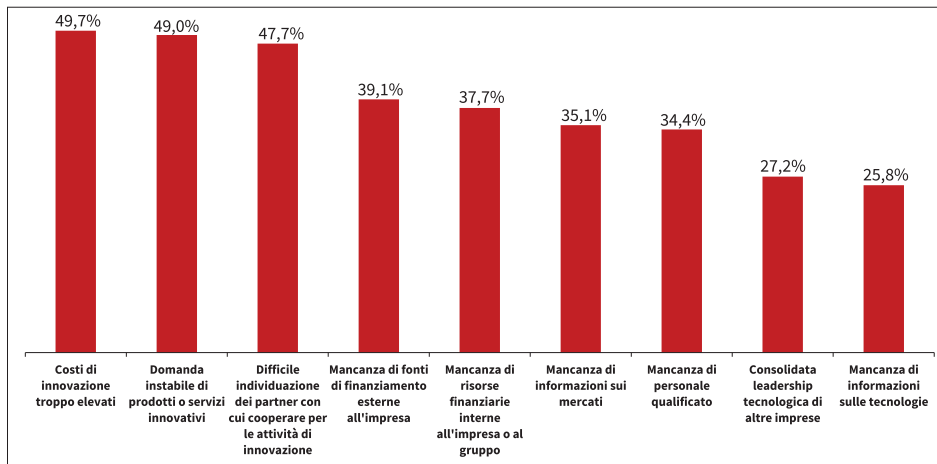
Risultano ancora limitati gli accordi e le collaborazioni con altre imprese e/o organizzazioni di Paesi stranieri con finalità innovative: nel 2015 i fornitori piemontesi intervistati hanno dichiarato di aver dato vita a 15 collaborazioni 'internazionali' che hanno visto come *partner* i principali attori dell'industria automobilistica globale, localizzati in Germania, Francia e Stati Uniti d'America.

Se si analizzano le scelte adottate dalle imprese per appropriarsi dei ritorni economici delle attività di innovazione, quello della brevettazione risulta uno strumento ancora relativamente poco utilizzato: il 20% dei fornitori ha infatti dichiarato di aver depositato brevetti nell'ultimo triennio (dato analogo a quanto emerso a livello italiano).

Il processo innovativo, specie nelle prime fasi di sviluppo, dipende tanto dall'idea, quanto dalle risorse disponibili per realizzarla; eventuali ostacoli possono frenarne la concretizzazione, quali vincoli alle attività di innovazione.

Nel triennio 2013-2015 per quasi un'impresa piemontese su due gli elevati costi di innovazione sono stati il primo fattore che ha ostacolato la ricerca e sviluppo, seguiti dalla domanda instabile di prodotti e servizi innovativi. La difficoltà di individuare *partner* con cui collaborare è il terzo elemento di freno, seguito dalla mancanza di finanziamenti esterni. Tuttavia, se si sommano le dichiarazioni di chi ha individuato nelle scarse risorse finanziarie esterne i principali ostacoli per innovare e chi si è esposto a favore delle limitate risorse finanziarie dell'impresa, il primo ostacolo della ricerca e sviluppo dei fornitori piemontesi è riconosciuto indubbiamente come di natura finanziaria (il 77% dei rispondenti).

**Figura 86** Principali fattori di ostacolo all'innovazione (2013-2015, valori %). Dati Piemonte



Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016

## 11.5 Andamento del fatturato e previsioni

Dopo la battuta di arresto registrata nel 2012, il fatturato della componentistica piemontese ha ripreso a crescere e l'anno 2015 ha confermato questa tendenza: il saldo delle dichiarazioni fra chi ha indicato un aumento e chi una riduzione dei ricavi è pari al +27%, sostanzialmente in linea con quello italiano, ma leggermente inferiore a quello rilevato nell'edizione 2014 dell'Osservatorio (+29%). Solo l'11% degli operatori ha dichiarato che i ricavi sono rimasti stabili rispetto all'anno precedente, a fronte del 18% del 2014.

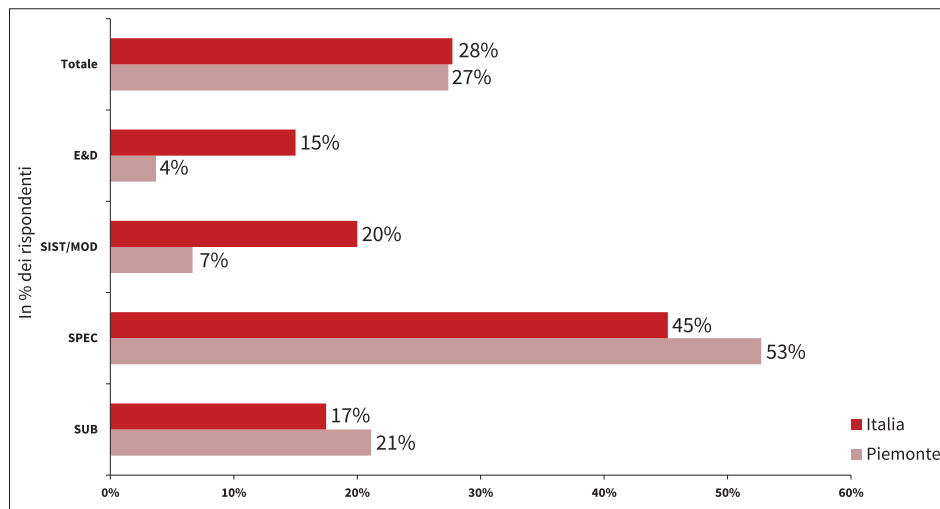
Se da un lato aumentano di due punti percentuali le dichiarazioni di crescita, arrivando al 58%, dall'altro salgono quelle di diminuzione, che passano dal 27% dell'anno precedente al 31%.

Le performance migliori vengono conseguite dagli specialisti (la differenza fra le indicazioni di aumento del fatturato e quelle di diminuzione risulta pari a +53%) e dai subfornitori (+21%), mentre fra gli E&D e i sistemisti e modulist il saldo risulta più contenuto rispetto a quello rilevato a livello nazionale.

Va segnalato che fra le imprese degli E&D è comunque presente una quota significativa di rispondenti (il 22%) che ha indicato un aumento del fatturato superiore al 20% e questa variazione positiva ha senz'altro avuto ripercussioni sul conseguimento della buona performance evidenziata dall'universo piemontese della categoria. Analogamente, fra i subfornitori è stata rilevata una percentuale maggiore di imprese che hanno indicato

una crescita del volume d'affari superiore al 10% (il 18%) e questo giustifica la variazione del fatturo 2015/2014 decisamente al di sotto della media complessiva, ottenuto dall'universo piemontese di questo 'mestiere'.

**Figura 87** Saldo fra dichiarazioni di aumento e riduzione del fatturato per categoria (2015/2014). Dati Piemonte



Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016

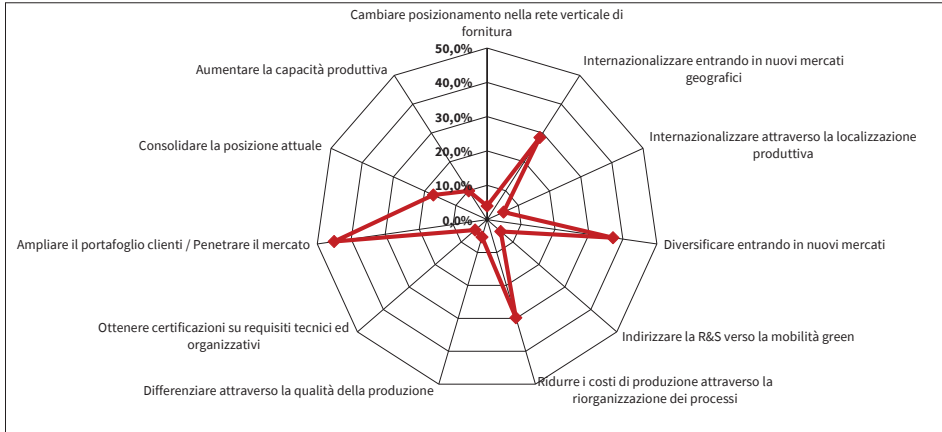
Il *trend* positivo evidenziato dalla filiera piemontese nel corso del 2015 si riflette anche nelle previsioni del 2016: il 76% delle imprese rispondenti continua ad essere fiducioso a fronte del 24% di pessimisti. Gli integratori di moduli e sistemi e gli specialisti appaiono i più ottimisti (oltre l'80% dei rispondenti si sono espressi in questo senso); qualche timore in più viene manifestato dagli E&D (il 29% sono pessimisti) e dai subfornitori (il 30%).

Per individuare le strategie che la filiera automotive metterà in atto nel breve periodo, è stato domandato alle imprese del campione piemontese su quali progetti investiranno nei prossimi 3-5 anni.

Il campione regionale ritiene l'ampliamento del portafoglio clienti, attraverso la penetrazione di nuovi mercati, la strategia più importante nel breve periodo (il 45% dei rispondenti), che potrà essere attuata attraverso la diversificazione con l'ingresso in nuovi mercati (37%) e la riduzione dei costi di produzione attuata con la riorganizzazione dei processi (il 30%). Riscuotono un buon numero di consensi anche le politiche di internazionalizzazione attraverso l'ingresso in nuovi mercati geografici (il 30%), mentre rivestono una minore importanza il consolidamento della posizione attuale (il 17%) e l'ampliamento della capacità produttiva (il 10%).

Sono invece considerate marginali, tra le strategie da attuare, il cambiamento della posizione nella catena della fornitura ed il conseguimento di certificazioni su requisiti tecnici e organizzativi (entrambi i casi sono indicati da meno del 5% delle imprese).

**Figura 88** Strategie di breve periodo delle imprese (valori %). Dati Piemonte



Fonte: Indagine Osservatorio sulla componentistica automotive italiana 2016