

Osservatorio sulle imprese del settore della mobilità

documento informativo completo

(in ottemperanza all'art. 5 del Regolamento in materia di pubblicazione e diffusione dei sondaggi sui mezzi di comunicazione di massa approvato dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni con delibera n. 256/10/CSP, pubblicata su GU n. 301 del 27/12/2010)

soggetto che ha realizzato il sondaggio: Format Research Srl – ricerche (www.formatresearch.com)

soggetto committente: Confcommercio Mobilità

soggetto acquirente: Confcommercio Mobilità

data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio: Dal 3 al 7 aprile 2017

mezzo di comunicazione¹: Rai tg3 Puglia

data di pubblicazione del sondaggio: 15 novembre 2017

temi / fenomeni oggetto del soggetto: Indagine sull'andamento economico e sulle principali tematiche che riguardano le imprese della filiera della mobilità

¹ Mezzo/i di comunicazione di massa sul/sui quale/quali è pubblicato o diffuso il sondaggio.

Format Research s.r.l.
Tel +39.06.86.32.86.81,
fax +39.06.86.38.49.96

CF / P.IVA / REG.IMP.ROMA:
04268451004
Cap. Soc. € 10.340,00 i.v.

www.formatresearch.com

info@formatresearch.com

format@pec.formatresearch.com

SEDE LEGALE E OPERATIVA

Via Ugo Balzani 77
00162 Roma, Italia - REA 747042/rm

UNITÀ OPERATIVE:

Circonvallazione Nomentana, 180
00162 Roma, Italia - REA 747042/rm

Via Sebastiano Caboto 22/a
33170 Pordenone, Italia - REA 99634/pn



UNI EN ISO 9001:2015
CERT. N° 1049

**popolazione di riferimento: Imprese italiane del settore
automotive**

estensione territoriale del sondaggio:

ACERRA	BOLOGNA	CASTELLO DI GODEGO
ACRI	BOLZANO	CASTELLO-MOLINA DI FIEMME
AFRAGOLA	BORDANO	CASTELNUOVO DI GARFAGNANA
AGRIGENTO	BOTRUGNO	CASTROVILLARI
ALBA	BRESCIA	CATANIA
ALBARETO	BUGGIANO	CATTOLICA
ALBINO	BUGLIO IN MONTE	CAVALLINO TREPORTI
ALESSANDRIA	BUJA	CAVARIA CON PREMEZZO
ALGHERO	BUSTO GAROLFO	CAVARZERE
ALMENNO SAN BARTOLOMEO	CALCINAIA	CERMENATE
ANDRIA	CALENZANO	CESENA
APPIANO SULLA STRADA	CAMERI	CESENATICO
APRILIA	CAMPOBASSO	CHIURO
AQUILONIA	CAMPOGALLIANO	CINISELLO BALSAMO
ARCADE	CAMPOROSSO	COCCAGLIO
ARESE	CARBONERA	CODOGNO
ARQUATA SCRIVIA	CARBONIA	CODROIPO
AUGUSTA	CARNAGO	COLOGNA VENETA
AVIGLIANA	CARNATE	COMACCHIO
BAGNO A RIPOLI	CARRARA	CONDOFURI
BAGNOLO MELLA	CASALE MONFERRATO	CONEGLIANO
BAIANO	CASALSERUGO	CONSELVE
	CASALZUIGNO	CONTRONE
BARI	CASSINO	CORDENONS
BASSANO ROMANO	CASTEGNATO	COSENZA
BERGAMO	CASTEL MADAMA	COSOLETO
BIANCAVILLA	CASTELLAMMARE DI STABIA	CRESPANO DEL GRAPPA
BIBBIENA	CASTELLETTO DI BRANDUZZO	CROTONE

DOMODOSSOLA	LAVENO-MOMBELLO	MONTEVEGLIO
DORNO	LECCO	MOTTOLA
DUE CARRARE	LEGNAGO	MUGNANO DI NAPOLI
EBOLI	LERICI	NAPOLI
ELMAS	LIMBIATE	NICHELINO
EMPOLI	LISCATE	NOLA
ENNA	LODI VECCHIO	OLBIA
ERBA	LONGARONE	ORMELLE
EUPILIO	LUCCA	ORVIETO
FABBRICO	MADIGNANO	OSTRA
FANO	MANDATORICCIO	OZZANO DELL'EMILIA
FERMIGNANO	MANERBIO	PALERMO
FERRARA	MARIANO COMENSE	PALMI
FIRENZE	MARIGLIANO	PARUZZARO
FOGGIA	MARTANO	PAVIA
FONDI	MASCALI	PAVULLO NEL FRIGNANO
FONTANELLA	MEL	PEGOGNAGA
FONTANELLATO	MENFI	PERCA
FOSSALTA DI PORTOGRUARO	MERANO	PERUGIA
GAGGIO MONTANO	MESSINA	PESARO
GAMALERO	MILANO	PESCARA
GARGAZZONE	MIRABELLA ECLANO	PESCHIERA DEL GARDA
GEMONA DEL FRIULI	MISILMERI	PIANA DI MONTE VERNA
GENOVA	MODENA	PIANEZZA
GLORENZA	MODICA	PIAZZA ARMERINA
GROTTAMINARDA	MODUGNO	PICERNO
GUSSOLA	MOLITERNO	PIEVE DI CENTO
IGLESIAS	MONCALIERI	POMBIA
IMPERIA	MONFALCONE	PONTECAGNANO FAIANO
INDUNO OLONA	MONSUMMANO TERME	PONTI
LA SPEZIA	MONTAIONE	PORPETTO
LAMPORECCHIO	MONTECATINI-TERME	PORTE
LANCIANO	MONTEFIAScone	PORTOGRUARO
LAPEDONA	MONTEGIORGIO	POZZUOLI
LAVELLO	MONTESARCHIO	PRATO

PRAY	SAN MAURO TORINESE	TERAMO
PREGANZIOL	SAN MINIATO	TERMOLI
QUART	SAN PAOLO D'ARGON	TERNI
QUARTO	SAN PIETRO IN CARIANO	TERRANUOVA BRACCIOLINI
QUATTRO CASTELLA	SANTA CROCE SULL'ARNO	TERZIGNO
RAGUSA	SANTA MARIA CAPUA VETERE	TIVOLI
RAVENNA	SANTA MARIA DI SALA	TODI
RECANATI	SANTA MARIA IMBARO	TOLENTINO
REGGIO CALABRIA	SANT'AGATA SUL SANTERNO	TORINO
REGGIO DI CALABRIA	SANT'ANTONIO ABATE	TORRICE
RENDE	SANT'ILARIO D'ENZA	TRAPANI
RIMINI	SAONARA	TRECATE
RIVOLTA D'ADDA	SARZANA	TRESCORE BALNEARIO
ROMA	SASSARI	TREVIGNANO
ROSSANO VENETO	SAVIANO	TRINO
ROTOFRENO	SCALENGHE	TROFARELLO
ROVIGO	SCANDICCI	UGENTO
RUFFANO	SCANZOROSCIATE	VALENZA
RUSSI	SENIGALLIA	VARNA
SALA CONSILINA	SERRAVALLE PISTOIESE	VENEGONO INFERIORE
SALERNO	SESTO FIORENTINO	VENEZIA
SALTARA	SESTO SAN GIOVANNI	VERONA
SAN BONIFACIO	SEVESO	VICENZA
SAN DANIELE DEL FRIULI	SILVI	VIGEVANO
SAN GAVINO MONREALE	SINALUNGA	VIGNALE MONFERRATO
SAN GIOVANNI IN FIORE	SIRACUSA	VILLANOVA MONDOVI'
SAN GIOVANNI LUPATOTO	SOMMA VESUVIANA	ZANE'
SAN GIOVANNI ROTONDO	SORRENTO	ZERO BRANCO
SAN GIOVANNI VALDARNO	SOVIZZO	ZIANO DI FIEMME
SAN GIUSTINO	STORNARELLA	ZOLA PREDOSA
SAN MARTINO BUON ALBERGO	STRIANO	ZUGLIANO
SAN MARZANO DI SAN GIUSEPPE	TARSIA	

metodo di campionamento: Campione rappresentativo dell'universo delle imprese di interesse.

rappresentatività del campione²: Campione rappresentativo dell'universo delle imprese italiane dell'automotive. Domini di studio del campione: dimensione (1 addetto, 2-5 addetti, 6-9 addetti, 10-19 addetti, 20-49 addetti, oltre 49 addetti); settore di attività economica (rivenditori 4 wheels, rivenditori 2 wheels, riparatori, altre imprese).

metodo di raccolta delle informazioni: Interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (Computer assisted telephone interview).

consistenza numerica del campione³

	Cifra	percentuale
non reperibili	365	21,1%
rifiuti	366	21,1%
sostituzioni	731	42,2%
totale interviste	1.000	57,8%

Sezione I – Congiuntura economica

1. (CONGIUNTURA) A suo giudizio la situazione economica generale dell'Italia, a prescindere dalla situazione della Sua impresa e del Suo settore, negli ultimi sei mesi, rispetto ai sei mesi precedenti, è...? (Una risposta)

$t - 1^4$

² Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione del margine di errore.

³ Consistenza numerica del campione di intervistati, numero dei non rispondenti e delle sostituzioni effettuate.

⁴ Analizziamo una "variazione". "t-1" significa ad esempio: nei mesi di ottobre, novembre, dicembre 2015, gennaio, febbraio, marzo 2016, rispetto ai mesi di aprile, maggio, giugno, luglio, agosto, settembre 2015.

- Migliorata 1
- Rimasta invariata 2
- Peggiorata 3

RISPONDENTI: 100%

2. (PREVISIONE) Ritiene che la situazione economica generale dell'Italia, a prescindere dalla situazione della Sua impresa e del Suo settore, nei prossimi sei mesi...? (Una risposta)

$t + 1^5$

- Migliorerà 1
- Resterà invariata 2
- Peggiorerà 3

RISPONDENTI: 100%

3. (CONGIUNTURA) Come giudica l'andamento economico generale della Sua impresa, negli ultimi sei mesi, rispetto ai sei mesi precedenti...? (Una risposta)

$t - 1$

- Migliorato 1
- Rimasto invariato 2
- Peggiorato 3

RISPONDENTI: 100%

4. (PREVISIONE) Ritiene che l'andamento economico generale della Sua impresa nei prossimi sei mesi...? (Una risposta)

$t + 1$

⁵ Analizziamo una "variazione". "t+1" significa ad esempio: nei mesi di aprile, maggio, giugno, luglio, agosto, settembre 2016, rispetto ai mesi di ottobre, novembre, dicembre 2015, gennaio, febbraio, marzo 2016.

- Migliorerà 1
- Resterà invariato 2
- Peggiorerà 3

RISPONDENTI: 100%

5. (PREVISIONE DI SCENARIO) In generale, Lei ritiene che la situazione economica complessiva del settore, da qui ai prossimi cinque anni, sarà...?

(Una risposta)

- Più florida rispetto a quella attuale 1
- Sostanzialmente come quella attuale 2
- In crisi rispetto a quella attuale 3

RISPONDENTI: 100%

6. Lei ritiene che la Sua impresa sia uscita dalla crisi che ha colpito il settore negli anni precedenti? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

RISPONDENTI: 100%

7. (Solo per coloro che hanno risposto "No") Ritiene che la Sua impresa riuscirà ...? (Una risposta)

- ...ad uscire dalla crisi nel 2016 1
- ...ad uscire dalla crisi nel 2017 2
- ...non so quando la mia impresa riuscirà ad uscire dalla crisi 2

RISPONDENTI: 40%

8. (CONGIUNTURA) Il livello dei ricavi della Sua impresa, negli ultimi sei mesi, rispetto ai sei mesi precedenti, è...? (Una risposta)

$t - 1$

- Aumentato 1
- Rimasto invariato 2
- Diminuito 3

RISPONDENTI: 100%

9. (TENDENZA) Nel semestre considerato, rispetto allo stesso semestre di dodici mesi fa, il livello dei ricavi della Sua impresa è...? (Una risposta)

$t - 2$

- Aumentato 1
- Rimasto invariato 2
- Diminuito 3

RISPONDENTI: 100%

10. (PREVISIONE) Ritiene che il livello dei ricavi, nei prossimi sei mesi...? (Una risposta)

$t + 1$

- Aumenterà 1
- Rimarrà invariato 2
- Diminuirà 3

RISPONDENTI: 100%

10a. (CONGIUNTURA) I prezzi praticati alla Sua impresa dai suoi fornitori, negli ultimi sei mesi, rispetto al semestre precedente, sono ...? (Una risposta)

$t - 1$

- Migliorati⁶ 1

⁶ I prezzi sono diminuiti

- Restati invariati 2
- Peggiorati⁷ 3

RISPONDENTI: 100%

10b. (PREVISIONE) Ella prevede che i prezzi praticati alla Sua impresa dai suoi fornitori nei prossimi sei mesi ...? (Una risposta)

t + 1

- Miglioreranno 1
- Resteranno invariati 2
- Peggioreranno 3

RISPONDENTI: 100%

11. (Solo soggetti interessati dal mercato della motorizzazione 2w e 4w) (CONGIUNTURA) Facendo uguale a 100 la marginalità⁸ della Sua attività, quanto di questa deriva da...? (Una risposta per ciascun item. Valori percentuali)

- Ricavi di vendita da auto nuove |__|
- Ricavi di vendita da auto usate |__|
- Ricavi dalla vendita di servizi vari, tipicamente di tipo finanziario (es. assicurazione, leasing, finanziamenti, noleggio) |__|
- Ricavi da attività di post-vendita (es. soccorso stradale, revisione, bollino blu, tagliando, sistemazione carrozzeria, etc) |__|
- Rivendita di accessori |__|
- Altro |__|

=100%

RISPONDENTI: 80%

⁷ I prezzi sono aumentati

⁸ Si intende il guadagno effettivo derivante dal prezzo di vendita al netto dei costi di produzione e dei costi fissi.

12. (Solo soggetti interessati dal mercato della motorizzazione 2w e 4w) (TENDENZA) Nel semestre considerato, rispetto allo stesso semestre di dodici mesi fa, la marginalità derivante da ciascuna delle seguenti voci è aumentata, rimasta invariata, diminuita? (Una risposta per ciascun item. 1=Aumentata, 2=Rimasta invariata, 3=Diminuita)

- Ricavi di vendita da auto nuove |__|
- Ricavi di vendita da auto usate |__|
- Ricavi dalla vendita di servizi vari, tipicamente di tipo finanziario (es. assicurazione, leasing, finanziamenti, noleggio) |__|
- Ricavi da attività di post-vendita (es. soccorso stradale, revisione, bollino blu, tagliando, sistemazione carrozzeria, etc) |__|
- Rivendita di accessori |__|
- Altro |__|

RISPONDENTI: 83%

=100%

13. (CONGIUNTURA) Negli ultimi sei mesi, l'occupazione complessiva della Sua impresa, ovvero il numero degli addetti, rispetto ai semi precedenti, è...? (Una risposta)

$t - 1$

- Aumentato 1
- Rimasto invariato 2
- Diminuito 3

RISPONDENTI: 100%

14. (PREVISIONE) Nei prossimi sei mesi, prevede che l'occupazione complessiva della Sua impresa, ovvero il numero degli addetti, ...? (Una risposta)

$t + 1$

- Aumenterà 1
- Rimarrà invariato 2
- Diminuirà 3

RISPONDENTI: 100%

Sezione II – Domanda e offerta di credito

15. A prescindere dalle motivazioni e dalla forma tecnica, la Sua impresa ha chiesto un fido⁹ o un finanziamento, o ha chiesto di rinegoziare un fido o un finanziamento esistente, ad una delle banche con la quale intrattiene rapporti negli ultimi sei mesi? (Una risposta)

- Sì, ha fatto richiesta ed è stata accolta con un ammontare pari o superiore a quello richiesto 1
- Sì, ha fatto richiesta ed è stata accolta con un ammontare inferiore a quello richiesto 2
- Sì, ha fatto richiesta ma non è stata accolta 3
- Sì, ha fatto richiesta, è in attesa di conoscere l'esito e non è intenzionata a rifarla nel prossimo trimestre 4
- Sì, ha fatto richiesta, è in attesa di conoscere l'esito ed è intenzionata a formalizzarla nel prossimo trimestre 5
- No, non ha fatto richiesta 6

RISPONDENTI: 100%

16. (Esclusivamente chi ha fatto richiesta di credito) Negli ultimi sei mesi La Sua impresa ha chiesto un finanziamento o la rinegoziazione di un finanziamento esistente prevalentemente per... (Una risposta)

- Liquidità e cassa¹⁰ 1
- Investimenti¹¹ 2

⁹ La richiesta può essere formalizzata o non formalizzata.

¹⁰ "Liquidità e cassa", si tratta in genere di finanziamenti a breve.

¹¹ "Investimenti", "ristrutturazione del debito" (consolidamento), si tratta in genere di finanziamenti a medio/lungo termine.

- Ristrutturazione del debito 3

RISPONDENTI: 25%

Sezione III – Competenze e risorse umane

17. L'approccio alla vendita si appoggia oggi su canali diversi rispetto al passato, potendo contare anche su strumenti digitali e su nuove tipologie di marketing. Nella Sua impresa, esistono oggi figure professionali preposte a questo tipo di vendita? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- Sì, si tratta di figure ricoperte da personale assunto appositamente per questo tipo di attività |__|
- Sì, si tratta di figure ricoperte da personale che in precedenza svolgeva un altro tipo di attività (riconversione di ruolo) |__|
- No, non sono previste figure professionali appositamente preposte (le opportunità commerciali che provengono dal mondo "digitale" sono colte da personale che svolge altre attività, ad es. la segretaria, i venditori tradizionali, etc) |__|

RISPONDENTI: 83%

18. (Se esistono sia figure ricoperte da personale assunto appositamente, sia figure ricoperte da personale che in precedenza svolgeva un altro tipo di attività) Facendo uguale a 100 le figure professionali preposte a questo tipo di vendita, quanto in percentuale è riconducibile a figure ricoperte da personale assunto appositamente per questo tipo di attività e quanto a figure ricoperte da personale che in precedenza svolgeva un altro tipo di attività? (Una risposta in percentuale per ciascun item)

- Sì, si tratta di figure ricoperte da personale assunto appositamente per questo tipo di attività |__|
- Sì, si tratta di figure ricoperte da personale che in precedenza svolgeva un altro tipo di attività (riconversione di ruolo) |__|

=100%

RISPONDENTI: 7%

19. Quanto è importante, per la Sua impresa, poter contare su personale interamente dedicato alle nuove tecnologie da impiegare nelle attività di commercializzazione? (Una risposta)

- | | |
|--------------|---|
| • Molto | 1 |
| • Abbastanza | 2 |
| • Poco | 3 |
| • Per nulla | 4 |

RISPONDENTI: 83%

20. Generalmente, a quali dei seguenti aspetti attribuisce maggiore rilevanza in sede di assunzione di nuovo personale? (Massimo tre risposte)

- | | |
|---|---|
| • Esperienza pregressa | 1 |
| • Competenze professionali | 2 |
| • Titolo di studio | 3 |
| • Età del candidato | 4 |
| • Disponibilità di incentivi/agevolazioni per le assunzioni | 5 |
| • Anzianità lavorativa nella medesima mansione | 6 |
| • Reputazione e referenze | 7 |

RISPONDENTI: 83%

21. Negli ultimi 12 mesi, la Sua impresa ha incrementato il suo organico attraverso nuove assunzioni (contratti a tempo indeterminato, determinato, collaboratori inquadrati in modo flessibile)? (Una risposta)

- | | |
|------|---|
| • Sì | 1 |
| • No | 2 |

RISPONDENTI: 83%

22. (Se "No") Per quale motivo? (Una risposta)

- Non ne avevamo bisogno 1
- Ne avevamo bisogno, ma abbiamo preferito rinunciare a causa della scarsa fiducia data l'instabilità della situazione economica generale 2
- Ne avevamo bisogno, ma abbiamo preferito rinunciare a causa della situazione economica dell'impresa 3
- Ne avevamo bisogno, ma abbiamo dovuto rinunciare a causa della scarsa presenza di personale qualificato sul mercato 4

RISPONDENTI: 77%

24. Quanto si dichiara d'accordo con l'idea che "un'adeguata formazione gioca oggi un ruolo strategico nell'individuazione di personale qualificato"? (Una risposta)

- Molto d'accordo 1
- Abbastanza d'accordo 2
- Poco d'accordo 3
- Per nulla d'accordo 4

RISPONDENTI: 77%

25. Per quali aree tematiche rileva un fabbisogno formativo in azienda? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- Marketing, vendite, relazione con il cliente |__|
- Nuove dinamiche di consumo, social network e vendite on-line |__|
- Amministrazione finanza e controllo |__|
- Informatica e gestione SW e HD |__|
- Lingue straniere |__|
- Gestione risorse umane |__|
- Legislazione/normative specifiche di settore |__|

- Sicurezza sul lavoro |__|
- Altro |__|

RISPONDENTI: 83%

26. Facendo uguale a 100 gli occupati della Sua impresa, quanti di questi in percentuale ritiene che nei prossimi due anni (2017-2018) saranno costituiti da "nuove professionalità" (es. online marketing manager, web analyst, web marketing strategist, web marketing manager, community manager, digital PR, etc)? (Una risposta)

	Nuove per l'impresa ma non per il mercato	Nuove per l'impresa e nuove per il mercato
• ≤2%	1	1
• 2% - 5%	2	2
• 6% - 9%	3	3
• oltre il 9%	4	4

RISPONDENTI: 83%

Sezione IV – Marketing associativo

33. È a conoscenza dell'esistenza di associazioni di categoria imprenditoriali che rappresentino il settore di attività economica nell'ambito del quale opera la Sua impresa? (Una risposta)

- Sì 1
- No 2

RISPONDENTI: 100%

34. (Per chi ne è a conoscenza) Se sì, quali associazioni conosce? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- Confcommercio – Assomobilità |__|
- Confcommercio – Confmobilità |__|

- Confcommercio – Federauto ☐
- Confcommercio – Federmotorizzazione ☐
- Confindustria – Ancma ☐
- Confindustria – Anfia ☐
- Unrae ☐
- Altre ☐

Nota: È prevista appositamente la voce "Federmotorizzazione" per analizzare ex post la quota di imprese che indica tale associazione piuttosto che "Confmobilità".

RISPONDENTI: 64%

35. L'impresa è iscritta a qualche associazione di categoria? (Una risposta)

- Sì ☐ 1
- No ☐ 2

RISPONDENTI: 100%

36. (Per chi è iscritto ad un'associazione di categoria) Se sì, a quali? (Una risposta per ciascun item. 0=No, 1=Sì)

- Confcommercio – Assomobilità ☐
- Confcommercio – Confmobilità ☐
- Confcommercio – Federauto ☐
- Confcommercio – Federmotorizzazione ☐
- Confindustria – Ancma ☐
- Confindustria – Anfia ☐
- Unrae ☐
- Altre ☐

Nota: È prevista appositamente la voce "Federmotorizzazione" per analizzare ex post la quota di imprese che indica tale associazione piuttosto che "Confmobilità".

RISPONDENTI: 50%