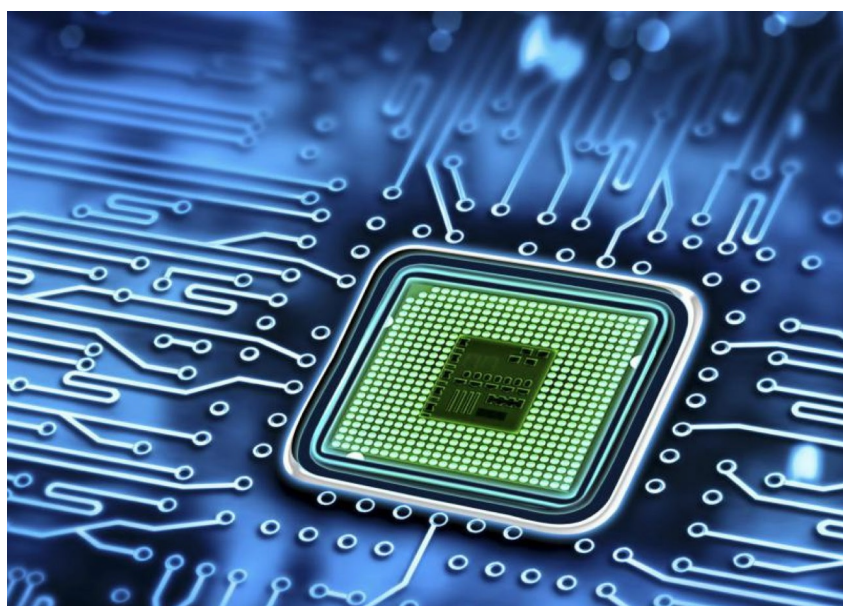


Distribuzione elettronica: i numeri di Q2 2017 secondo Assodel

Shitek
TECHNOLOGY



Come si è comportata la distribuzione elettronica italiana nel secondo trimestre del 2017?

Ce lo riporta Assodel (Federazione Distretti Elettronici – Italia) che, durante l'incontro del 20 luglio, ha tastato il polso al mercato.

Nel complesso, il settore ha riportato una crescita del 9% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (Ytd).

I semiconduttori si sono comportati bene, recuperando la parziale delusione del primo trimestre con un Ytd al +8,5%. Anche IP&E e sistemi hanno riportato dati tra l'8 e il 9%. L'indice book to bill è positivo 1.06.



Distribuzione elettronica italiana: uno sguardo da vicino

Guardando al comparto dei semiconduttori, si sono comportate particolarmente molto bene le famiglie di memorie, sensori, analogici e logiche, con un Ytd oltre il 10%.

Gli opto hanno registrato dati brillantissimi.

Sono stati soprattutto i LED a riportare una flessione, sia rispetto al trimestre precedente sia rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il tendenziale per i LED è stato del -6,5%, trainato dalla flessione dei LED bianchi (specialmente array).

Infine, i micro hanno riportato un -7% rispetto al quarter precedente anche se l'Ytd è stato positivo.

Il settore degli IP&E ha dato risultati decisamente

interessanti. Si parla di 95 milioni di euro, pari al 27% del totale paniere distribuzione. Le famiglie che si sono comportate meglio sono state resistenze e passivi, con dati al di sopra della media. Un po' meno bene condensatori e connettori.

I sistemi hanno riportato un andamento discordante, con alcune famiglie (il wireless) in forte calo e altre (display) in forte crescita.



E il resto del mondo?

A livello mondiale, il mercato sta crescendo. Secondo SIA, l'indice tendenziale (Ytd) è stato al +22,6%, con Europa al +19%.

Le previsioni per 2017 parlano di una crescita a due cifre, intorno all'11% a livello mondiale e al +8% a livello europeo.

Qualche preoccupazione sui lead time

I presenti all'incontro Assodel hanno confermato che i lead time, specialmente per quanto riguarda gli attivi, continuano ad aumentare. Per alcuni prodotti stiamo salendo a 36/42 settimane. Ecco anche perché il book to bill sembra avere dei numeri importanti.

Il mercato è schizofrenico. I grandi clienti hanno già pianificato tutto il 2018 e questo potrebbe determinare un calo del booking in Q4.

Di fatto, a settembre il mercato dovrà scontrarsi con grossi problemi di consegna.

Consigliamo vivamente ai nostri clienti di attivarsi con opportuni ordini programmati in base ai propri volumi di vendita stimati, in modo da poter garantire una puntuale consegna. Shitek si è già attivata per avere sufficienti scorte, ma non è possibile escludere il verificarsi di difficoltà in caso di ordini non preventivati in anticipo. Ringraziandovi anticipatamente per la disponibilità e la collaborazione Vi porgiamo i nostri più cordiali saluti.

Shitek Technology

Via Malerbe, 3 - 36040
Grumolo delle Abbadesse (Vi) - Italia
T. +39 0444 1800191
www.shitek.it



Questa email è stata inviata a {EMAIL}
Ricevi questa email perché sei iscritto a Shitek Technology

Cancellati qui

Inviato da



© 2017 Shitek Technology