

Commercio mondiale, catene di fornitura, materie prime e logistica: evoluzioni e impatto sulle imprese italiane



Le catene del valore degli
espositori italiani di Fiera Milano

di Enrica Baccini
Fondazione Fiera Milano

highlight

- Le fiere internazionali sono il campo aperto in cui le piccole imprese che vogliono crescere si confrontano con mercati nuovi, soprattutto esteri e con la concorrenza, soprattutto delle imprese più grandi, spesso leader di settore
- Quindi dalle fiere internazionali si possono osservare le piccole imprese manifatturiere esportatrici, determinanti per la competitività della nostra industria
- I dati che presento oggi sono stati rilevati a febbraio 2022. Descrivono le catene di fornitura e permettono di capire come le imprese hanno reagito allo shock della pandemia

Le aziende espositrici

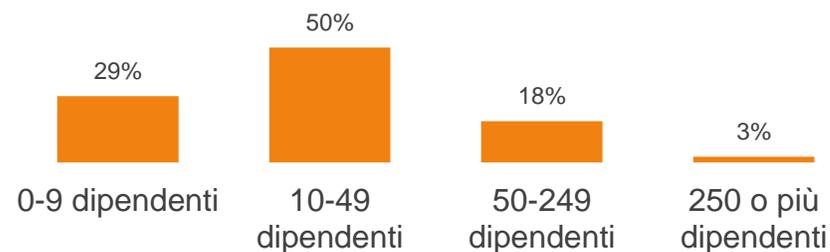
Un campione più di piccole imprese che di imprese micro

Nei settori forti del Made in Italy: Arredamento, Moda, Meccanica e Alimentare

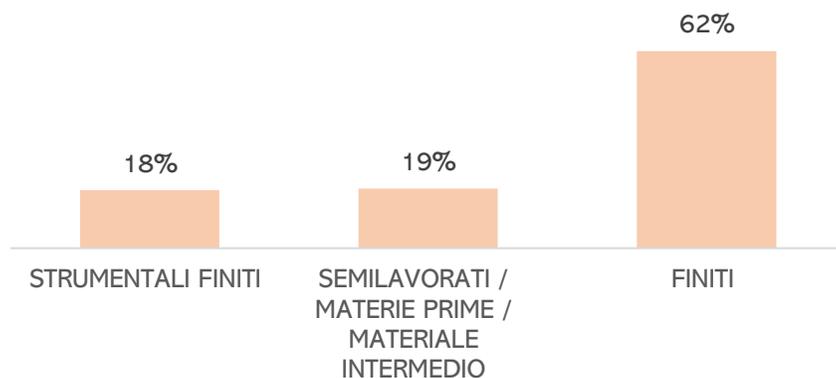
1000
INTERVISTE

NUMERO DIPENDENTI

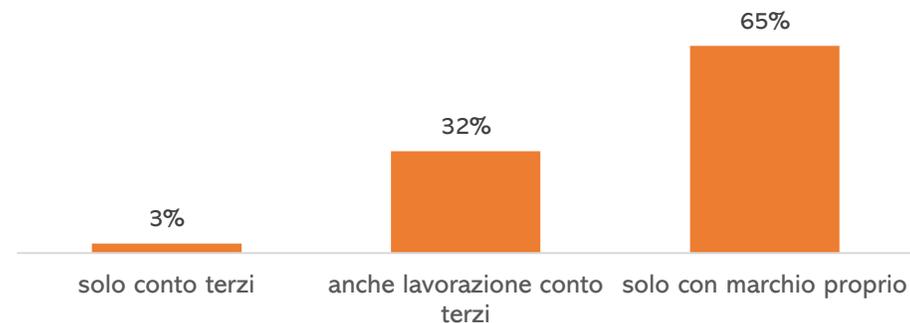
N.° medio: 46



TIPO DI BENI



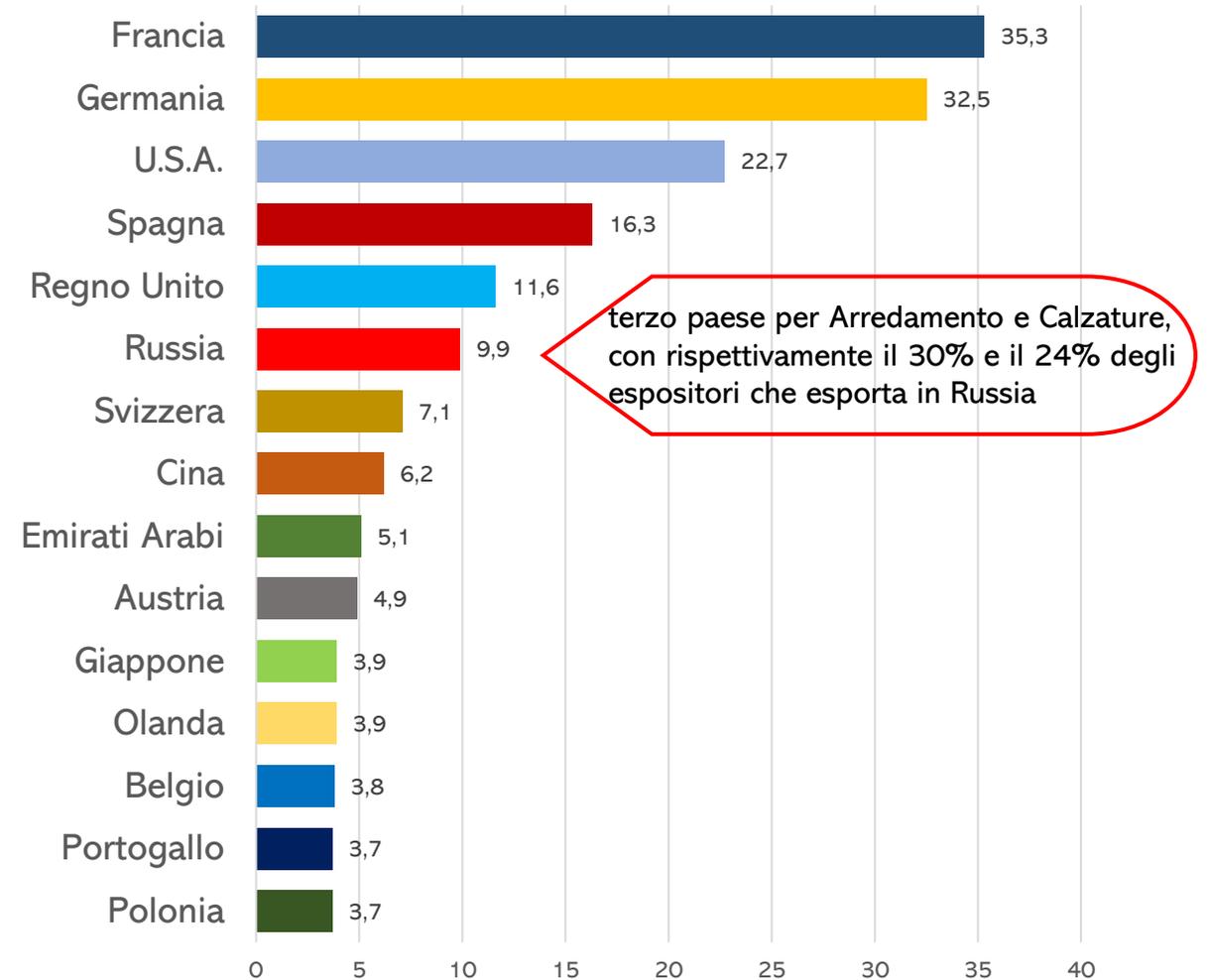
PRODUZIONE PREVALENTE



Grandi esportatori

- Nel 2021 il 36% degli espositori ha realizzato oltre il 50% fatturato con l'export. Nel 2019 erano il 44% ma nel '20 e '21 le fiere sono state chiuse; secondo ICE l'export si è concentrato su pochi grandi esportatori (i primi 1.000 fanno il 50% del totale)
- Nel 2007 il 22% non esportava, oggi meno del 10% non esporta (mentre secondo ISTAT molti piccoli esportatori hanno interrotto il commercio con l'estero durante la pandemia)
- In media esportano stabilmente in 13 Paesi (vs 2,5 media nazionale)

PAESI DI EXPORT
(valori in %)



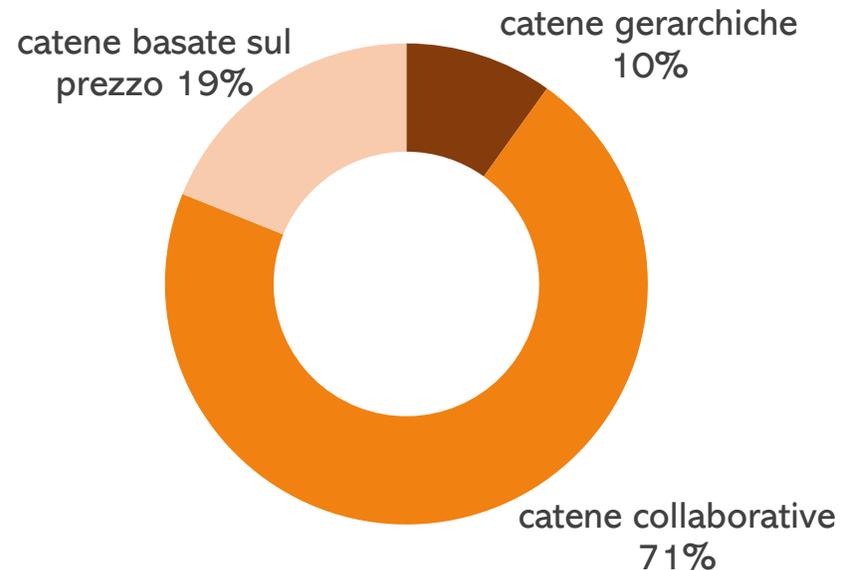
3 principali Paesi di export

Più della metà sono in catene di fornitura

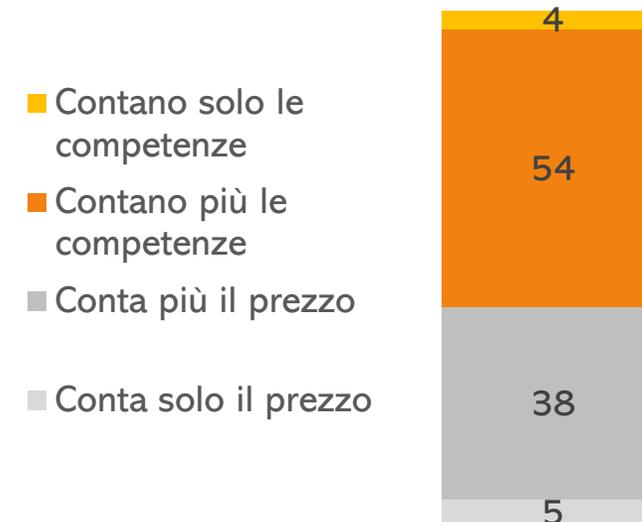
- Il 56% degli espositori italiani produce anche su commessa o in subfornitura, il fatturato così realizzato è il 30%
- Hanno molti committenti (in media 59) ma il committente principale pesa circa un quarto del totale
- Le commesse estere sono l'11% (medie imprese della meccanica)

catene di fornitura con relazioni prevalentemente collaborative

TIPO DI CATENA

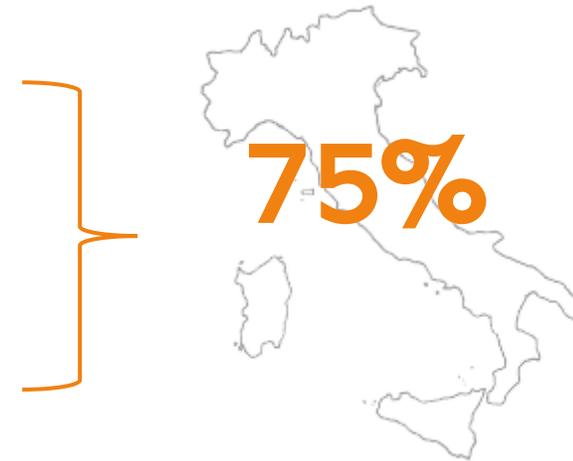
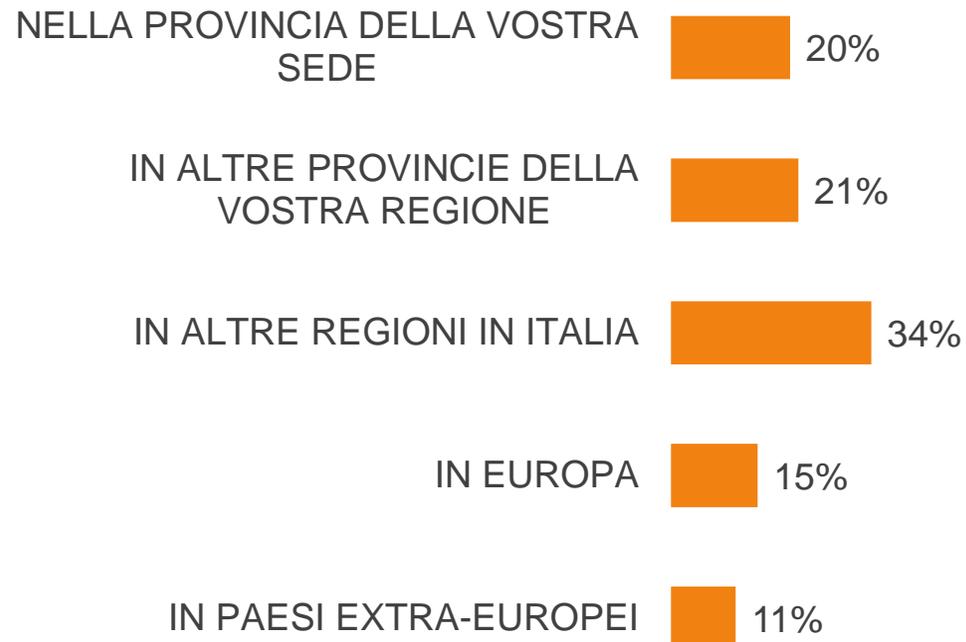


IMPORTANZA COMPETENZE TECNICHE
VS PREZZO NELLE RELAZIONI CON I CLIENTI
(valori in %)



e a monte un parco fornitori in gran parte nazionale

LA SUA AZIENDA SI APPROVVIGIONA PRINCIPALMENTE...

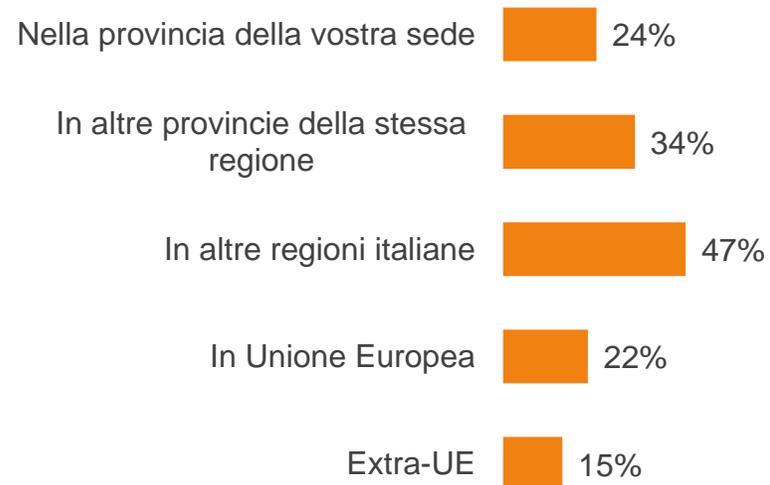


**In media hanno
47 fornitori**

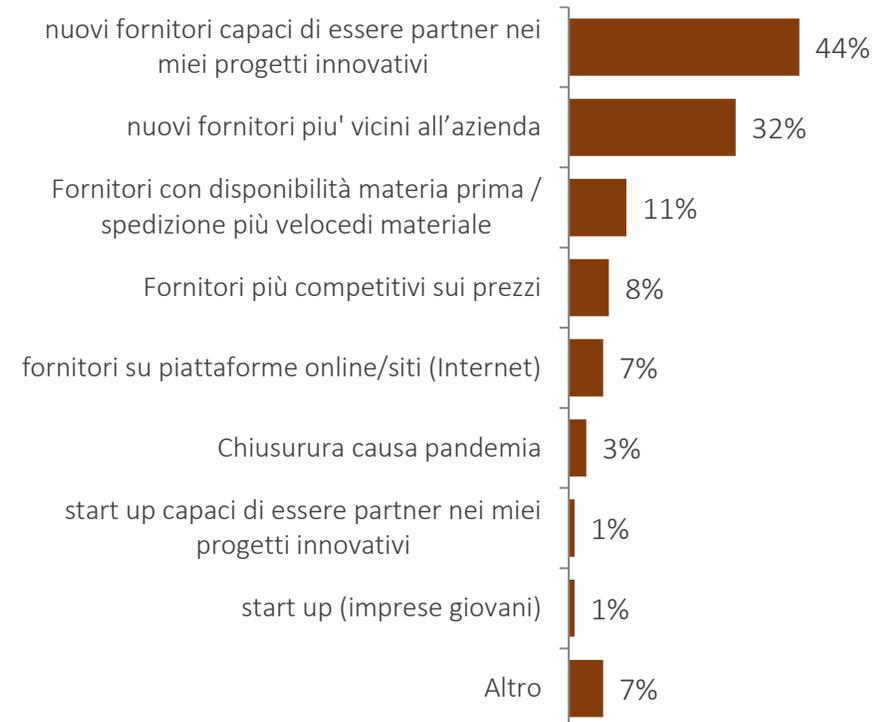
e nuovi fornitori più vicini per ridurre il rischio di rottura delle catene a seguito della pandemia

9% ha introdotto nuovi fornitori (14% nel caso degli espositori medio-grandi),
ricercando partner «tecnologicamente avanzati» e logisticamente vicini

DOVE



PERCHÈ



internalizzazione come scelta strategica

Il 15% degli espositori ha portato fasi di lavoro all'interno della propria azienda

Nel caso di espositori che lavorano in subfornitura la quota si eleva a 22%

RAGIONI PER CUI SI INTERNALIZZA

