

## 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

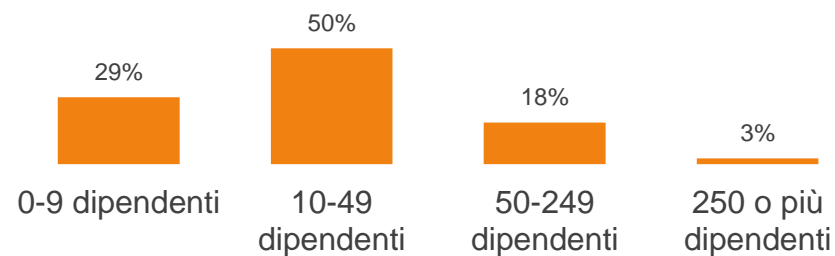
Un campione più di piccole imprese che di imprese micro

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

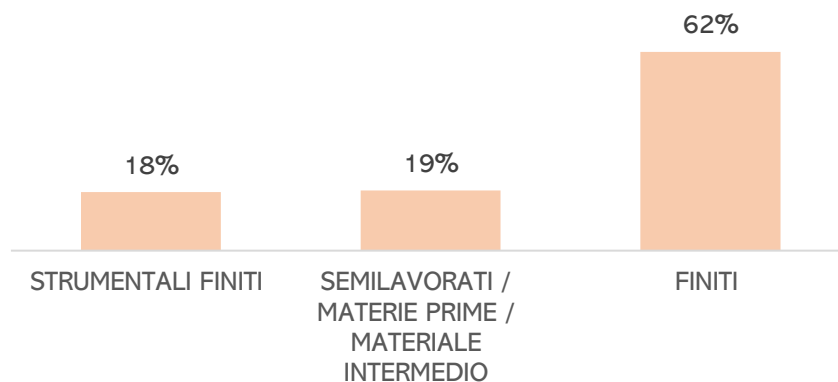
1000  
INTERVISTE

## NUMERO DIPENDENTI

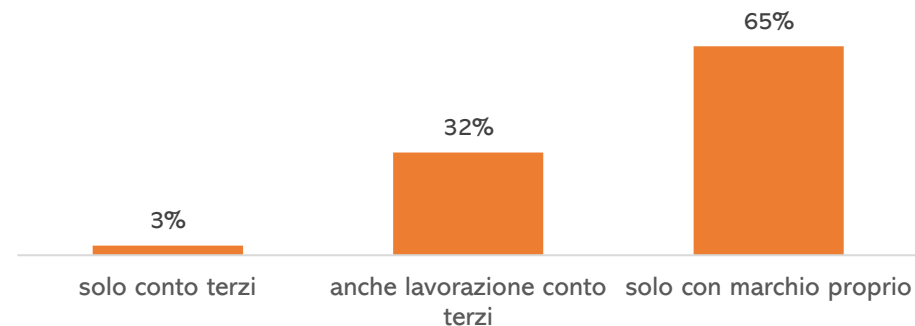
*N.° medio: 46*



## TIPO DI BENI



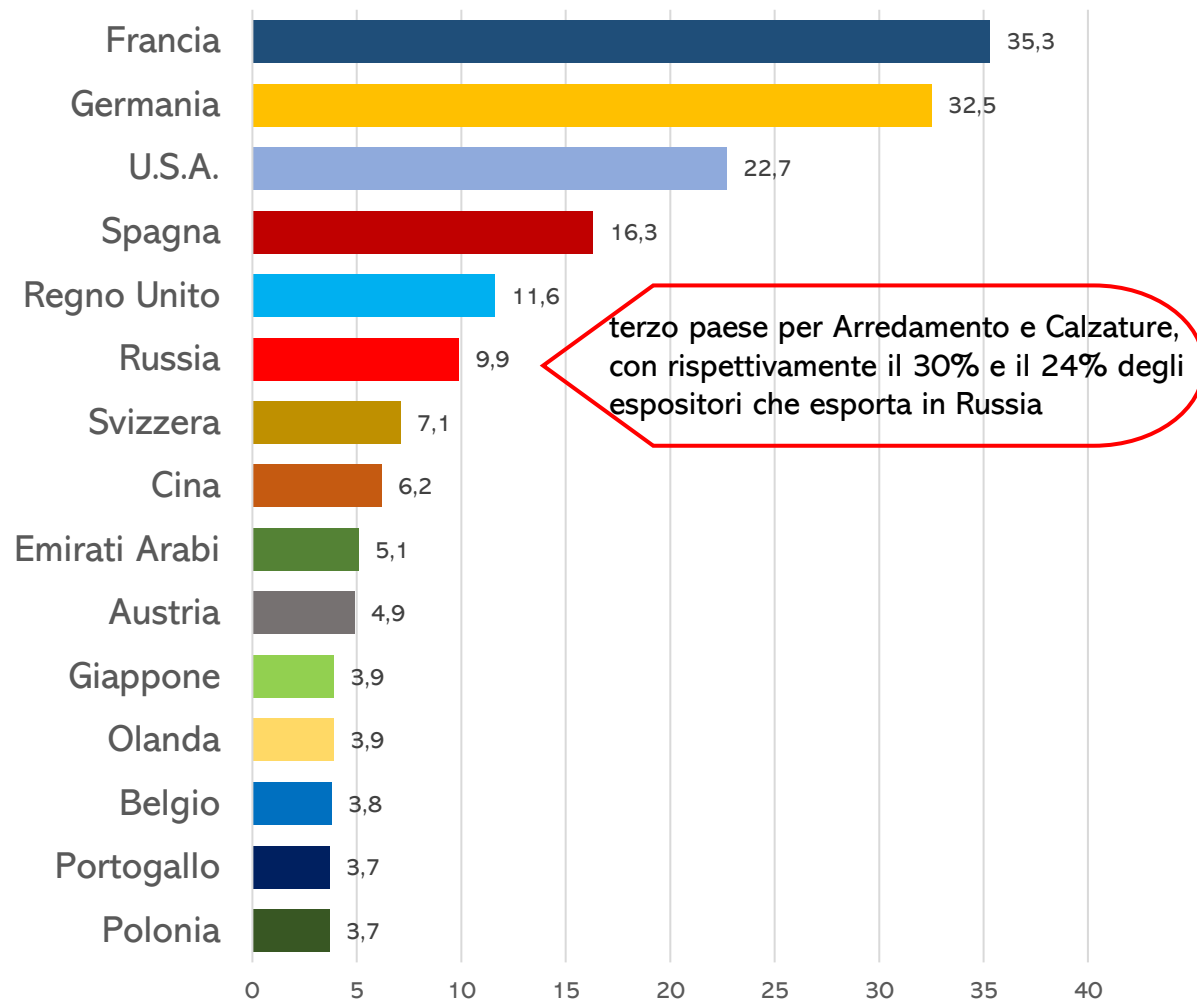
## PRODUZIONE PREVALENTE



# 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 %)



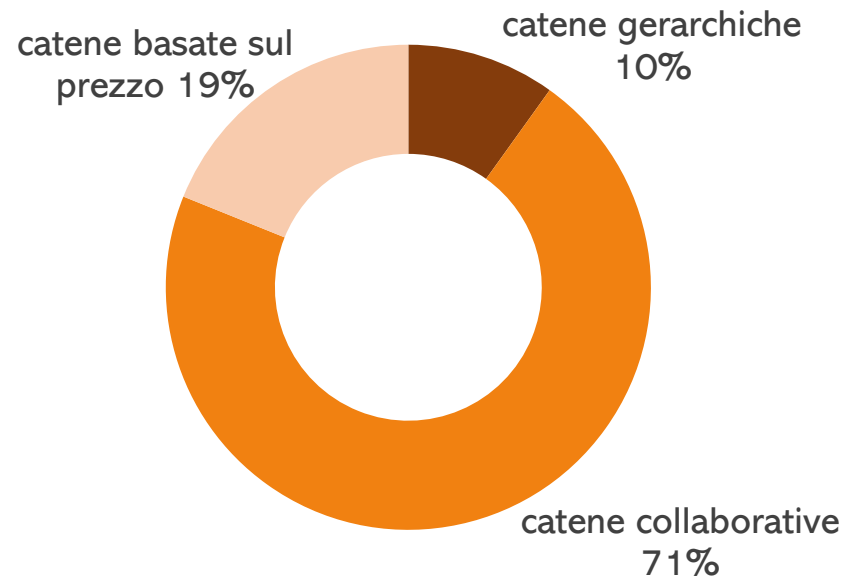
3 principali Paesi di export

# Più della metà sono in catene di fornitura

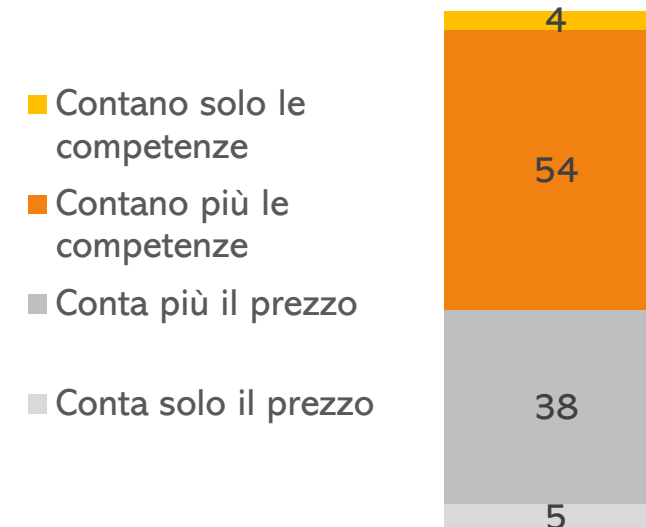
- Il 56% degli espositori italiani produce anche su commessa o in subfornitura, il fatturato così realizzato è il 30%
- Hanno molti committenti (in media 59) ma il committente principale pesa circa un quarto del totale
- Le commesse estere sono l'11% (medie imprese della meccanica)

# catene di fornitura con relazioni prevalentemente collaborative

TIPO DI CATENA

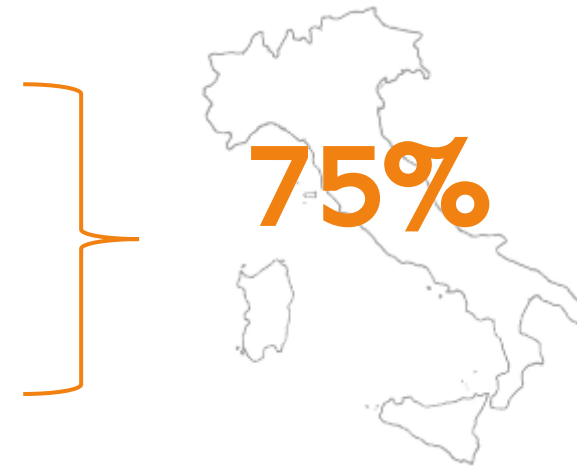
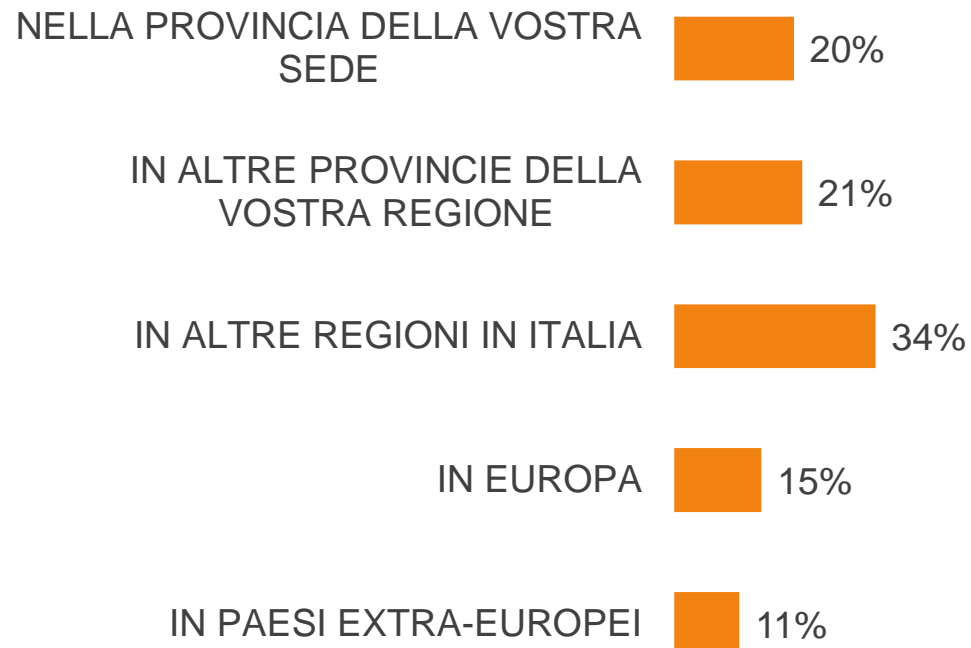


IMPORTANZA COMPETENZE TECNICHE  
VS PREZZO NELLE RELAZIONI CON I CLIENTI  
(valori in %)



# e a monte un parco fornitori in gran parte nazionale

LA SUA AZIENDA SI APPROVVIGIONA PRINCIPALMENTE...

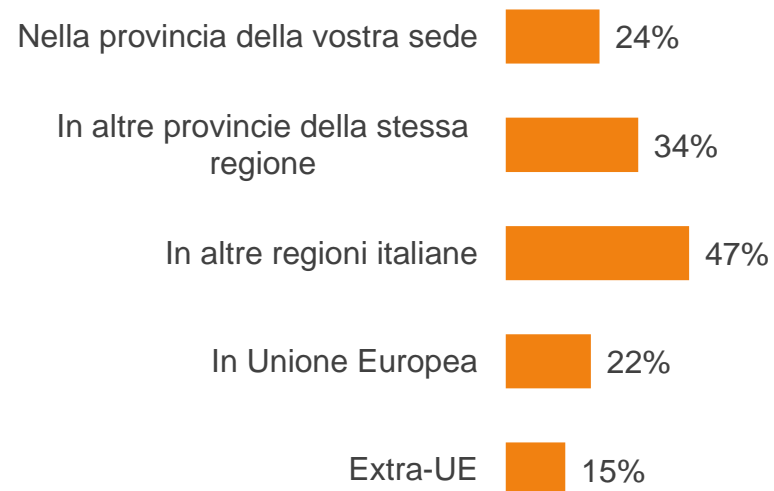


**In media hanno  
47 fornitori**

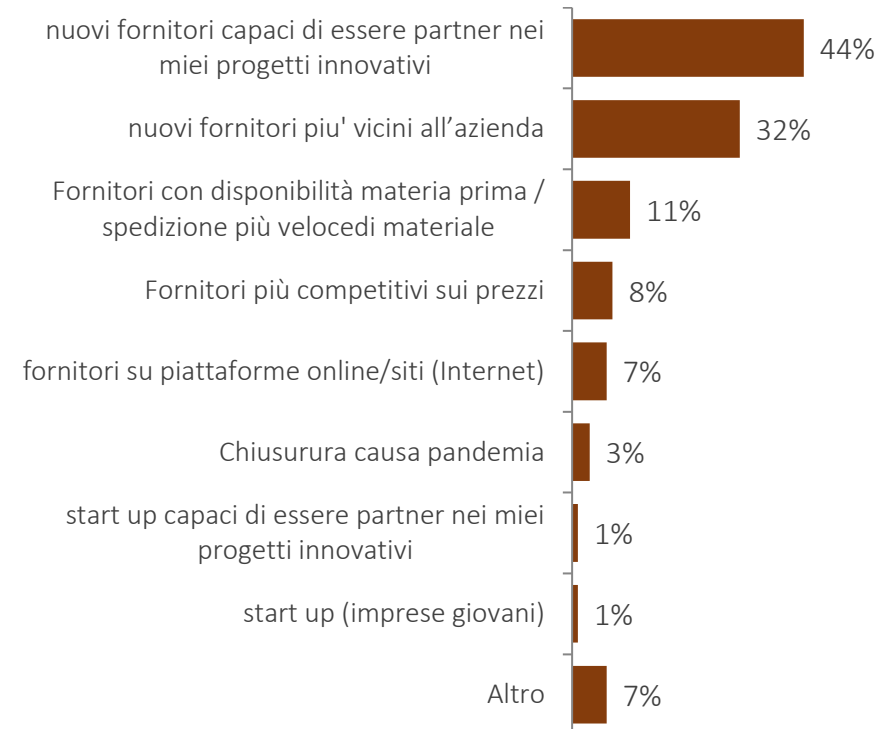
# e nuovi fornitori più vicini per ridurre il rischio di rottura delle catene a seguito della pandemia

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

