

## COMUNICATO STAMPA

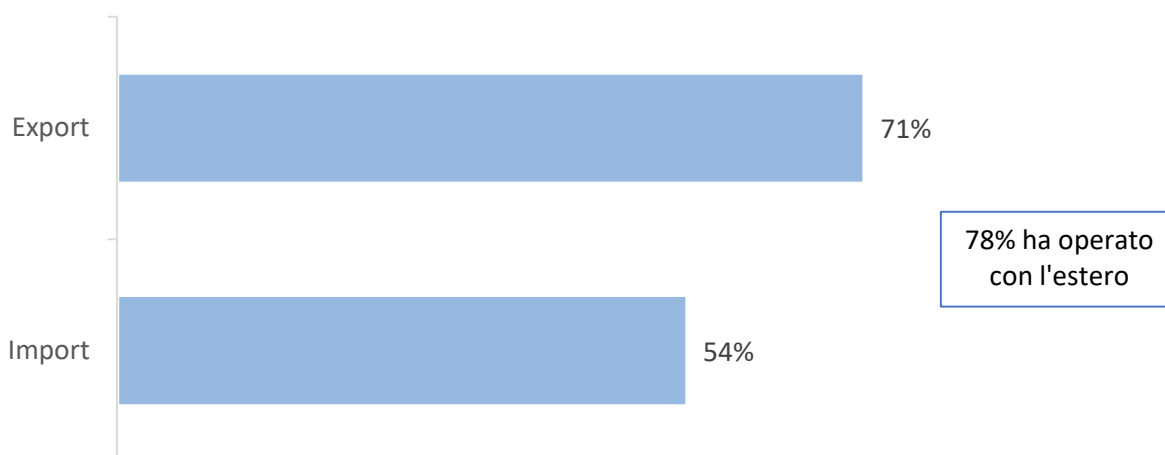
### L'industria bergamasca si conferma internazionale, ma negli ultimi due anni più di una su due ha avuto difficoltà con l'estero

*Il 68% ha modificato le proprie strategie di approvvigionamento, aumentando le scorte e diversificando i fornitori. Emerge la preferenza verso filiere più corte*

Nel corso degli ultimi anni il processo di globalizzazione dell'economia mondiale ha evidenziato una battuta d'arresto: dopo un lungo periodo in cui le imprese hanno distribuito in tutto il mondo le diverse fasi della produzione per ottimizzare i costi, questa estrema frammentazione delle catene del valore ha mostrato la propria fragilità di fronte a *shock* esterni come quelli causati dal Covid-19 e dalle recenti crisi di natura geo-politica. Si sono così avviati fenomeni di accorciamento delle filiere produttive, indicati da termini come *reshoring* e *nearshoring*, che puntano a minimizzare i rischi di approvvigionamento e i costi di trasporto.

Il *focus* realizzato dalla Camera di commercio di Bergamo sulla riorganizzazione delle reti di fornitura conferma l'elevata apertura internazionale della manifattura orobica, con il 78% delle imprese industriali intervistate (di almeno 10 addetti) che dichiara di avere effettuato transazioni non occasionali con l'estero nell'ultimo anno. Le imprese esportatrici (71%) risultano più numerose di quelle importatrici (54%), a fronte di una quota di fatturato estero che oscilla da alcuni anni intorno al 40%, dopo la forte crescita nel periodo 2007-2016.

Figura 1: imprese che hanno realizzato operazioni con l'estero nell'ultimo anno (Bergamo, Industria)



Fonte: Unioncamere Lombardia

Le esportazioni dirette al cliente finale rappresentano la modalità di gran lunga più diffusa tra le imprese industriali bergamasche per la vendita all'estero (90% delle risposte), mentre il 17% utilizza negozi propri o filiali commerciali all'estero, una quota comunque più significativa di quella evidenziata in Lombardia. Percentuali inferiori si registrano per le esportazioni in regime di subfornitura (11%) e tramite uffici di rappresentanza commerciale (9%), nonché per le vendite tramite filiali produttive (5%). Risulta infine marginale il ricorso a *joint ventures* o *franchising*.

Negli ultimi due anni il 58% delle imprese industriali bergamasche ha riscontrato difficoltà legate alle operazioni con l'estero, dovute in particolare ai ritardi e ai costi delle spedizioni (80% delle risposte), problemi a fronte dei quali il 68% del campione ha modificato le proprie strategie di approvvigionamento come l'ampliamento del parco fornitori (62% delle risposte) e l'aumento delle scorte di magazzino (57%). Soluzioni meno frequenti hanno riguardato gli investimenti in tecnologie per una gestione più efficiente delle spedizioni e del magazzino (18%) e la sostituzione dei fornitori (13%), soprattutto quelli localizzati in aree critiche dal punto di vista geo-politico.

Figura 2: % di imprese che negli ultimi due anni... (Bergamo, Industria)

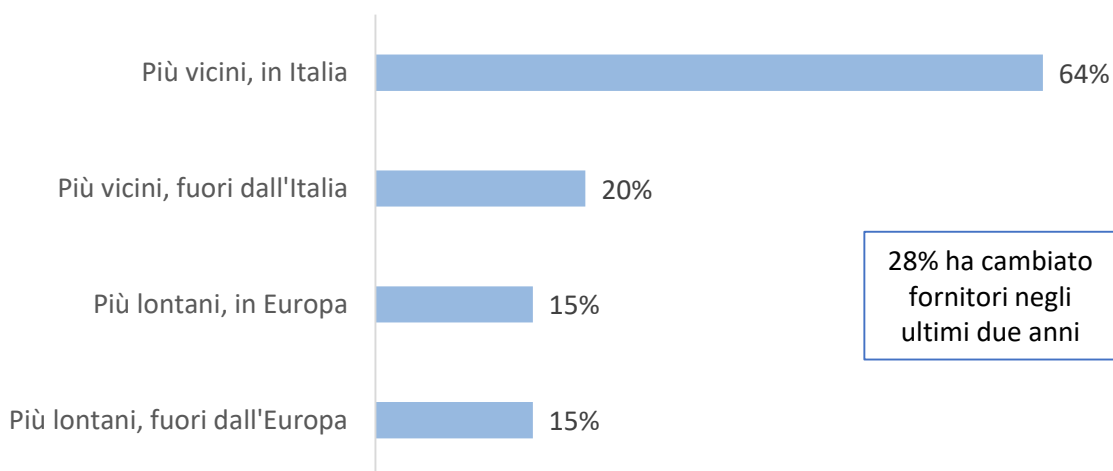
... ha avuto problemi nelle  
operazioni con l'estero: 58%

... ha modificato le strategie  
di approvvigionamento: 68%

Fonte: Unioncamere Lombardia

A fronte di tali evoluzioni nelle dinamiche globali degli scambi commerciali, il 28% del campione dichiara di aver cambiato almeno un fornitore strategico negli ultimi due anni, sostituendolo in due casi su tre (64%) con uno italiano, mentre in un caso su cinque (20%) è stato scelto un fornitore più vicino ma comunque all'estero.

Figura 3: localizzazione dei nuovi fornitori per le imprese che ne hanno sostituito almeno uno negli ultimi due anni (Bergamo, Industria)



Fonte: Unioncamere Lombardia

Per quanto riguarda il fenomeno del *reshoring* vero e proprio, ovvero la tendenza delle imprese a riportare nel paese d'origine parti della propria catena produttiva che in passato avevano delocalizzato, la maggioranza degli imprenditori bergamaschi intervistati ritiene che non si tratti di un fenomeno passeggero né di scarsa portata, e che non si limiti per forza al manifatturiero, sebbene secondo i più riguarda prevalentemente le grandi imprese. Il 57% pensa inoltre che si tratti di un fenomeno destinato ad aumentare.

I fattori che potrebbero spingere in tal senso sono soprattutto legati ai tempi di consegna (36% delle risposte), ai rischi geopolitici (32%) e ai costi della logistica (30%), ma gli imprenditori non sottovalutano nemmeno i problemi di qualità riscontrati nelle forniture (29%) e le nuove tendenze di consumo che spingono verso il "*made in*" (15%). In tale contesto viene citata inoltre la crescita del costo del lavoro nei paesi emergenti (10%), fattore che riduce progressivamente la convenienza delle operazioni di delocalizzazione.

Grafico 3: Fattori che potrebbero spingere le imprese al *reshoring* - Bergamo



Fonte: Unioncamere Lombardia

**Commenta il presidente Carlo Mazzoleni:** *“L'aumento del costo della manodopera nei paesi asiatici annunciava già il tramonto di un'era, ma gli ultimi tre anni hanno seriamente messo in questione il modello di produzione basato su catene di valore transcontinentali. Non si può ancora parlare di grandi stravolgimenti, ma se prima la strategia era focalizzata su efficienza e crescita, sicuramente ora le imprese prendono in considerazione altri fattori, tra cui la ricerca di modelli sostenibili.”*

Bergamo, 23/6/2023

**Camera di commercio di Bergamo**  
**Servizio della comunicazione**  
**Tel. 035.4225.269 [comunicazione@bg.camcom.it](mailto:comunicazione@bg.camcom.it)**