

“Ora il fornitore domestico è il preferito dalle imprese”

Inserto “Imprese e lavoro” de La Provincia del 5 dicembre 2022, parla Angelo Crippa della Rete Ufficio Estero.

«Ora il fornitore domestico è il preferito dalle imprese»

L'analisi. Parla Angelo Crippa, coordinatore lecchese di Rete Ufficio Estero
La pandemia è stata la scintilla: si punta di più su qualità e tempi di consegna

LECCO

La riorganizzazione dei mercati esteri è al centro delle preoccupazioni delle pmi assistite da Rete Ufficio Estero, il servizio per l'internazionalizzazione co-gestito da Api Lecco e Sondrio e Confartigianato Imprese Lecco. Dopo che il Covid ha innescato un ripensamento soprattutto sulle catene di fornitura.

Lo afferma Angelo Crippa, export manager e coordinatore del servizio, il quale sottolinea che «la pandemia è stata la scintilla che ha dato il via a un fenomeno oggi ben visibile fra le pmi locali. In particolare – aggiunge Crippa – ci accorgiamo che le imprese europee (estere, ma da considerare come mercato domestico) che prima posizionavano il potenziale fornitore italiano su una scala con indice di gradimento relativo ora lo considerano fra le prime scelte da cui approvvigionarsi. E questa è una nuova opportunità per le imprese che assistiamo come ufficio estero».

Nuove dinamiche

La prima scelta era, e comunque in buona parte ancora è, la fornitura asiatica e turca (basata soprattutto sul minor costo), ma ora si fa strada il ritorno alla fornitura dall'Italia, più costosa ma di qualità e con abbattimento dei costi e tempi di consegna, grazie all'apertura di un inaspettato spazio commerciale europeo.

«Stiamo vendendo questo cambio di rotta in molti settori produttivi – afferma Crippa –



Angelo Crippa, export manager e coordinatore di Rete Ufficio Estero

in quella che è una scelta dettata dall'affidabilità delle forniture, dalla richiesta di qualità che il fornitore legato alla dinamica di prezzo non può garantire, ma anche dall'aver un partner più vicino e flessibile. Le forniture acquistate in Cina obbligano a standard e volumi che il fornitore italiano non impone. Certo, è sempre stato così, ma certe qualità di cui ci si era un po' dimenticati tornano ad essere richieste, ora che lo scenario economico globale è cambiato».

Nuove condizioni di mercato che dunque vengono riscoperte e adottate per necessità, con possibilità di nuovo business le piccole imprese industriali e del manifatturiero ar-

tigiano seguite da Rete Ufficio Estero: «Aziende che attraverso il nostro servizio si propongono non solo sul mercato nazionale ma anche all'estero. Le aziende straniere stanno cercando parecchio dei fornitori italiani, ma non tutti hanno i numeri per potersi candidare. Noi possiamo dire che le aziende che seguiamo in Rete Imprese Estero li hanno e che per loro questo è un buon momento per stabilire nuove relazioni commerciali».

Le partnership

Su quanto le nuove partnership possano essere durature anche in un secondo momento, nel caso le difficoltà di approvvigionamento, le carenze

di materiali e i costi di trasporto marittimo dovessero rientrare, Crippa dice di non avere una risposta, tuttavia spiega che «certe tendenze che pensavamo sarebbero sparite una volta normalizzata la situazione legata al Covid stanno invece resistendo. In queste nuove relazioni commerciali le aziende si conoscono, si relazionano e avviano progetti di medio e lungo periodo. Per esperienza sappiamo che quando il rapporto fra cliente e fornitore viene costruito con un certo criterio diventa molto difficile che nel tempo la relazione si interrompa solo sulla base di un fattore com'è quello del prezzo».

Ora, assicura Crippa, la necessità di approvvigionarsi per assicurarsi continuità produttiva supera la questione prezzo e porta a instaurare rapporti affidabili: «Ci sono aziende – conclude Crippa – che ci contattano per chiederci di entrare in relazione con noi, fornendoci in via preliminare l'elenco dei contenuti di prodotto e delle competenze di cui hanno bisogno. Quindi da parte nostra c'è un lavoro di matching fra tali richieste e le imprese che affianchiamo. Per noi questo significa costruire delle opportunità di espansione all'estero basate sulla qualità delle nostre pmi e se è lo stesso interlocutore estero che ci contatta per stabilire una relazione questa è già una conferma del riconoscimento che le nostre imprese si sono guadagnate sul campo in questi anni di lavoro dell'ufficio estero». **M. Del.**

[Download](#)