

6,2 miliardi

L'EXPORT DI ELETTRONICA
Le esportazioni coinvolte valgono 6,2 miliardi di euro (23% del totale settoriale). Quota che sale al 27% (5,4 miliardi) dal lato degli acquisti.



Design e Arredo. Produzione di imbottiti nello stabilimento laCividina (in Friuli)

laCividina

Divani spediti in India con l'aereo per rispettare i tempi di consegna

Alla fine, l'unica opzione per rispettare i termini della consegna è stata spedire in India i prodotti per via aerea. Una scelta estrema per chi esporta mobili, spiega Fulvio Bulfoni, presidente e proprietario dell'azienda friulana laCividina, specializzata nella produzione di imbottiti di design. «In genere questo mezzo si utilizza solo per consegne urgenti e per carichi contenuti, mentre in questo caso parliamo di una fornitura da 40 metri cubi, che ha comportato un elevato aggravio dei costi di trasporto a carico del nostro cliente indiano, che aveva però la necessità tassativa di consegnare la merce al cliente finale entro la data fissata», spiega l'imprenditore -. Questo caso ci ha colpiti solo indirettamente, perché la merce era già stata acquistata e l'acconto pagato, ed è stato certamente quello più eclatante, ma da quando è esplosa la crisi nel Mar Rosso le difficoltà sono quotidiane». L'azienda esporta l'85% della produzione e una buona parte dell'export è diretta, attraverso la rotta di Suez, verso i mercati del vicino ed estremo Oriente». Al di là del singolo episodio, dunque, la difficoltà nel

reperimento dei container, unita all'impennata dei costi di nolo e all'allungamento delle rotte commerciali con i partner asiatici: «Noi lavoriamo con intermediari, contractor e progettisti e alcuni di loro cominciano a mettere in discussione accordi presi sei mesi fa o anche di più, che dovrebbero essere finalizzati in queste settimane - spiega Bulfoni -. Preferiscono fermare i progetti con noi e rivolgersi a fornitori regionali, perché non hanno la garanzia di poter ritirare la merce proveniente dall'Europa e non vogliono compromettere i rapporti con i loro clienti finali». Al tempo stesso, Bulfoni osserva un rallentamento nella stipula di nuovi accordi: l'incertezza sulla durata di questa situazione spinge i buyer asiatici a cercare altri marchi. Un problema che, al momento, si sente soprattutto nel canale B2B e meno in quello del retail, ma i ritardi e l'aumento dei costi potrebbero spingere anche i rivenditori a sostituire con altri brand quelli made in Italy, dato che l'azienda lavora in Asia soprattutto attraverso rivenditori multimarca.

—G.L.M.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Componenti elettrici. A caccia di nuovi fornitori per continuare a produrre

Bdg-El

Corsa verso fornitori alternativi per tamponare i mancati arrivi di merce

Costi di trasporto più elevati e poi ritardi nelle consegne di componenti. Che si traducono in acquisti effettuati in emergenza da fornitori alternativi, dunque ancora una volta in costi aggiuntivi.

Per le varesina Bdg-El, Pmi da 30 addetti attiva nella componentistica elettrica ed elettronica destinata al settore degli elettrodomestici, il blocco parziale del canale di Suez si traduce in problemi concreti. «Ogni anno - spiega il direttore generale e azionista Carlo Del Grande - acquistiamo merce per 3-4 milioni di euro che transita da Suez, per noi quello è uno snodo importante. Quello che accade ora è che veniamo informati dei ritardi solo a ridosso delle consegne, quando la nave partita dall'Asia, arrivata in prossimità del Mar Rosso, decide se transitare oppure cambiare rotta». Ritardi di almeno 15 giorni nelle forniture che spingono l'azienda ad attrezzarsi in emergenza. «Se la pianificazione logistica salta - spiega - dobbiamo tamponare la situazione comprando altrove, ovviamente a costi più alti. Per

la merce di peso ridotto e non particolarmente ingombrante stiamo pensando di usare il trasporto aereo, sul resto proviamo a fare scorte aggiuntive lavorando con altri distributori. Il piccolo vantaggio, da un certo punto di vista, è quello di operare in un periodo non particolarmente brillante dal lato della domanda, quindi ci sono margini per intervenire». Il nodo principale per l'azienda, così come per molti altri piccoli fornitori, è quello di non poter affrontare ad armi pari la negoziazione con il cliente, quasi sempre di maggiori dimensioni. Clienti che non accettano ritardi nelle consegne e che sono pronti a far scattare delle penali. «Per ora non ci siamo mai fermati e stiamo rispettando i tempi ma i nostri costi intanto crescono. Da un lato perché siamo costretti a comprare ciò che troviamo senza troppi margini negoziali, dall'altro perché comunque quando una nave allunga la rotta per circumnavigare l'Africa ci fa pagare i costi aggiuntivi del carburante».

—L.Or.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Shock nell'elettronica Colpite dalla crisi sette aziende su dieci

Il sondaggio Anic

Il presidente Girardi: «Rischi di danni alla produzione, ora agire è priorità nazionale»

Luca Orlando

«Risolvere il problema è una priorità nazionale e direi anche europea. Il rischio è che tutto questo si traduca in un calo di produzione industriale, in un momento di mercato già non facile».

Preoccupazioni legittime, quelle di Filippo Girardi, presidente della Federazione Anic, in particolare alla luce del sondaggio appena realizzato tra oltre 200 associati della filiera elettronica ed elettrotecnica. Con ben sette aziende su dieci ad evidenziare problemi e conseguenze negative per effetto delle tensioni nel canale di Suez e del conseguente blocco parziale della navigazione mercantile. L'analisi mette in luce anzitutto il valore in gioco: 6,2 miliardi di euro guardando alle esportazioni coinvolte, il 23% del totale settoriale. Quota che sale al 27% (5,4 miliardi) dal lato degli acquisti.

Risultati dal lato delle forniture in gran parte attesi, quelli in arrivo dall'analisi, tenendo conto che tra i componenti chiave di questa filiera vi è proprio l'elettronica, dove la supply chain si allunga fino all'Asia, territorio di elezione per queste produzioni.

Danni e disagi, quelli segnalati, che coinvolgono in particolare le aziende che lavorano nel settore dell'energia (40%) ma anche l'area legata al sistema casa (38%) e quella che opera nelle infrastrutture e nell'industria (22%).

Tra quanti segnalano difficoltà, ad indicare la presenza di ritardi nelle forniture e negli approvvigionamenti come conseguenza degli attacchi alle navi mercantili è il 20%, mentre il 14% segnala incrementi di costi. La stragrande maggioranza, quasi il 66%, indica invece una presenza contemporanea dei due problemi.

Problemi nelle merci in arrivo che sono trasversali, anche se semilavorati e beni finiti sono segnalati come i nodi prioritari in termini di acquisti a rischio.

Quali le misure correttive adottate? Il 56% delle aziende è costretto ad agire di rimessa, reindirizzando i trasporti per bypassare le difficoltà di transito nel Mar Rosso. Ma a segnalare il fatto che si tratta di un problema non marginale è la quota di aziende che sta già valutando di ritardare la lavorazione degli ordini meno urgenti, scelta segnalata dal 52% delle imprese.

Trasferire i costi ai clienti è una delle opzioni, anche se praticata solo

da un'azienda su cinque. Così come ancora poco battuta, a causa della rapidità con cui si manifestato il problema, è la strada del cambio dei fornitori, possibilità segnalata solo dal 16% delle aziende sondate.

«Le ricadute dirette sulle imprese sono già visibili - aggiunge Girardi - e io stesso, nella mia azienda che produce batterie, vedo consegne in arrivo che passano da 25 ad almeno 40 giorni, con costi di trasporto che in qualche caso sono anche triplicati. Spesso i contratti con i clienti impediscono la possibilità di agire sui costi in modo immediato e questo significa che per alcune imprese ci sono anche rischi di realizzare commesse in perdita».

Tema non banale, quello dei potenziali ritardi nell'elettronica, tenendo conto che si tratta di una filiera che a cascata va ad impattare su migliaia di attività produttive. È ancora vivo, del resto, l'impatto sulle produzioni dell'automotive legato alla scarsità nell'offerta di semiconduttori.

Tra materie prime, semilavorati e prodotti finiti, dal lato degli acquisti coinvolti 5,4 miliardi, il 27%



FILIPPO GIRARDI
Presidente
Federazione
Anic

«Le ricadute a valle saranno inevitabili - spiega Girardi - perché l'elettronica è pervasiva. La preoccupazione è quella di vedere questa difficoltà tradursi in una nuova frenata della produzione industriale. Sarebbe l'ennesimo shock in pochi anni: tra Covid, guerre, energia e crisi della supply chain è ormai da tempo che le imprese non sperimentano un periodo di stabilità».

Il pericolo paventato, in una fase caotica in cui i clienti ricercano fonti alternative di materiali e componenti, è quello di essere penalizzati in via non solo temporanea.

«Altre aree potrebbero beneficiare di questa difficoltà che l'intera Europa sperimenta. Credo che affrontare questo tema sia un aspetto prioritario. Ogni guerra è fuori luogo ed è bene cercare soluzioni di tipo politico. Agendo con urgenza, tenendo conto dell'impatto di questo blocco, anche in termini di export. I mercati raggiunti attraverso il canale di Suez sono infatti aree strategiche a cui è destinato oltre il 20 per cento delle vendite estere totali del nostro settore».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



REUTERS

provocato nel rallentamento nell'export di prodotti agroalimentari italiani verso l'estero e in particolare l'Asia e l'Oceania».

Le esportazioni nazionali di alimenti messe a rischio dagli attacchi degli Houthi ammontano invece a 5,5 miliardi di euro, calcola la Coldiretti. Tra i prodotti interessanti ci sono frutta e verdura fresca - le più a rischio poiché facilmente deperibili - per un valore attorno al miliardo di euro, ma anche pasta e i prodotti da forno per 800 milioni, dolci per altri 400 milioni e vino per oltre mezzo miliardo, con la Cina che si contende con gli Usa il primato nel consumo di rossi di cui l'Italia è tra i primi tre Paesi fornitori. Il made in Italy diretto in Medio Oriente, India e Sudest asiatico sconta ora un aumento dei costi di trasporto stimabile in quasi 10 centesimi per ogni chilogrammo, che incide sulla competitività delle imprese nazionali.

Legno-arredo in allarme

Anche le imprese del legno-arredo guardano con preoccupazione alla situazione nel Mar Rosso. Secondo le elaborazioni del centro studi di FederlegnoArredo, nei primi dieci mesi del 2023 le importazioni giunte in Italia passando per il canale di Suez hanno raggiunto un valore di circa 1,9 miliardi di euro,

pari al 19% dell'import complessivo. Il valore dei beni esportati in transito per la medesima rotta è stato invece quantificato in 2,5 miliardi (il 15% del totale).

«Il problema delle merci in uscita è facile da quantificare: il costo dei noli internazionali, a patto di trovare i container, è triplicato e incide soprattutto sul prezzo di vendita finale dei mobili esportati in Medio Oriente, in Asia e Oceania», osserva Paolo Fantoni, vice-presidente di FederlegnoArredo. Più complesso è il tema sul fronte importazioni: «La scarsità di un qualche materiale o componente, infatti, fa scattare un aumento delle speculazioni e dell'inflazione che, al momento, sono solo parzialmente visibili - spiega Fantoni -. Per quanto riguarda il nostro settore, nel solo mese di gennaio abbiamo visto aumenti del 10-15% dei componenti derivanti dalla chimica, oltre ad alcune criticità sulla componentistica, ad esempio cerniere e parti metalliche, destinate soprattutto al settore finiture». Aumenti, questi ultimi, che colpiscono soprattutto le produzioni medio-basse, destinate alla grande distribuzione, mentre i produttori di fascia medio-alta sono favorite da catene di approvvigionamento locali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

rischio 5,3 miliardi di euro di approvvigionamenti. Tale è il valore delle importazioni di materie prime agricole che l'Italia ogni anno fa arrivare dall'Asia e dall'Oceania. Dal Mar Rosso passano oltre 3 milioni di tonnellate di prodotti destinati alle nostre tavole, pari al 9% di tutte le materie prime agroalimentari importate dall'Italia.

Per esempio, transita attraverso il Canale di Suez il 67% di tutto il riso che arriva nel nostro Paese. A seguire, ci sono il 47% degli olii ve-

getali, il 45% del pomodoro trasformato, il 35% di tè e caffè, il 14% dei prodotti ittici, l'11% della frutta a guscio e il 10% degli alimenti per animali. «Il passaggio per il canale di Suez rappresenta il 52% del valore complessivo delle importazioni italiane via mare - spiega Riccardo Fargione, coordinatore del centro studi Divulga -. In entrata si registrano difficoltà nell'approvvigionamento di prodotti e di mezzi tecnici per l'agricoltura, come i fertilizzanti, oltre al danno

LA POSTA IN GIOCO

30%

Import della moda

Secondo la Camera nazionale della moda, nel 2023 l'import del settore ha raggiunto un valore di 50 miliardi, di cui circa un terzo (stime della Banca d'Italia) passa per il Mar Rosso

5,3 miliardi

Agroalimentare

Il centro studi Divulga ha calcolato che il comparto agroalimentare importa materie prime agricole dall'Asia e dall'Oceania, in transito attraverso Suez, per un valore di 5,3 miliardi di euro

1,9 miliardi

Filiera legno-arredo

Il Centro studi di Fla ha quantificato in 1,9 miliardi di euro (il 19% del totale) le importazioni del settore legno-arredo nei primi dieci mesi del 2023 transitate per il Mar Rosso

27%

Elettronica

Un'indagine condotta da Anic tra i suoi associati rileva che la crisi del Mar Rosso mette a rischio, per il settore elettronica ed elettrotecnica, importazioni per 5,4 miliardi, pari al 27% degli acquisti dall'estero delle aziende