

La crisi del Mar Rosso ha stimolato la nascita di alcuni interrogativi strategici: conviene dipendere da un unico fornitore? È vantaggioso collaborare con partner locali?

La piattaforma di supply chain collaboration IUNGO risponde a queste domande a partire da un dato: l'80% delle aziende cerca i fornitori vicino al proprio territorio e non più nell'estremo Oriente.

Con la riduzione del traffico delle navi mercantili tra l'Oceano Indiano e il Mar Rosso sui suoi flussi commerciali, l'Italia perde 95 milioni di euro al giorno. La chiusura temporanea del Canale di Suez ha indebolito le catene di approvvigionamento globali, ma ha anche stimolato la nascita di alcuni interrogativi strategici: conviene dipendere da un unico fornitore? E ancora: è preferibile collaborare con partner locali?

A queste domande risponde la piattaforma di supply chain collaboration in cloud IUNGO, che stima una crescita del nearshoring in Italia al 2025 del 9% e che posiziona il Belpaese in vetta alla classifica delle destinazioni europee favorite per la centralizzazione delle forniture delle aziende continentali insieme a Polonia e Ungheria.

L'analisi è stata condotta a partire da un dato osservato dall'azienda: l'80% dei nuovi fornitori oggi viene cercato vicino e non più nell'estremo Oriente .

In un contesto storico caratterizzato da pandemie, conflitti geopolitici e disastri naturali che causano interruzioni, blocchi, chiusure, restrizioni, ritardi nelle distribuzioni, aumento dei prezzi e scarsità di materie prime, il nearshoring aiuta a prevenire i rischi legati alle interruzioni di lunga durata nelle catene di fornitura e consente di ridurre la dipendenza da regioni geo politicamente instabili.

Ma cos'è il nearshoring e perché può essere definito un vero e proprio trend di mercato? Sempre più aziende adottano questo modello che accorcia la distanza tra il fornitore e l'impresa con l'obiettivo di beneficiare della maggiore flessibilità e reattività che offre, perché la prossimità geografica dei fornitori consente una migliore agilità nella gestione delle scorte e una collaborazione ottimizzata tra partner commerciali. Il nearshoring permette alle imprese di rispondere rapidamente ai turbamenti del mercato grazie alla vicinanza geografica dei fornitori, riducendo i tempi di consegna e migliorando la capacità di adattamento. Abbatte inoltre i costi logistici e agevola la comunicazione e il controllo, diminuendo l'esposizione ai rischi geopolitici. In più, contribuisce alla sostenibilità e alla responsabilità sociale e beneficia di incentivi governativi.

“Il nearshoring offre alle aziende numerosi vantaggi: aumenta la flessibilità, permette di

ridurre i costi logistici e soprattutto i tempi di consegna, consente di avere una maggiore capacità di risposta rispetto alle rapide *variazioni di mercato e aumenta la resilienza della catena di fornitura. Inoltre, migliora la sostenibilità ambientale e facilita l'accesso a talenti qualificati nei paesi vicini.*" - spiega **Andrea Tinti**, CEO & Founder di IUNGO.

Avvicinare, quindi, ma, soprattutto, diversificare per non dipendere da un unico fornitore: differenziare i partner è fondamentale per mitigare i rischi e garantire la stabilità operativa. Questo approccio riduce i rischi legati all'approvvigionamento, migliora le negoziazioni e incrementa la qualità dei prodotti.

"Diversificare i fornitori non solo protegge l'azienda da imprevisti e interruzioni operative, ma consente anche di cogliere opportunità di crescita in un mercato dinamico. Questa strategia permette di ridurre i rischi legati alla dipendenza da un unico fornitore, migliorare le condizioni di negoziazione grazie alla concorrenza, e accedere a risorse e tecnologie avanzate. Inoltre, stimola l'innovazione e garantisce una maggiore flessibilità nell'adattarsi alle variazioni della domanda, contribuendo a una maggiore resilienza e competitività aziendale." - conclude Tinti.

© riproduzione riservata pubblicato il 11 / 06 / 2024