

FOCUS ESTERO

L'analisi semestrale di Apindustria Brescia

CRESCE L'EXPORT MA IL MERCATO ITALIA RESTA STAGNANTE

Angela Dessi

L'export per le piccole e medie imprese bresciane? Un'opportunità di sviluppo, ma anche una importante ancora di salvezza. A ribadirlo è il presidente di Apindustria Douglas Sivieri, presentando l'analisi semestrale del Centro Studi su un campione di circa il 10% delle imprese associate: realtà per il 70% dei casi con un numero di dipendenti compreso tra 10 e 49, per lo più del settore metalmeccanico o delle produzioni meccaniche e con un fatturato (nel 73% dei casi) compreso tra i 500mila e i 5 milioni. I numeri parlano chiaro. La presenza sui mercati comunitari è accertata nell'85% delle aziende campione, con una forte presenza anche degli altri Paesi non comunitari (34% gli altri extra UE e 15% la Russia) e degli Usa (23%). Sia in Europa che nei Paesi extra UE il fatturato 2016 è in crescita sul 2015 per più della metà delle aziende, una percentuale che scende al 44% per gli Usa che garantiscono comunque margini importanti. Più del 41% delle imprese campione, inoltre, ricava più del 50% delle proprie entrate dall'export europeo, mentre il 15% dichiara addirittura di realizzare tra il 90 e il 100% del fatturato oltre confine. Si privilegia l'esportazione diretta, anche con la presenza di uffici di rappresentanza, mentre la partecipazione societaria in altre aziende e l'uso di distributori locali sono formule meno sfruttate.

Guardando al 2017, l'analisi mostra come il 64% del campione intenda continuare i rapporti con i mercati esteri, in qualche caso anche rafforzandoli: tra le mete scelte, l'Europa, la Russia ed i Paesi extra UE, mentre perdono di appeal gli Stati Uniti (solo il 20% degli intervistati vi dedicherà ulteriori sforzi). La ricerca si sofferma anche sulle maggiori difficoltà per le pmi sull'approccio ai mercati esteri. Più che fattori esterni, a pesare paiono essere quelli interni, dalle risorse umane limitate alle ridotte dimensioni aziendali. Per approfondire le tematiche legate all'export, torna venerdì 24 marzo alle 14 in Vanvitelliano Brixia Business Match, il meeting (gratuito) che Apindustria organizza per le pmi: 200 quelle attese, con il Ceta, i rapporti Italia-Russia e le opportunità legate al mercato iraniano. «Continua il trend positivo dei piccoli numeri - commenta Sivieri -. Resta un rammarico per alcuni l'accelerazione sull'export non è solo frutto dell'eccellenza del made in Italy, ma un modo per salvarsi dalla stagnazione del mercato interno».

Il 24 marzo a Palazzo Loggia

Apindustria rilancia con il «Business Match» per nuove opportunità

Stefano Martinelli

Le Pmi bresciane continuano a guardare al mercato estero, con i Paesi dell'area Ue che rimangono i partner più richiesti. E quanto emerge dall'analisi effettuata dal Centro Studi di Apindustria Brescia, sulla base delle interviste a un centinaio di aziende associate (prevalentemente del settore metalmeccanico) per confrontare l'andamento del business fuori dai confini nazionali.

«SI CONFERMA il trend positivo dei piccoli numeri - ha sottolineato il presidente di Apindustria Brescia Douglas Sivieri -, considerato che l'85% delle aziende interpellate ha affermato di essere presente sui mercati comunitari». Questo però, nell'interpretazione del leader dell'organizzazione imprenditoriale di via Lippi, «significa che permangono ancora difficoltà nel panorama interno». Il 15% degli



Sivieri e Garbelli (Apindustria)

intervistati ha dichiarato di realizzare più del 90% del fatturato oltre confine (il 41% supera il 50% confrontandosi solo con l'Ue). «ma le difficoltà delle Pmi nel competere in grandi mercati sono tante - ha confermato la responsabile del Centro Studi di Apindustria Brescia, Maria Garbelli -. Pesano soprattutto cause interne» (piccole dimensioni, mancanza di personale competente) «e meno quelle esterne». Nonostante ciò il 64% del campione ha dichiarato

di voler continuare a mantenere anche nel 2017 rapporti stabili con l'estero. I mercati più appetibili rimangono quelli dei paesi Ue, verso i quali si concentreranno gli sforzi dell'83% degli interpellati. Alto l'interesse anche per la Russia e l'Est Europa, meno per Usa Cina. Il Medio Oriente continua ad essere visto come mercato alternativo a quello comunitario.

«NELLE IMPRESE che già hanno vissuto il ricambio generazionale assisteremo allo sviluppo della rappresentanza digitale - ha aggiunto Sivieri -. Attraverso la promozione dell'azienda tramite internet, sarà il mercato a cercare le imprese, non viceversa». A margine dell'analisi, è stata anche presentata la seconda edizione del convegno «B.B.M.» (Brixia Business Match). Dalle 14 di venerdì 24 marzo, nel salone Vanvitelliano in Loggia, le Pmi (già quasi duecento quelle iscritte) avranno l'occasione di conoscere le possibilità offerte dall'estero. Dopo i saluti del presidente di Apindustria Brescia, Douglas Sivieri, interverranno l'assessore allo Sviluppo economico della Regione Lombardia, Mauro Parolini, il console onorario del Canada a Milano, Ezio Simonelli, il segretario generale della Cdc Italo-Iraniana, Pier Luigi d'Agata, un rappresentante del consolato generale della Russia e il vice presidente di Banca Mediolanum, nonché membro del comitato di presidenza dell'Abi, Giovanni Pirovano. •

© RIPRODUZIONE RISERVATA

BRESCIA



CORRIERE DELLA SERA

corriere.it
brescia.corriere.it
Via Crispi 3, Brescia 25121 - Tel. 030 29941
Fax 030 2994960 - mail: corrierebrescia@rcs.it

Ho risolto i miei problemi, sono stato da...
BRICCHETTI



L'appello
Fondazione Dolci: si cercano opere di Ugo Aldrighi
di **Massimo Tedeschi**
a pagina 10

Il 22 luglio
La voce di Fabi e la magia del Vittoriale
Servizio
a pagina 11

OGGI 17°C
Sereno con venti
Vento: 050-4 Km/h
Umidità: 50%

MER ☀ 4° / 19°	GIO ☀ 6° / 20°	VEN ☀ 5° / 20°	SAB ☁ 6° / 19°
-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------

Fonte: meteo.com
Onomastici: Matilde, Valeriano

dal 1977
Apparecchi Acustici Bricchetti
BRESCIA - SAREZZO
Tel. 030 2429431
www.apparecchibricchetti.it

L'ANALISI DI API INDUSTRIA

Estero, salvezza per molte Pmi

di **Roberto Giulletti**

A passi lenti, ma continua il trend dell'export bresciano, soprattutto per molte piccole e medie imprese. Il centro studi di Api sottolinea che il 41% degli associati dichiara ricavi per il oltre il 50% provenienti dalle vendite oltre frontiera, mentre il 15% fattura all'estero una forbice tra il 90 e il 100%.

a pagina 3

Ma il mercato estero resta il «salvagente» delle Pmi

L'analisi di Api industria: le maggiori soddisfazioni dai paesi europei



Sivieri
Continua il trend dei piccoli numeri dell'export bresciano, ma resta ancora lento il passo del mercato interno

Se da un lato anche le piccole e medie industrie continuano a trovare un salvagente nelle esportazioni, l'altro lato della medaglia ribadisce un dinamismo «a passo lento» del mercato interno. Nel giorno della pubblicazione dei dati Istat, dal centro studi dell'Api arriva la conferma che in ogni caso «continua il trend dei piccoli numeri» dell'export bresciano. Con il 41% del panel di associati Api che dichiara ricavi oltre il 50% proveniente dalle vendite oltre frontiera e il 15% che fatturano all'estero una forbice tra il 90 e il 100% del totale messo a bilancio. Nell'analisi dei mercati di sbocco, le soddisfazioni maggiori arrivano dal mercato europeo seguito dai Paesi extra Ue con Russia compresa mentre ancora marginali sono i mercati medio orientali.

Il primo passo per esplorare mercati stranieri è l'esportazione diretta utilizzando uffici di rappresentanza pluri mandataria, meglio se con agenti che rappresentano la filiera del prodotto. Marginale è l'utilizzo di distributori locali o la partecipazione societaria in aziende del posto. Per chi invece non è an-



Fiera di Hannover. Uno dei canali per farsi conoscere (LaPresse)

cora riuscito ad acquisire quote di mercato all'estero, le difficoltà sono riconducibili a una «scarsità» di risorse umane poco adeguate; alle dimensioni delle aziende e ai costi. L'85% del campione Api utilizza le fiere per farsi conoscere e cresce l'utilizzo di internet e social media. Nuovo interesse riscuotono i servizi messi a dispo-

sizione da via Lippi come l'assistenza legale, le ricerche di mercato, i servizi bancari e la consulenza organizzativa. Ed è inserito in questo contesto l'appuntamento del 24 marzo (ore 14) nel Salone Vanvitelliano di Palazzo Loggia dove saranno presentati i contenuti del recente accordo economico e commerciale tra l'Ue e il Canada ma an-

che lo stato attuale dei rapporti commerciali tra Italia e Russia e le nuove opportunità offerte dal mercato iraniano. Le previsioni per il 2017 dicono di un «64% che intende continuare i rapporti con i mercati esteri, rafforzandoli». Le destinazioni privilegiate continueranno ad essere i Paesi dell'Ue «verso i quali si rivolgeranno gli sforzi commerciali dell'83% del campione intenzionati a sviluppare i rapporti con l'estero».

Confermato l'interesse per la Russia e altri Paesi europei non Ue. Gli Stati Uniti, fuori dai luoghi comuni, non appaiono invece rappresentare una meta privilegiata: solo il 20% vi dedicherà sforzi commerciali ulteriori. Se l'export e l'interesse per i mercati esteri è la caratteristica che emerge dalla ricerca, in modo altrettanto chiaro affiora una «generale sensazione di attesa e di incertezza». Unico settore dove invece l'ottimismo è dato per certo è la metallmeccanica dove la lancetta va verso «un sensibile aumento delle esportazioni nel mercato comunitario».

Roberto Giulletti
© RIPRODUZIONE RISERVATA