



Relazioni con l'estero

I semestre 2017

Centro Studi Apindustria Brescia

SCHEMA ANAGRAFICA

La presente analisi si è sviluppata su un campione rappresentativo della struttura delle imprese di Apindustria Brescia e si quantifica in cento imprese di riferimento, differenziate per numero di dipendenti, fasce di fatturato e, naturalmente, settore d'attività.

Per maggior rappresentatività, in virtù del tema della presente indagine, nella sezione anagrafica si presenta una prima distinzione tra imprese che lavorano con l'estero e imprese che non hanno rapporti commerciali fuori dai confini nazionali.

FASCE DI FATTURATO	campione	rapporti con estero	
		si	no
meno di 500.000€	10%	40%	60%
più di 500.000€, meno di 1Mil€	12%	17%	83%
più di 1Mil, meno di 2Mil€	16%	63%	38%
più di 2Mil, meno di 5Mil€	34%	76%	24%
più di 5Mil, meno di 10Mil€	10%	40%	60%
più di 10Mil, meno di 20Mil€	16%	88%	13%
più di 20Mil, meno di 50Mil€	2%	100%	0%
totale	100%	62%	38%

Complessivamente, il 62% dei rispondenti intrattiene già rapporti con l'estero, mentre il restante 38% no. Di questi ultimi, una parte si dichiara impossibilitato in ragione della tipologia di attività aziendale (per lo più, di servizi).

La fascia di fatturato 1 milione – 5 milioni pesa per il 50% del campione. Di queste, il 72% intrattiene già rapporti con l'estero, contro il 28% che non ha rapporti oltralpe – fatto, questo, spesso legato alla tipologia di attività (per lo più di servizi) dell'impresa.

Il settore più rappresentato è il metalmeccanico, che da solo pesa per il 36% del totale del campione di riferimento.

SETTORE	%
Agroalimentare	6%
Altro	16%
Carto-Grafico-Editoria	2%
Ceramiche-Vetro	2%
Chimico	4%
Edile-lapideo	6%
Elettromeccanica	2%
Elettronica	4%
Legno	4%
Macchine	4%
Metalmeccanico	36%
Plastica-Gomma	2%
Produzioni Meccaniche	10%
Tessile-Abbigliamento	2%

Nella tabella che segue, la classificazione del campione, per numero di dipendenti e, poi, per la presenza di rapporti con l'estero già in essere.

numero dipendenti	% su totale	rapp estero	
		si	no
1-5	12%	17%	83%
6-9	16%	25%	75%
10-15	24%	83%	17%
16-19	8%	75%	25%
20-49	31%	73%	27%
50-99	8%	100%	0%
totale	100%	62%	38%

Come si può notare, al crescere del numero di dipendenti cresce la percentuale di rispondenti che già intrattengono rapporti con l'estero.

Minore è la dimensione aziendale, commisurata in numero di dipendenti, più l'impresa si limita a lavorare sul territorio nazionale.

RAPPORTI CON L'ESTERO

1. PICCOLE E MEDIE IMPRESE E RELAZIONI CON L'ESTERO NEL I SEMESTRE 2017

L'analisi delle destinazioni rivela come la Comunità europea rappresenti la destinazione principale per l'83% dei rispondenti. Di questi, il 48% ne fa la destinazione principale dei propri sforzi commerciali, ricavandone più del 40% del proprio fatturato estero.

	Imprese che lavorano con l'ESTERO	EU	EU > 70%
meno di 500.000€	8%	100%	
più di 500.000€, meno di 1Mil€	4%	100%	100%
più di 1Mil, meno di 2Mil€	17%	75%	33%
più di 2Mil, meno di 5Mil€	42%	80%	50%
più di 5Mil, meno di 10Mil€	4%		
più di 10Mil, meno di 20Mil€	25%	100%	50%
più di 20Mil, meno di 50Mil€	4%	100%	100%
	100%	83%	50%

QUALE CORRELAZIONE TRA LO SVILUPPO ESTERO E LA DIMENSIONE AZIENDALE?

Per comprendere questo aspetto, si è correlata la dimensione aziendale, valutata in termini di fatturato, con lo sviluppo nelle macro aree.

Emerge come l'Europa unita rappresenti il mercato prioritario per tutte le imprese rispondenti, ma a seconda della dimensione aziendale ne facciano il mercato unico/principale o affianchino altre destinazioni di rilievo.

Le imprese con un fatturato al di sotto del milione di euro rappresentano il 12% delle imprese che già intrattengono rapporti con l'estero, e si muovono in mercati europei - che rappresentano l'unico mercato estero di riferimento. Al crescere della dimensione aziendale, cresce la dipendenza dai mercati non domestici. Tale dipendenza si intensifica e al contempo si differenzia su più mercati - che tendenzialmente si affiancano al mercato europeo (come già detto, l'Unione rappresenta un mercato di riferimento per l'83% c. dei rispondenti).

Il 20% dei rispondenti non lavora con la Comunità europea, ma sceglie prevalentemente Paesi europei non appartenenti all'Unione. Si tratta prevalentemente di imprese che lavorano il legno.

Lo sviluppo dei rapporti commerciali del primo semestre rispetto al 2016 è caratterizzato da moderato ottimismo, che si concentra soprattutto sull'Europa – distinta tra Unione Europea e altri Paesi non EU.

In Europa i dati più incoraggianti, segnali di una ripresa, diffusa a più settori, dei rapporti commerciali: in aumento il fatturato per il 50% dei rispondenti, contro il 16% di riduzioni. Meno positiva la situazione al di fuori dell'Unione, dove i restanti Paesi europei incrementano i fatturato delle nostre PMI solo nel 29% dei casi.

La Russia sembra invece rappresentare una destinazione in fase calante nel primo semestre: il 44% dei rispondenti segnala una riduzione del fatturato proveniente dal Paese.

Per lo più caratterizzati da stabilità o limitata oscillazione, i fatturati provenienti dalle altre macro aree indagate. Tra i variabili, il Nord Africa e in particolare la Cina.

	EU	ALTRI EU	RUSSIA	AMERICA	NORD AFRICA	ALTRO AFRICA	MEDIO ORIENTE	CINA	ALTRI ASIA
forte aumento	4%								
lieve aumento	46%	29%	6%		14%		13%	14%	14%
nessuna variazione	35%	43%	50%		71%	100%	88%	57%	86%
lieve riduzione	12%	24%	38%		14%			29%	
forte riduzione	4%	5%	6%						

La formula esportativa principalmente utilizzata rimane l'esportazione diretta o con uffici di rappresentanza, condivisa dal 74% dei rispondenti. Seguono i distributori locali (13%).

esportazioni dirette/uffici di rappresentanza	74%
distributori locali	13%
filiali commerciali	3%
JV	3%
altro (agenti)	6%

La prima meta per le imprese rispondenti rimane la Comunità Europea, dove traggono la maggior parte del proprio fatturato estero il 57% dei rispondenti. Segue la Svizzera (11%).

1° DESTINAZIONE PER L' EXPORT	
Algeria	7%
Tunisia	4%
Cina	7%
Danimarca	4%
Francia	7%
Germania	18%
Norvegia	4%
Olanda	4%
Polonia	4%
Repubblica ceca	4%
Spagna	7%
Ungheria	7%
USA	4%
Messico	7%
Svizzera	11%
Russia	4%

Le imprese rispondenti sono poi state sollecitate circa la propria volontà di espandere la dimensione estera dei propri commerci e, in caso affermativo, in quale area di riferimento e con quali modalità.

Alla domanda 'intendete rafforzare i vostri sforzi commerciali oltre confine', il 68% dei rispondenti ha detto sì. Di questi, poco meno del 18% non ha ancora rapporti oltre confine.

D'altro canto, del 32% che non intende rafforzare i propri rapporti esteri, il 18% aveva una fonte di profitto fuori dall'Italia.

Intendete rafforzare gli sforzi esteri?	
SI	NO
68%	32%

La modalità di sviluppo del fatturato estero per il prossimo futuro presenta una marcata differenza geografica.

Se in Europa (sia Comunitaria che non) lo sviluppo si intende per lo più come naturale prosecuzione di positivi rapporti lavorativi, nelle altre macro aree le imprese intendono investire (sporadicamente anche in modo intenso) per espandere la propria presenza estera in Paesi noti o addirittura nuovi.

	EU	ALTRI EU	RUSSIA	AMERICA	NORD AFRICA	ALTRO AFRICA	MEDIO ORIENTE	CINA	ALTRI ASIA
naturale positivo sviluppo di rapporti esistenti	56%	60%	29%	33%	33%	33%	40%	20%	67%
investimenti per implementare rapporti esistenti, svilupparne nuovi e/o con nuovi paesi	44%	40%	71%	56%	67%	67%	60%	60%	
forti investimenti per implementare rapporti esistenti, svilupparne nuovi e/o con nuovi paesi				11%				20%	33%

2. LE PREVISIONI PER IL II SEMESTRE 2017

Le previsioni sul secondo semestre si caratterizzano per un generale ottimismo sui mercati dell'Europa (Comunitaria e non), dove si prevedono anche sensibili miglioramenti dei rapporti commerciali.

Sostanziale stabilità nelle altre macro aree.

	EU	ALTRI EU	RUSSIA	AMERICA	NORD AFRICA	ALTRO AFRICA	MEDIO ORIENTE	CINA	ALTRI ASIA
sensibile aumento	16%	6%	0%	9%		11%	13%		
lieve aumento	32%	29%	11%	18%	56%	11%	13%		14%
nessuna variazione	40%	59%	67%	55%	44%	78%	75%	100%	86%
lieve riduzione	8%	6%	11%	18%					
forte riduzione	4%								

Le difficoltà riscontrate nello sviluppo internazionale sono legate principalmente alle caratteristiche tipiche delle PMI: le dimensioni aziendali e un limitato stock di risorse (umane e finanziarie) disponibili.

dimensioni aziendali	31%
carenza di personale dedicato	38%
economiche (costi troppo elevati)	15%
finanziarie (difficoltà di accesso al credito)	4%
altre finanziarie	0%
culturali	2%
geopolitiche	8%
linguistiche	8%
inadeguatezza istituzioni	8%
inaffidabilità partner locali	17%
misure protezionistiche	4%
crisi dell'euro	8%
[Altro]	0%

Proprio la carenza di personale dedicato rappresenta, per le imprese che iniziano nel 2017 ad affrontare mercati trasnazionali, il primo problema da risolvere (75% dei rispondenti).

3. RELAZIONI CON L'ESTERO PER IL SETTORE METALMECCANICO

Le imprese metalmeccaniche che intrattengono rapporti con l'estero sono il 33% del totale. Di queste, tutte si rapportano con clienti appartenenti all'Unione Europea - ed il 63% dei rispondenti metalmeccanici ne trae più del 40% del proprio fatturato, di cui ben il 50% ne trae più del 70% del proprio fatturato.

Le variazioni su base semestrale segnalano la Comunità Europea come area che migliora il fatturato delle imprese nel primo semestre del 2017.

	EU	ALTRI EU	RUSSIA	AMERICA
forte aumento				
lieve aumento	55%	17%	25%	33%
nessuna variazione	36%	33%	50%	
lieve riduzione	9%	50%	25%	67%
forte riduzione				

L'esportazione diretta o con uffici di rappresentanza è la formula preferita dall'82% delle imprese, mentre le restanti optano per i distributori locali. L'89% dei rispondenti metalmeccanici intende sviluppare il proprio business estero, nelle modalità indicate nella tabella che segue:

	EU	ALTRI EU	RUSSIA	AMERICA	NORD AFRICA	ALTRO AFRICA	MEDIO ORIENTE	CINA
naturale positivo sviluppo di rapporti esistenti	50%	67%	50%	25%		100%	100%	
investimenti per implementare rapporti esistenti, svilupparne nuovi e/o con nuovi paesi	50%	33%	50%	75%	100%			100%

3.1 RELAZIONI CON L'ESTERO: PREVISIONI II SEMESTRE 2017

Le previsioni per il prossimo semestre sembrano positive per il settore metalmeccanico, nelle macro aree di maggior interesse per le imprese rispondenti. Primeggiano Unione Europea e altri Paesi europei non Eu.

	Come prevedi varierà il fatturato nel II semestre 2017			
	EU	ALTRI EU	RUSSIA	AMERICA
sensibile aumento	10%			
lieve aumento	40%	67%	50%	33%
nessuna variazione	40%	33%	50%	33%
lieve riduzione	10%			33%
forte riduzione				