



FOCUS ESTERO

Analisi semestrale dei dati sullo sviluppo internazionale delle imprese associate

2° semestre

2017

Centro Studi Apindustria Brescia

INDICE

NOTA METODOLOGICA	3
1. FATTURATO ESTERO 2017	4
1.1 Distribuzione del fatturato estero 2017	4
1.2 Formula esportativa e Principali destinazioni	5
1.3 Variazione del fatturato estero: i risultati del 2017	6
2. SVILUPPO DEI RAPPORTI COMMERCIALI CON I MERCATI ESTERI (PREVISIONI 2018)	8
2.1 Indicazioni circa gli sforzi di sviluppo nelle destinazioni estere	8
2.2 Previsioni circa l'andamento dei mercati esteri per il 2018	9
2.3 Problematiche e Servizi di supporto	11

Nota metodologica

La tipologia di questionario somministrata consente una analisi dei mercati esteri, prettamente concentrata su macro aree continentali, con riferimento alla numerosità delle aziende che intrattengono e intendono intrattenere ovvero rafforzare la propria presenza commerciale ed i rapporti internazionali rispetto alle destinazioni selezionate.

Non vi è tuttavia alcuna correlazione con il valore economico dei medesimi, con la frequenza di attivazione di tali rapporti né con la numerosità dei soggetti esteri con cui sono intrattenute o si ipotizza di intrattenere tali relazioni.

Le imprese coinvolte nell'indagine fanno parte di un campione di 100 aziende, rappresentativo della realtà associativa: la tipologia di impresa di riferimento, per tipo di risposte aggregate, è rappresentata dall'impresa di medie dimensioni, con un numero di dipendenti compreso tra 10 e 49 (più del 70% dei rispondenti) con un fatturato compreso tra 1 e 2 milioni di euro (45% dei rispondenti, che sale al 73% aggregando le due categorie immediatamente prossime – tra 500.000euro e 1 milione, e tra 2 e 5 milioni).

Il settore più rappresentato è il metalmeccanico, seguito dalle produzioni meccaniche che, insieme, rappresentano il 70% dei rispondenti.

Scheda anagrafica imprese rispondenti

NUMERO DIPENDENTI	%
1-5	4,26%
6 - 9	6,38%
10-15	25,53%
16-19	6,38%
20-49	38,30%
50-99	14,89%
100-249	4,26%

SETTORE	%
agroalimentare	2%
altro	2%
chimico	4%
edile-lapideo	2%
elettromeccanica	4%
elettronica	2%
informatica e telecomunicazioni	2%
legno	2%
macchine	6%
Metalmeccanico	55%
Produzioni Meccaniche	15%
tessile-abbigliamento	2%

FATTURATO	%
meno di 500.000€	9%
più di 500.000€, meno di 1Mil€	13%
più di 1Mil, meno di 2Mil€	45%
più di 2Mil, meno di 5Mil€	15%
più di 5Mil, meno di 10Mil€	13%
più di 10Mil, meno di 20Mil€	6%
più di 20Mil, meno di 50Mil€	9%
più di 50Mil€	0

1. FATTURATO ESTERO 2017

1.1 Distribuzione del fatturato estero 2017

La tabella che segue indica la suddivisione del fatturato estero nelle macro aree indicate, per fasce di fatturato (quota parte del fatturato totale, realizzato nell'area di riferimento).

	n. az nell'area	quote mercato estero			
		0-10%	11-20%	21-59%	60% e oltre
EU	100%	21%	9%	26%	44%
EUROPA non EU	50%	65%	18%	12%	6%
RUSSIA	9%	100%			
AMERICA	29%	60%		30%	10%
NORD AFRICA	21%	86%		14%	
MEDIO ORIENTE	18%		100%		
CINA E ASIA	21%	86%		14%	

La presenza su mercati comunitari è accertata dalla totalità (100%) dei compilatori, seguita dagli altri Paesi europei non appartenenti all'Unione (in cui ha sviluppato rapporti commerciali il 50% dei rispondenti - di cui il 9% solo in Russia) e dagli Stati Uniti (29%).

Il 44% dei rispondenti realizza più del 60% dell'intero fatturato nell'Unione: di questi, il 40% presenta quote superiori al 95%.

Abbiamo quindi verificato la correlazione tra le destinazioni, per evidenziare la geografia delle scelte di sbocco svolte dalle imprese associate che hanno compilato il questionario.

	EUROPA NON EU	RUSSIA	AMERICA	NORD AFRICA	MEDIO ORIENTE	CINA E ASIA
CORRELAZIONE	-0,37	-0,20	-0,03	-0,20	-0,73	-0,20

Dall'analisi incrociata dei dati sulla presenza delle imprese nelle diverse macroaree si desumono due considerazioni che avvalorano quanto rilevato nelle scorse indagini internazionali:

- lo sviluppo delle imprese di piccole e medie dimensioni nei mercati extra domestici si sviluppa con la logica della prossimità: i contesti limitrofi rappresentano e continuano a rappresentare la scelta primaria da parte delle imprese;
- sussiste una correlazione negativa tra la presenza nell'area dell'Unione Europea, e la presenza sugli altri mercati esteri:
 - o tanto maggiore risulta la dipendenza dal mercato comunitario europeo, espressa da quote di fatturato elevate, tanto minore è la presenza dell'impresa in altre macro aree (quote di fatturato ridotte o addirittura assenti);
 - o tanto minore è la presenza sui mercati comunitari (con quote di mercato al di sotto del 20%), tanto più elevata la probabilità di presenza in altre macro aree.

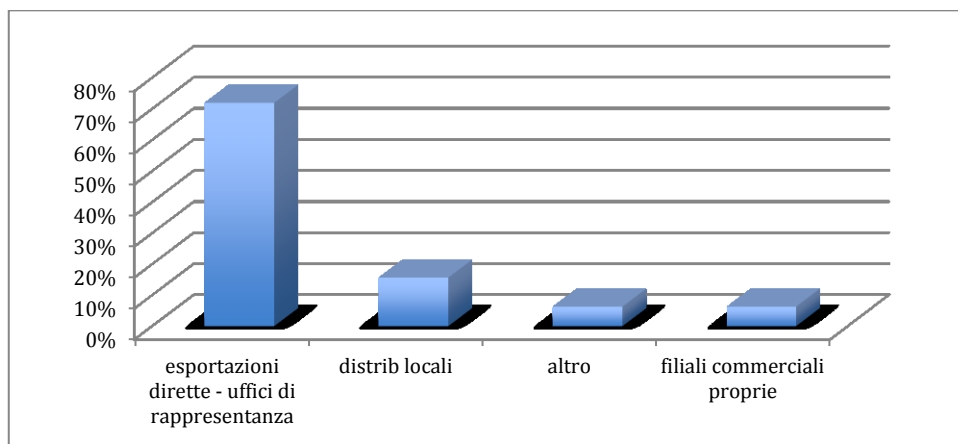
Per correttezza di ricerca si segnala come siano effettivamente rilevati casi di imprese con quote di mercato estremamente elevate in altre macro aree; tuttavia, la sporadicità del caso non consente un utilizzo statistico, pertanto nulla si può rilevare e commentare in questo senso.

1.2 Formula esportativa e principali destinazioni

La formula esportativa prevalentemente utilizzata è rappresentata senz'ombra di dubbio dall'esportazione diretta, anche con uffici di rappresentanza, fruita dal 72%c. dei rispondenti

Operare tramite distributori locali è opzione adottata dal 16%c. dei rispondenti.
Solo il 6% dei rispondenti dichiara di aver aperto filiali commerciali proprie.

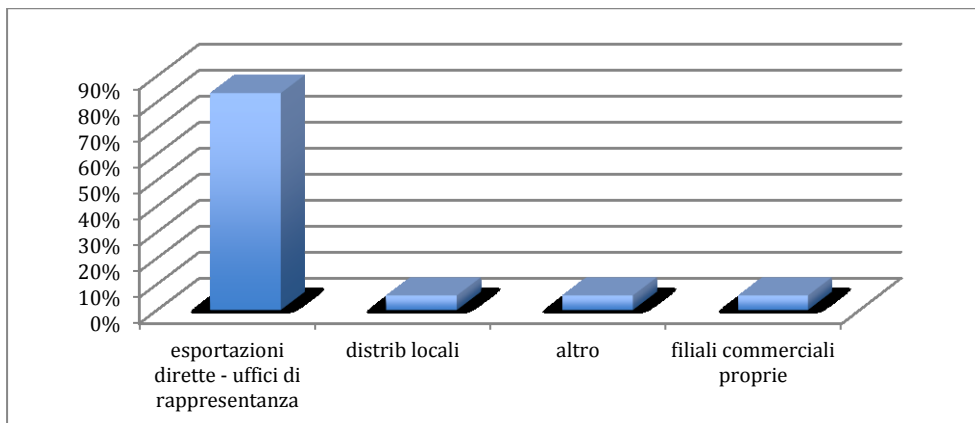
Filiali commerciali proprie	6%
Esportazioni dirette uffici di rappresentanza	72%
Distributori locali	16%
Altro	6%



Le imprese metalmeccaniche confermano a grandi linee le tendenze espresse dal complesso degli associati, come si evince dalla tabella sotto riportata.

Coerentemente con le caratteristiche del proprio settore d'appartenenza, le imprese metalmeccaniche ricorrono in modo più contenuto alle filiali commerciali proprie.

Filiali commerciali proprie	6%
Esportazioni dirette uffici di rappresentanza	83%
Distributori locali	6%
Altro	6%



Le principali destinazioni per il 2017 sono state

- Germania (30% dei rispondenti)
- Francia (20% dei rispondenti)
- Spagna (7% dei rispondenti)
- Danimarca (7% dei rispondenti).

Per le imprese che lavorano all'estero per quote di fatturato superiori al 60%, emergono

- Stati Uniti
- Germania
- Danimarca
- Ungheria
- Spagna.

1.3 Variazione del fatturato estero: i risultati del 2017

Le imprese rispondenti hanno per lo più condiviso i dati circa la variazione del fatturato estero dell'anno appena concluso rispetto al 2016.

Le tabelle che seguono riassumono i risultati, esaminati indipendentemente, della variazione.

Permangono situazioni molto varie, in cui l'impresa registra contrazioni massicce del fatturato estero; tuttavia, fatte salvo situazioni estreme registrate sporadicamente, le macro aree per le quali è disponibile un maggior numero di risposte (Unione Europea, Stati Uniti e altri Paesi europei non appartenenti all'Unione) sembrano confermare che l'approccio ai mercati esteri è una via di sviluppo che consente margini spesso importanti.

Il fatturato è cresciuto nella comunità europea per il 50% dei rispondenti, il 21% dei quali presenta un incremento superiore al 10%); similmente negli altri Paesi europei non EU, in cui l'incremento del fatturato è condiviso dal 50% dei rispondenti. Utile in crescita negli Stati Uniti per il 30% dei rispondenti.

VARIAZIONE FATTURATO ESTERO 2017 VS.2016	EU	USA	NORD AFRICA	MEDIO ORIENTE	RUSSIA	ALTRO EU	CINA
Rispondenti su totale degli intervistati	100%	29%	21%	18%	9%	50%	21%
sensibile AUMENTO +10	21%	20%	29%	17%	33%	12%	29%
leggero AUMENTO	29%	10%	0%	33%	0%	18%	29%
stabile	38%	50%	43%	0%	67%	53%	14%
leggera RIDUZIONE	9%	10%	14%	33%	0%	12%	29%
sensibile RIDUZIONE - 10	3%	10%	14%	17%	0%	6%	0%

VARIAZIONE FATTURATO ESTERO 2017 VS.2016 - SINTESI	EU	USA	NORD AFRICA	MEDIO ORIENTE	RUSSIA	ALTRO EU	CINA
AUMENTO	50%	30%	29%	50%	33%	29%	57%
STABILE	38%	50%	43%	0%	67%	53%	14%
CALO	12%	20%	29%	50%	0%	18%	29%

Per comprendere meglio le fluttuazioni segnalate dagli associati su più mercati, l'andamento del fatturato estero europeo è stato quindi messo in correlazione con quello realizzato nelle altre macro aree. Si è scelto il fatturato europeo quale punto di riferimento in quanto caratterizzante la totalità degli associati presi a campione nella presente indagine.

	USA	NORD AFRICA	MEDIO ORIENTE	RUSSIA	ALTRO EU	CINA
CORRELAZIONE	0,73	0,42	-0,41	0,72	0,83	0,31

Dall'analisi delle risultanze di correlazione, emerge una evidente, forte correlazione positiva tra il mercato europeo e l'attiguo mercato extra EU; fortemente correlate anche le fluttuazioni tra mercato europeo e statunitense.

Interessante sottolineare invece la correlazione negativa tra gli andamenti del fatturato europeo e quelli realizzati in Medio Oriente: questo significherebbe che quest'ultimo vive una tendenza inversa rispetto agli accadimenti del nostro continente e potrebbe utilmente rappresentare una via di sviluppo nel caso di contrazioni sul mercato comunitario.

Chiaramente, per poter dare consistenza a questo segnale servirebbero indagini ulteriori, non attinenti a questa sede di ricerca.

2. SVILUPPO DEI RAPPORTI COMMERCIALI CON I MERCATI ESTERI (previsioni 2018)

2.1 Indicazioni circa gli sforzi di sviluppo nelle destinazioni estere

Agli associati è stato chiesto di dare una previsione circa gli andamenti dei mercati esteri per la propria attività, per il semestre in corso.

Il 59% dei rispondenti intende rafforzare i rapporti esistenti o sviluppare ulteriormente le proprie relazioni commerciali estere, contro il 9% dei rispondenti che si dichiara soddisfatto della situazione che sta attraversando.

Le destinazioni privilegiate sono in grande maggioranza i Paesi della comunità europea, verso i quali si rivolgeranno gli sforzi commerciali del 83% dei rispondenti intenzionati a sviluppare i rapporti esteri.

Gli Stati Uniti paiono rappresentare una destinazione rilevante per il futuro, con il 45% di intenzioni di sviluppo per il 2018.

Le mete privilegiate sono rappresentate quindi da Paesi del continente europeo, Comunità Europea in testa, seguita da Paesi non EU, di pari passo con gli Stati Uniti.

Intendete rafforzare o sviluppare i rapporti commerciali con Paesi ESTERI-	SI	EU	USA	NORD AFRICA	MEDIO ORIENTE	RUSSIA	ALTRO EU	CINA
Tutti i settori	59%	80%	45%	25%	10%	25%	45%	15%
Metalmecanico	50%	90%	30%	50%	10%	20%	30%	0%

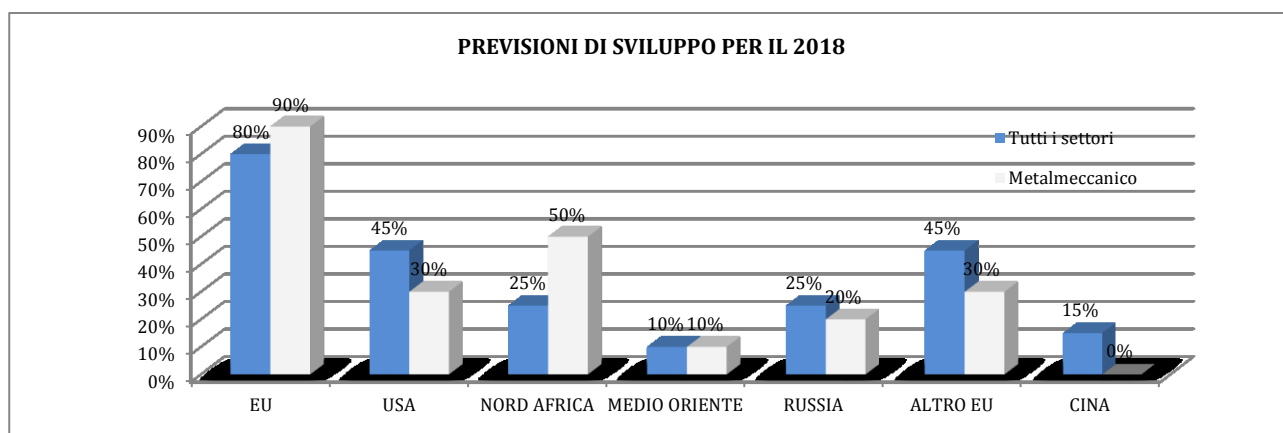
INTENSITA' DELLO SFORZO DI SVILUPPO (le percentuali sono relative al complesso delle intenzioni di sviluppo in una data area, espresse nella tabella precedente)	EU	USA	NORD AFRICA	MEDIO ORIENTE	RUSSIA	ALTRO EU	CINA e ASIA
Naturale positivo sviluppo di rapporti esistenti	63%	22%	100%	50%	80%	67%	33%
Investimenti per implementare rapporti esistenti, svilupparne nuovi e/o con nuovi Paesi	31%	56%		50%		33%	33%
Forti investimenti per implementare rapporti esistenti, svilupparne nuovi e/o con nuovi Paesi	6%	22%			20%		33%

Incrociando l'intenzione di sviluppo in un'area con una valutazione circa l'intensità del medesimo, i risultati variano, rivelando come nonostante il continente europeo raccolga numericamente le maggiori intenzioni di espansione, si tratti prevalentemente di un ampliamento naturale delle relazioni commerciali (63%).

I maggiori sforzi di sviluppo di rapporti esteri o di nuove relazioni si concentrano negli Stati Uniti, e parimenti in Russia e Asia ed EU.

Il **settore metalmecanico** rispecchia a grandi linee le tendenze complessive ora delineate. La Comunità Europea rappresenta una priorità per il 90% dei rispondenti, che intendono focalizzarsi fortemente in Nord Africa (50%), nel resto dell'Europa e Stati Uniti (30%), mentre manca del tutto un interesse per l'Asia.

Si segnala tuttavia come solo la metà dei rispondenti (50%) dichiara la propria intenzione di implementare i rapporti commerciali nelle aree di destinazione sopra indicate.



2.2 Previsioni circa l'andamento dei mercati esteri per il 2018

Gli associati intervistati sono stati sollecitati a dare una previsione circa l'andamento dei mercati esteri. Tra i nuovi mercati su cui intendono concentrarsi emergono in primis Germania, Stati Uniti e Svizzera. Non mancano anche Paesi come Polonia, Marocco e Malesia.

La previsione per il 2018 è stata razionalizzata nelle cinque categorie indicate, secondo la scala di gradimento a cinque punti Likart.

PREVISIONI VARIAZIONE FATTURATO ESTERO	EU	USA	NORD AFRICA	MEDIO ORIENTE	RUSSIA	ALTRO EU	CINA
Rispondenti su totale degli intervistati	91%	29%	21%	18%	9%	50%	21%
sensibile AUMENTO +10	3%	20%				6%	
leggero AUMENTO	45%		57%	33%		29%	43%
stabile	45%	60%	43%	50%	100%	59%	43%
leggera RIDUZIONE	3%	10%		17%		6%	14%
sensibile RIDUZIONE -10	3%	10%					

Dall'analisi dei risultati è emerso un generale clima di cautela, che trova poche punte di estremo pessimismo, confinate al mercato dell'Unione e agli Stati Uniti.

La stabilità per il 2018 è la sensazione più diffusa, ma con sviluppi ottimistici nell'Europa Comunitaria (48% dei casi) e non (35%), in Nord Africa (57%) e Cina (tali percentuali vanno tuttavia lette alla luce della rilevanza della destinazione nelle risposte degli intervistati).

La generale sensazione di attesa, espressa dalla categoria 'nessuna variazione di rilievo', è superata dall'ottimismo solo per i rapporti intrattenuti nella Comunità Europea, la più rappresentativa delle aspettative condivise dal complesso dei rispondenti (91%).

Per ogni area si è messa in relazione la redditività (intesa come quota di fatturato) con la previsione di sviluppo sul mercato stesso.

Per la numerosità statistica del campione rispondente, le aree di maggior rilievo sono la comunità Europea, l'Europa extra EU e l'America.

L'area comunitaria rivela una forte stabilità delle previsioni sul nuovo anno, mentre le variazioni più sensibili si riscontrano nella fascia di fatturato 0-10%. Molto positivo il riscontro sulla variazione del fatturato in crescita: il 45% dei rispondenti che prevede un lieve aumento ha rapporti intensi nell'area, da cui deriva più del 20% del proprio fatturato (in molti casi, quote superiori al 60%).

EU	Previsione di sviluppo nel 2018				
	sensibile riduzione	lieve riduzione	nessuna var	lieve aumento	sensibile aumento
0-10%	100%		21%		100%
11-20%			14%		
21-59%			7%	57%	
60% e oltre		100%	57%	43%	
	3%	3%	45%	45%	3%

EXTRA EU	Previsione di sviluppo nel 2018				
	sensibile riduzione	lieve riduzione	nessuna var	lieve aumento	sensibile aumento
0-10%		100%	80%	20%	100%
11-20%				60%	
21-59%			10%	20%	
60% e oltre			10%		
		6%	59%	29%	6%

Riscontri molto simili anche sul fronte dell'Europa non comunitaria, dove tuttavia le quote di fatturato provenienti dall'area si mantengono contenute.

AMERICA	Previsione di sviluppo nel 2018				
	sensibile riduzione	lieve riduzione	nessuna var	lieve aumento	sensibile aumento
0-10%			83%		50%
11-20%			17%		
21-59%		100%			
60% e oltre	100%				
	10%	10%	60%		20%

In America, le situazioni di sensibile aumento si prevedono per le imprese con quote di fatturato estero nell'area molto contenute; agli antipodi, le imprese con quote molto elevate prevedono una contrazione importante nel 2018.

RUSSIA	Previsione di sviluppo nel 2018				
	sensibile riduzione	lieve riduzione	nessuna var	lieve aumento	sensibile aumento
0-10%			100%		
11-20%					
21-59%					
60% e oltre					
			100%		

NORD AFRICA	Previsione di sviluppo nel 2018				
	sensibile riduzione	lieve riduzione	nessuna var	lieve aumento	sensibile aumento
0-10%			100%		
11-20%					
21-59%				25%	
60% e oltre					
			43%	57%	

MEDIO ORIENTE	Previsione di sviluppo nel 2018				
	sensibile riduzione	lieve riduzione	nessuna var	lieve aumento	sensibile aumento
0-10%		100%	100%	100%	
11-20%					
21-59%					
60% e oltre					
		17%	50%	33%	

CINA e altri PAESI ORIENTALI	Previsione di sviluppo nel 2018				
	sensibile riduzione	lieve riduzione	nessuna var	lieve aumento	sensibile aumento
0-10%			100%	67%	
11-20%					
21-59%				33%	
60% e oltre					
		14%	43%	43%	

2.3 Problematiche e Servizi di supporto

Le difficoltà riscontrate dagli associati nello sviluppo estero hanno disincentivato una parte delle imprese nella ricerca di clienti al di fuori del mercato domestico.

Proprio alle imprese che non hanno contatti oltr'Alpe ma che hanno mostrato un interesse, non andato a buon fine, è stato chiesto quali problemi abbiano impedito lo sviluppo di positive relazioni commerciali.

Al di là di un disinteresse da parte del 23% dei rispondenti, le difficoltà maggiori all'avvio di relazioni estere si riscontrano su due fronti:

- la dimensione aziendale (23%) e caratteristiche interne all'impresa (carenza di personale 8%; barriere linguistiche 8%; costi troppo elevati 8%);
- problemi esogeni: partner locali che appaiono inaffidabili (8%) o inadeguatezza delle istituzioni (8%) non in grado di supportare l'impresa nel superamento delle difficoltà di approccio all'estero anche dal punto di vista amministrativo.

NON SO NON MI SON POSTO IL PROBLEMA	23%
DIMENSIONI AZIENDALI	23%
CARENZA PERSONALE DEDICATO	15%
ECONOMICHE (COSTI TROPPO ELEVATI)	8%
FINANZIARIE (DIFFICOLTA' ACCESSO AL CREDITO)	
ALTRE FINANZIARIE	
CULTURALI	
GEOPOLITICHE	
LINGUISTICHE	8%
INADEGUATEZZA ISTITUZIONI	8%
INAFFIDABILITA' PARTNER LOCALI	8%
MISURE PROTEZIONISTICHE	
CRISI DELL'EURO	8%
ALTRO	

Tra le problematiche riscontrate non viene citata la difficoltà di accesso al credito, forse perché attinente a fasi più operative e successive ad un primo approccio all'estero a cui, probabilmente, le imprese intervistate non sono giunte. Questa considerazione emerge dall'analisi proposta nel prosieguo, con riferimento alle imprese che lavorano con l'estero e per le quali le difficoltà finanziarie si presentano massicciamente.

Interessante rilevare come nel 2017 la crisi economica espleti ancora i propri effetti, disincentivando l'8% dei rispondenti nella ricerca di nuovi mercati.

Da un lato, quindi, i risultati per le imprese che già hanno un approccio commerciale ai mercati esteri.

D'altra parte, anche chi lavora e intende sviluppare la propria dimensione estera trova limiti e problemi talvolta pesanti, che limitano le effettive possibilità di crescita.

Le cause di difficoltà sono distinte in cause interne e cause esterne. Le imprese potevano dare una risposta multipla a questa domanda.

Tra le cause endogene, le risorse umane non adeguate, (numerosità, competenze anche linguistiche) e la dimensione aziendale (in tutti i suoi aspetti, dal produttivo al logistico,,,...).

Tra le cause esogene, problematiche con i Paesi di destinazione (partner locali, limiti del Paese di destinazione) e con le strutture di supporto (banche e istituti finanziari, istituzioni, etc.).

I risultati si possono riassumere nella tabella che segue.

NON SO NON MI SON POSTO IL PROBLEMA	9%
DIMENSIONI AZIENDALI	24%
CARENZA PERSONALE DEDICATO	38%
ECONOMICHE (COSTI TROPPO ELEVATI)	29%
FINANZIARIE (DIFFICOLTA' ACCESSO AL CREDITO)	26%
ALTRE FINANZIARIE	9%
CULTURALI	12%
GEOPOLITICHE	6%
LINGUISTICHE	15%
INADEGUATEZZA ISTITUZIONI	9%
INAFFIDABILITA' PARTNER LOCALI	21%
MISURE PROTEZIONISTICHE	15%
CRISI DELL'EURO	6%

I rispondenti individuano nella struttura aziendale le proprie difficoltà maggiori: la carenza di personale dedicato pesa per il 38% dei rispondenti, accanto alle difficoltà economiche (29%), mentre le dimensioni aziendali inciderebbe per il 24% dei rispondenti.

Le difficoltà di accesso al credito rimangono un problema vivo per il 26% delle imprese.

Di forte impatto anche l'inaffidabilità dei partner locali (21% delle imprese intervistate).

Non sono sicuramente da trascurare le altre risposte relative alle problematiche esogene all'impresa, per le quali possono essere di supporto i servizi di internazionalizzazione: barriere protezionistiche, culturali, geopolitiche, linguistiche etc.

Le difficoltà finanziarie riscontrate riguardano prevalentemente la posizione dell'impresa (21%) e il profilo del cliente (15%) o del suo Paese (15%).

Affidamento creditizio alla nostra azienda	21%
L'azienda potenziale cliente non è ritenuta bancabile	15%
L'operazione non è ritenuta bancabile per durata o importo dell'operazione	3%
L'operazione non è ritenuta bancabile per clausole contrattuali (es. richieste di collaudo,...)	3%
L'operazione non è ritenuta bancabile per rischio Paese	15%
L'operazione non è ritenuta bancabile per la controparte corporate	0%
L'operazione non è ritenuta bancabile per tipologia di merce trattata	3%