

## L'ANALISI

Il focus di Apindustria su 100 aziende

## L'EXPORT FA VOLARE ANCHE LE VENDITE DELLE PMI

Angela Dessi

**L'**export fa volare mercati e fatturati delle pmi bresciane. A dirlo è il «Focus estero - Analisi semestrale dei dati sullo sviluppo internazionale delle imprese associate» realizzato dal Centro Studi Apindustria Brescia su 100 imprese rappresentative del settore (dipendenti tra 10 e 49 e fatturato sotto i 2 milioni di euro) che mostra come nel 2017 la gran parte delle Pmi bresciane vocate all'export abbia aumentato la quota relativa dei fatturati legati alle esportazioni. In particolare, per il 20% del campione i ricavi sono cresciuti in misura superiore al 10% rispetto al 2016.

Le macro aree per le quali sono disponibili un maggior numero di risposte (vale a dire Ue, Stati Uniti e altri Paesi europei non Ue) confermerebbero, stando al rapporto, 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, come anticipato, presenta un incremento superiore al 10%; similmente negli altri Paesi europei non Ue, in cui l'incremento del fatturato è condiviso dal 50% dei rispondenti. Utile in crescita negli Stati Uniti per il 30% dei rispondenti. Per quanto riguarda gli sbocchi, trova conferma quanto rilevato nelle precedenti indagini, cioè che 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. La formula esportativa prevalentemente utilizzata è rappresentata in gran misura dall'esportazione diretta, anche con uffici di rappresentanza, fruita dal 72% delle aziende. Incoraggianti anche le previsioni per il 2018, con il 59% dei rispondenti che dichiara che intende rafforzare i rapporti esistenti o sviluppare ulteriormente le proprie relazioni commerciali estere, soprattutto nell'area Ue (80%) e negli Stati Uniti (45%). In un caso su tre vi è l'intenzione di realizzare investimenti appositi per «implementare rapporti esistenti o svilupparne di nuovi».

E i fatturati? La metà di chi intrattiene rapporti nell'area Ue immagina nel 2018 una crescita lieve (45%) o sensibile (3%). Positive le aspettative anche verso il Nord Africa, il Medio Oriente e la Cina. «Molte Pmi si stanno avvicinando ai mercati esteri con la giusta dose di entusiasmo e di prudenza - commenta Douglas Sivieri, presidente di Apindustria - . I dati 2017 e le previsioni 2018 confermano la crescita di mercati e fatturati. Per le nostre Pmi - conclude - l'apertura ai mercati è un passaggio obbligato che cerchiamo di accompagnare con il nostro ufficio Estero e la relativa rete di consulenti».

**L'indagine di Apindustria****Pmi, export cresce (10%)  
verso i paesi comunitari**

**L'**export come strada obbligata per far quadrare i conti delle Pmi. Questo è l'esito dell'indagine semestrale dei dati sullo sviluppo internazionale su un campione di imprese associate ad Apindustria. Il Centro studi ha infatti evidenziato come per il 20% delle aziende consultate, la quota di fatturato legata alle esportazioni sia aumentata di oltre 10 punti percentuali. A crescere è stato l'export verso i Paesi della Comunità europea a conferma di come lo sviluppo delle Pmi si sviluppa con la logica della prossimità. La formula utilizzata (il 72%) è l'esportazione diretta. Per il 2018 un imprenditore su due intende rafforzare i rapporti esistenti o sviluppare le relazioni commerciali, in particolare nell'area comunitaria (80%) e negli Usa (45%). (r.g.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Made in Brescia: export cresce anche nel 2018

Feb 20, 2018



(red.) Nel 2017 la gran parte delle **PMI bresciane vocate all'export** ha aumentato la quota relativa dei propri fatturati legati alle esportazioni, nel 20% dei casi in misura superiore al 10% rispetto al 2016. **Le previsioni per il 2018 pregustano un'ulteriore crescita, nel mercato comunitario ma non solo.** A registrarlo è il «Focus estero – Analisi semestrale dei dati sullo sviluppo internazionale delle imprese associate» realizzato dal Centro Studi **Apindustria Brescia**.

Cento le imprese coinvolte nell'indagine che fanno parte di un campione rappresentativo della realtà associativa, composto prevalentemente da aziende con numero di dipendenti tra 10 e 49 e fatturato inferiore ai due milioni di euro. Le esportazioni, anche nel 2017, si sono confermate come una strada in parte obbligata ma che, soprattutto, consente opportunità di crescita importanti per la vita aziendale. «Le macro aree per le quali sono disponibili un maggior numero di risposte (Unione Europea, Stati Uniti e altri Paesi europei non appartenenti all'Unione) – si legge nel rapporto – 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». Per quanto riguarda gli sbocchi, trova conferma quanto rilevato nelle precedenti indagini, cioè che 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. La formula esportativa prevalentemente utilizzata è rappresentata in gran misura dall'esportazione diretta, anche con uffici di rappresentanza, fruita dal 72% delle aziende.

**ASSOCIAZIONI - Notizie, eventi, informazioni e novità sulle associazioni di Brescia»**



**Export, per le PMI bene il 2017 e fiducia per il 2018**

L'indagine tra le imprese associate del Centro Studi Apindustria registra una crescita di interesse anche per nuovi mercati.

Nel 2017 la gran parte delle PMI bresciane vocate all'export ha aumentato la quota relativa dei propri fatturati legati alle esportazioni, nel 20% dei casi in misura superiore al 10% rispetto al 2016.

Le previsioni per il 2018 pregustano un'ulteriore crescita, nel mercato comunitario ma non solo. A registrarlo è il «Focus estero - Analisi semestrale dei dati sullo sviluppo internazionale delle imprese associate» realizzato dal Centro Studi Apindustria Brescia.

**Cento le imprese coinvolte nell'indagine** che fanno parte di un campione rappresentativo della realtà associativa, composto prevalentemente da aziende con numero di dipendenti tra 10 e 49 e fatturato inferiore ai due milioni di euro. Le esportazioni, anche nel 2017, si sono confermate come una strada in parte obbligata ma che, soprattutto, consente opportunità di crescita importanti per la vita aziendale.

«Le macro aree per le quali sono disponibili un maggior numero di risposte (Unione Europea, Stati Uniti e altri Paesi europei non appartenenti all'Unione) - si legge nel rapporto - 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».

Per quanto riguarda gli sbocchi, trova conferma quanto rilevato nelle precedenti indagini, cioè che 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**. La formula esportativa prevalentemente utilizzata è rappresentata in gran misura dall'esportazione diretta, anche con uffici di rappresentanza, fruita dal 72% delle aziende.

Per quanto riguarda le previsioni sul 2018, «**il 59% dei rispondenti intende rafforzare i rapporti esistenti o sviluppare ulteriormente le proprie relazioni commerciali estere**», in particolare nell'area Ue (80%) e negli Stati Uniti (45%), visto nella maggior parte dei casi come «naturale positivo sviluppo di rapporti esistenti». In un caso su tre vi è l'intenzione di realizzare investimenti appositi per «implementare rapporti esistenti o svilupparne di nuovi».

L'impegno nei mercati esteri si tradurrà in maggiori fatturati? La metà di chi intrattiene rapporti nell'area Ue immagina una crescita lieve (45%) o sensibile (3%). Positive le aspettative anche verso il Nord Africa, il Medio Oriente e la Cina. Per quanto riguarda le difficoltà ad approcciarsi ai mercati esteri, dimensione aziendale, barriere linguistiche, costi elevati, partner locali inaffidabili o mancanza di sostegno adeguato sono quelle risultate prevalenti. «Molte Pmi si stanno avvicinando ai mercati esteri con la giusta dose di entusiasmo e di prudenza - afferma Douglas Sivieri, presidente di Apindustria -. I dati relativi al 2017 e le previsioni per il 2018 confermano crescita di mercati e fatturati. L'area Ue è quella di gran lunga più importante, ma cresce l'interesse anche per altre aree, Asia e Medio Oriente in primo luogo. Per le nostre PMI l'apertura ai mercati è un passaggio obbligato che cerchiamo di accompagnare con il nostro Ufficio Estero e la relativa rete di consulenti».

**data di pubblicazione: 21/2/2018**

**L'indagine di Apindustria**

## Pmi, un 2017 ok all'estero e un 2018 con ottimismo

Un 2017 positivo, un 2018 all'insegna della fiducia per le piccole e medie aziende del territorio: emerge dal «Focus estero - Analisi semestrale dei dati sullo sviluppo internazionale delle imprese associate» realizzato dal Centro Studi di Apindustria Brescia.

**NELLO SCORSO** esercizio la gran parte delle Pmi vocate all'export mostra un aumento della quota di fatturato legata alle esportazioni, nel 20% dei casi in misura superiore al 10% rispetto al 2016. Le previsioni per quest'anno preguistano un ulteriore progresso, nel mercato comunitario ma non solo. Per quanto riguarda le previsioni il 59% del campione intende rafforzare i rapporti esistenti o sviluppare ulteriormente le proprie relazioni commerciali oltre confine, in particolare nell'area Ue (80%) e negli Stati Uniti

(45%), visto nella maggior parte dei casi come «naturale positivo sviluppo di rapporti esistenti». In un caso su tre c'è l'intenzione di realizzare investimenti appositi per «implementare rapporti esistenti o svilupparne di nuovi». L'impegno sul fronte export si tradurrà in maggiori fatturati? La metà di chi intrattiene rapporti nell'area Ue immagina un lieve (45%) o sensibile (3%) miglioramento. Positive le aspettative anche verso il Nord Africa, il Medio Oriente e la Cina.

«**MOLTE PMI** si stanno avvicinando ai mercati esteri con la giusta dose di entusiasmo e prudenza - afferma Douglas Sivieri, leader di Apindustria Brescia - L'area Ue è quella di gran lunga più importante, ma cresce l'interesse anche per altre, Asia e Medio Oriente in primo luogo. Per le Pmi l'apertura ai mercati è un passaggio obbligato». ●

© BRUNO ZINER/ESPRESSO