

COMUNICATO STAMPA

Brexit e Via della Seta? *Le Pmi bresciane sono attente ma pensano soprattutto a rafforzarsi nell'Unione Europea. Lo rileva un'indagine tra gli associati del Centro Studi Apindustria*

Brexit e Via della Seta sono guardate con attenzione ma le PMI bresciane pensano soprattutto a consolidare e rafforzare la loro presenza nei mercati dove sono già presenti e quindi, essenzialmente, a Germania, Francia e altri paesi dell'Unione. A registrarlo è l'indagine «Relazioni con l'estero 2019» realizzata dal centro Studi Apindustria intervistando 100 imprese associate. Delle imprese che hanno relazioni con l'estero (il 62% del campione) la macro area di primo e maggior interesse commerciale rimane di gran lunga la Comunità europea (9 imprese su dieci tra quelle che esportano). Seguono relazioni con altri Paesi europei non Ue. Nei primi mesi dell'anno gli intervistati non hanno investito nello sviluppo di nuove relazioni estere (91% del campione), insistendo invece nel rafforzamento delle relazioni che già hanno costruito sui mercati. La Cina - Paese col quale le relazioni commerciali sono comunque in crescita da tempo - continua al momento a rappresentare invece una destinazione 'terza' rispetto a consolidate relazioni in Europa. Questo spiega anche le risposte in merito ai recenti accordi firmati sulla cosiddetta «Via della Seta». Il 45,6%, alla domanda su cosa pensi della Via della Seta, si dice al momento non interessato. Il 19% circa si dice convinto che questi accordi consentiranno alla propria impresa o di migliorare i rapporti già esistenti con il mercato cinese o di avviarne di nuovi. Vi è però quasi un 25% di rispondenti che teme effetti negativi a causa della concorrenza cinese (16%) e che si dice preoccupato per il conseguente deterioramento dei rapporti con l'Unione Europea (9%). «Il dato vero su cui ragionare e lavorare è la necessità di un riequilibrio commerciale nei rapporti tra Italia e Cina – afferma Alessandro Orizio, vicepresidente di Apindustria con delega all'Internazionalizzazione -. Curioso che mentre l'Italia veniva attaccata da tutte le parti per la firma di un protocollo, gli alleati europei firmavano accordi multimiliardari con la Cina. L'Italia deve trovare nuovi sbocchi commerciali e l'accordo con la Cina rappresenta un primo passo in tal senso».

Ancora più polarizzate da parte delle Pmi le opinioni sulla Brexit: il 93% dei rispondenti è infatti convinto che questa non avrà alcun impatto sul loro fatturato estero; il restante 7%, interessato da relazioni commerciali con il Regno Unito, ovviamente teme però una riduzione del fatturato.

In generale, per quanto riguarda le previsioni per i prossimi mesi, il 41% del campione non immagina variazioni di rilievo. Il 28% circa di chi opera nel mercato Ue teme invece delle riduzioni, talvolta anche significative. Il 31% pensa invece ci saranno variazioni positive. In merito alle difficoltà ad operare sui mercati esteri, la dimensione aziendale inadeguata (23%), la carenza di personale dedicato (19%) e i costi troppo elevati (26%) continuano a essere le cause principali individuate dalle Pmi. Le piattaforme digitali B2B per far incontrare domanda e offerta sui mercati esteri interessano a oggi circa un terzo delle Pmi. Che, però, solo nel 5% dei casi (un sesto di quelle interessate) già le utilizza. L'esportazione diretta rimane la formula di relazione con l'estero più utilizzata dalle imprese intervistate (81,5%), seguita a grande distanza da distributori locali (15%).

Brescia, 26 marzo 2019

Ufficio Stampa - Apindustria Brescia
Tel. 030 23076 - ufficiostampa@apindustria.bs.it