

RASSEGNA STAMPA

Piccole imprese e mercati esteri
23 ottobre 2008



CNA E LE IMPRESE VALORE D'INSIEME.

A cura dell'Ufficio stampa
CNA Regionale dell'Emilia Romagna

(ER) IMPRESE. AUMENTA (+9,2%) L'EXPORT REGIONALE PMI SUL 2007

MA FATTURANO POCO RISPETTO ALLE GRANDI- DOMANI CONVEGNO CNA

(DIRE) Bologna, 22 ott. - Le esportazioni sono un toccasana per l'economia emiliano romagnola. Lo sostiene l'Osservatorio trimestrale Unioncamere, che in un'indagine per Cna segnala per i primi 6 mesi del 2008 un + 9,2% dell'export regionale rispetto al 2007. Ma quante sono le imprese esportatrici in Emilia-Romagna?

Mancano statistiche e stime che indichino il valore delle esportazioni e il contributo che vi danno le singole imprese. Per questo il Centro di documentazione statistica e telematica della sezione regionale della Confederazione nazionale della piccola e media impresa si è occupato del problema, ricavando, dalle informazioni sull'export e sui conti economici nazionali, informazioni sulla situazione regionale, tra le quali l'ordine di grandezza delle imprese regionali esportatrici.

"Queste stime- spiega Gabriele Morelli, segretario di Cna Emilia Romagna- confermano in termini migliorativi il dato generale del Paese, e cioè che la propensione all'export della fascia di imprese che hanno da 1 a 19 addetti è sensibilmente più contenuta di quanto si registra per le aziende della fascia da 20 addetti in su. All'interno della fascia da 1 a 19 addetti, le imprese esportatrici emiliano romagnole rappresentano il 3,77% di tutte le imprese attive, contro il 42,40% rappresentato dalle imprese con oltre 20 addetti.

L'export delle piccolissime imprese coprirebbe il 3,29% del fatturato che queste imprese realizzano in tutto il Paese, contro il 22,22% delle aziende maggiori, tra cui sono presenti le piccole e medie imprese comprese tra i 20 e 50 addetti. Tuttavia, sul totale delle imprese regionali che esportano (grandi e piccole), le imprese piccole sono numericamente in netta maggioranza: 14.587 contro 3.611. Il problema resta la differenza di fatturato prodotto. (SEGUE)

(ER) IMPRESE. AUMENTA (+9,2%) L'EXPORT REGIONALE PMI SUL 2007 -2-

(DIRE) Bologna, 22 ott. - La presenza numericamente elevata delle piccole imprese indica che le dimensioni ridotte non impediscono la ricerca di nuovi mercati esteri e che la voglia di esportare non manca. Lo confermano anche i dati di un monitoraggio qualitativo che CNA Emilia Romagna ha condotto tra il gennaio 2005 e il primo semestre del 2008, su un gruppo di oltre 600 imprese associate.

"Si tratta di imprese- sottolinea Morelli- che sono sulla strada giusta. Seppur piccole (classe 1-9 addetti nel 90% dei casi), queste scelgono di aggregarsi in filiera con altre imprese, si avvalgono dei servizi e dell'assistenza tecnica forniti dall'Associazione, sono attente ai finanziamenti disponibili e avviano forme di collaborazione temporanee con specialisti junior per le esportazioni, anche in rete con altri imprenditori".

I risultati del monitoraggio e i dati sulle esportazioni, insieme ad un pacchetto di proposte per sostenere

l'internazionalizzazione delle piccole imprese, saranno presentati domani nel corso del convegno dedicato a "PMI ed export, tra opportunità e difficoltà" che si terrà alle ore 17 a Bologna al Royal Carlton Hotel.

Italia Oggi 28 ottobre 2008

ItaliaOggi

ECONOMIA E IMPRESA

Martedì 28 Ottobre 2008 **19**

Appello alle istituzioni in occasione della tavola rotonda organizzata da Cna Emilia Romagna

Garantire risorse e politiche alle pmi

Silvestrini: necessario un fondo nazionale di controgaranzia

DI CRISTINA DI GLERIA

Le esportazioni si sono rivelate un vero toccasana per l'economia emiliano-romagnola (e per quella nazionale); lo dicono i numeri, non ultimi gli esiti dell'osservatorio trimestrale Unioncamere che segnalano per i primi sei mesi del 2008 un +9,2% dell'export regionale rispetto all'anno precedente. Grande merito di questo risultato spetta alle piccole e medie imprese esportatrici, 18 mila in regione. Un risultato che non è arrivato per caso: le pmi si sono messe in grado di rispondere agli stimoli in arrivo dai mercati internazionali e oggi puntano ad allargare i propri orizzonti anche oltre i tradizionali mercati dei paesi dell'Unione europea. Questo grazie a investimenti in competenze, tecnologie, nuovi prodotti e servizi post vendita. Ma anche a una virtuosa «logica di rete» che ha portato le imprese a dare vita a consorzi export, con l'obiettivo di essere più efficienti e appetibili.

Una politica orientata all'innovazione e alla crescita che ha conferito un importante valore aggiunto al made in Italy, oltre ad aumentare la competitività dell'intero sistema-regione: se oggi l'Emilia-Romagna è al secondo posto tra le regioni esportatrici dopo la Lombardia, infatti, grande merito va proprio alle piccole e medie imprese. Ma gli sforzi compiuti rischiano di essere vanificati e le opportunità future messe in discussione a causa della crisi dei mercati finanziari, statunitensi prima e mondiali poi, che sta influenzando in modo negativo sui processi di internazionalizzazione, oltre a fare già sentire i propri devastanti

Imprese determinate a crescere

I problemi in campo sono molti, e di difficile soluzione. Ciononostante, alle piccole imprese la voglia di esportare non manca. Lo confermano anche i dati di un monitoraggio qualitativo che Cna Emilia-Romagna ha condotto tra gennaio 2005 e il primo semestre del 2008 su un gruppo di oltre 600 imprese associate. «Si tratta di imprese», ha sottolineato il segretario regionale dell'associazione Gabriele Morelli, «che sono sulla strada giusta. Seppur piccole queste scelgono la modalità dell'aggregazione in filiera; si avvalgono dei servizi erogati dall'associazione; sono attente ai finanziamenti disponibili e iniziano ad avviare forme di collaborazione temporanee con specialisti junior per la funzione export, anche in condivisione con altri imprenditori». Un fattore, quello della propensione all'innovazione, all'internazionalizzazione e alla crescita, trasversale rispetto ai diversi settori produttivi, dalla meccanica al sistema casa, dalla moda all'agroalimentare. L'indagine qualitativa ha preso in considerazione anche quelli che, per le diverse realtà, rappresentano i principali mercati di riferimento. Ne emerge che le piccole imprese più



strutturate guardano anche a paesi come India e Cina; la maggior parte mantiene stabile l'attenzione verso Europa e Usa. Nel 2007 è aumentato anche l'interesse verso Federazione russa ed Emirati Arabi. Il nuovo entrato è senz'altro la Turchia. «Tutto questo conferma», osserva Cna, «che la piccola impresa, se integrata in una rete di conoscenze e dotata delle necessarie risorse finanziarie, può affrontare con successo i mercati esteri e accrescere le proprie quote di fatturato».

effetti sull'economia reale.

Se è forse eccessivo parlare di recessione, infatti, il forte rallentamento è sotto gli occhi di tutti. I timori degli imprenditori sono palpabili. Già nei primi sei mesi dell'anno, Unioncamere evidenzia come le esportazioni, pur rimanendo in attivo, abbiano registrato una brusca frenata. Che fare? Per rispondere a questa semplice e urgente domanda, chiamando a raccolta le istituzioni che più sono competenti per dare risposte efficaci e di sistema, Cna Emilia-Romagna ha organizzato una tavola rotonda, che si è tenuta giovedì scorso, 23 ottobre, a Bologna. Tema, le politiche, gli strumenti e le risorse da mettere in campo per favorire l'internazionalizzazione delle

piccole e medie imprese.

Sono intervenuti al tavolo dei lavori diversi rappresentanti delle istituzioni e del mondo economico locale, dal direttore generale attività produttive della regione Emilia-Romagna **Morena Diazi** al segretario generale di Unioncamere regionale **Ugo Girardi**, fino al direttore dell'ufficio Ice Emilia-Romagna **Ugo Franco**. Rappresentati, naturalmente, anche i vertici locali e nazionali di Cna, dal segretario regionale **Gabriele Morelli** al segretario generale di Cna **Sergio Silvestrini**.

Ed è stato proprio Silvestrini a ricordare ai presenti come il venir meno di risorse finanziarie possa vanificare completamente gli sforzi delle piccole imprese per migliorare il loro

sviluppo sui mercati esteri.

«Non devono essere le piccole imprese a pagare la crisi in atto», ha osservato Silvestrini, «determinata da certa finanza utilizzata con grande disinvoltura. Se le esportazioni dovessero subire uno stop», ha avvertito il segretario generale, «l'intero paese, data la bassa domanda dei consumi interni, ne risentirebbe pesantemente. Già oggi le nostre imprese avvertono i primi effetti negativi: si sono allungati i tempi di pagamento dei clienti e si è ridotta la disponibilità di liquidità».

Il sistema bancario italiano sembrerebbe reggere abbastanza bene alla tempesta in atto e tuttavia, ha proseguito Silvestrini, «l'impressione è che, nonostante gli interventi

dei governi europei e mondiali, la situazione non sia stabile; le banche non si fidano e non si prestano denaro fra loro; nonostante le rassicurazioni fornite, c'è il rischio che possano, nel giro di poche settimane, chiedere rientri dei finanziamenti erogati alle imprese. Ecco perché come Cna abbiamo chiesto di istituire un fondo di controgaranzia per evitare il rimborso immediato, garantire la liquidità e continuare a finanziare nuovi progetti».

Un compito, quello di garantire risorse e soprattutto politiche adeguate a favore delle imprese, che spetta anzitutto alle istituzioni. In questo senso, la regione Emilia Romagna nei giorni scorsi ha stanziato 50 milioni di euro, a sostegno del credito alle piccole e medie imprese e si prepara ad attivare una linea di credito agevolato che potrà dimezzare i tassi di interesse. L'intervento, ha annunciato l'assessore alle attività produttive **Duccio Campagnoli**, sarà gestito assieme ai consorzi fidi attraverso convenzioni con le banche che assicureranno comportamenti virtuosi verso le imprese. Un provvedimento non sufficiente a far fronte alla grave crisi che si è determinata, eppure valutato positivamente anche dai vertici regionali dell'associazione: una misura che infatti, ha fatto notare il segretario regionale **Gabriele Morelli**, «va comunque nella direzione di misure a sostegno del credito e dell'economia reale», anche se, avverte, «alle risorse vanno affiancate politiche e strumenti mirati».

ECONOMIA E IMPRESA
italiaoggi@cna.it
www.cna.it

INCONTRO A BOLOGNA DELLA CNA. NUOVO RUOLO DEI CONFIDI

Le imprese artigiane scommettono sull'export



IMPEGNO
Gabriele
Morelli,
segretario
regionale
della Cna

— BOLOGNA —

IDATIECONOMICI lo confermano, trimestre dopo trimestre: il Pil dell'Emilia-Romagna tiene solo grazie all'aumento dell'export. Siamo, con il 13 per cento dell'export nazionale la seconda regione dopo la corazzata Lombardia. Ma i dati ci dicono anche che a fare la massa del fatturato sull'export sono le medie imprese, dai 20 dipendenti in su, mentre mancherebbe all'appello la grandissima platea delle piccole e piccolissime aziende, quelle da uno a nove dipendenti. Per Gabriele Morelli, segretario generale di Cna Emilia-Romagna «non abbiamo la percezione esatta della realtà: le piccole imprese che esportano sono in proporzione poche in rapporto alla loro specifica fascia dimensionale, ma molte di più delle imprese medie: nell'insieme delle imprese esportatrici ci sono 14.587 imprese piccole contro 3.611 medie imprese, anche se è vero che da queste ultime proviene il grosso dell'export locale». Quindi, secondo Cna, la voglia di andare oltre confine c'è, «ma mancano alcune importanti condizioni di contesto». Su questi temi, e sulle politiche capaci di rafforzare la propensione all'export delle piccole imprese si tiene stamane, a cu-

ra della Cna regionale, un convegno a Bologna (Piccole imprese e mercati esteri tra ostacoli ed opportunità, Royal Hotel Carlton). «Va rafforzata l'esperienza dei consorzi export, 31 in regione, che costituiscono una forte rete associativa— spiega Morelli — Cna ha 14 consorzi con 300 imprese che hanno un fatturato medio sull'estero del 40%». Ma diventa difficile andare su mercati come la Cina o l'India... «Mi rendo conto che ora questi sono mercati attraenti, ma quante imprese italiane possono realmente andare in quei Paesi? Poche decine. Per noi, per le nostre imprese, i mercati di riferimento restano l'Europa, gli Usa, l'est europeo e gli Emirati».

MA PARLARE di piccole imprese oggi significa anche affrontare il tema della crisi, a cominciare dalla carenza di liquidità. «E' una vera emergenza — sottolinea Morelli — che si può affrontare con lo strumento del Confidi. Abbiamo appena unificato i Confidi provinciali Cna e Confartigianato per avere una massa di manovra più forte e rispondente ai parametri del Basilea 2. E all'assessore regionale Duccio Campagnoli chiediamo di aggiungere ai 50 milioni già stanziati altri 50 provenienti dall'addizionale Irpef».

ma. mo.

● INCONTRO A BOLOGNA DELLA CNA. NUOVO RUOLO DEI CONFIDI

Le imprese artigiane scommettono sull'export

— BOLOGNA —

I DATI ECONOMICI lo confermano, trimestre dopo trimestre: il Pil dell'Emilia-Romagna tiene solo grazie all'aumento dell'export. Siamo, con il 13 per cento dell'export nazionale la seconda regione dopo la corazzata Lombardia. Ma i dati ci dicono anche che a fare la massa del fatturato sull'export sono le medie imprese, dai 20 dipendenti in su, mentre mancherebbe all'appello la grandissima platea delle piccole e piccolissime aziende, quelle da uno a nove dipendenti. Per Gabriele Morelli, segretario generale di Cna Emilia-Romagna «non abbiamo la percezione esatta della realtà: le piccole imprese che esportano sono in proporzione poche in rapporto alla loro specifica fascia dimensionale, ma molte di più delle imprese medie: nell'insieme delle imprese esportatrici ci sono 14.587 imprese piccole contro 3.611 medie imprese, anche se è vero che da queste ultime proviene il grosso dell'export locale». Quindi, secondo Cna, la voglia di andare oltre confine c'è, «ma mancano alcune importanti condizioni di contesto». Su questi temi, e sulle politiche capaci di rafforzare la propensione all'export delle piccole imprese si tiene stamane, a cura della Cna regionale, un convegno a Bologna (Piccole imprese e mercati esteri tra ostacoli ed opportunità, Royal Hotel Carlton). «Va rafforzata l'esperienza dei consorzi export, 31 in regione, che costituiscono una forte rete associativa— spiega Morelli — Cna ha 14 consorzi con 300 imprese che hanno un fatturato medio sull'estero del 40%». Ma diventa difficile andare su mercati come la Cina o l'India... «Mi rendo conto che ora questi sono mercati attraenti, ma quante imprese italiane possono realmente ancorare in quei Paesi? Poche decine. Per noi, per le nostre imprese, i mercati di riferimento restano l'Europa, gli Usa, l'est europeo e gli Emirati».

MA PARLARE di piccole imprese oggi significa anche affrontare il tema della crisi, a cominciare dalla carenza di liquidità. «E' una vera emergenza — sottolinea Morelli — che si può affrontare con lo strumento del Confidi. Abbiamo appena unificato i Confidi provinciali Cna e Confartigianato per avere una massa di manovra più forte e rispondente ai parametri del Basilea 2. E all'assessore regionale Duccio Campagnoli chiediamo di aggiungere ai 50 milioni già stanziati altri 50 provenienti dall'addizionale Irpef».

ma. mo.



Una Costituzione per chi lavora e per chi produce

Parte dall'Emilia-Romagna una riflessione sull'attualità della carta costituzionale, sugli aspetti duraturi e su quelli invece da adeguare alla realtà e all'economia, una realtà molto mutata dal 1948 e che dalla scala regionale sale su verso quella nazionale, europea e globale. Un incontro organizzato da Cna Emilia-Romagna rilancia il dibattito partendo proprio da una delle realtà economiche più diffuse e solide della Regione: l'artigianato

Il grande libro. Intervista a Paolo Pombeni



**Competitivi
sul**

mercato nel rispetto dell'ecosostenibilità



**Mercati esteri:
più opportunità
per le piccole
imprese**

Soddisfare le esigenze produttive e rispettare l'ambiente. Con questo scopo, esperti del settore agricolo si riuniranno giovedì 23 ottobre a Piacenza in un convegno organizzato dal Consorzio Il Biologico e dall'Università Cattolica del Sacro Cuore.

Ma servono strumenti adeguati sul fronte servizi e maggiori risorse finanziarie. Cna regionale a convegno sul futuro dell'export emiliano-romagnolo

Motor Show 2008, quest'anno niente file con la prevendita on line

Microfound: inaugurata nuova sede produttiva a Barco di Bibbiano

Per la 33esima edizione del Salone Internazionale dell'Automobile (BolognaFiere dal 5 al 14 dicembre), l'accesso alla manifestazione si potrà comprare su Internet

Presenti il sindaco di Bibbiano Sandro Venturelli, la Presidente di API Reggio Cristina Carbognani e Paolo Ponzini, Direttore nazionale di Assofond

Coopservice si espande nei servizi di portierato attraverso la controllata Lares poveri

Il caro-vita ammazza le pensioni, anziani più

La newco ha sede a Milano e ha già rilevato tutti i rami d'azienda del Consorzio Gruppo Vision per un fatturato di 12 milioni di euro

Il Coordinamento unitario dei pensionati del lavoro autonomo presenta un piano di interventi. In Regione un milione di over 65

L@cooper@zione online

ALTRE NOTIZIE

Mercati esteri: più opportunità per le piccole imprese

Ma servono strumenti adeguati sul fronte servizi e maggiori risorse finanziarie. Cna regionale a convegno sul futuro dell'export emiliano-romagnolo



BOLOGNA, 22 OTT. 2008 - Che le esportazioni si siano rivelate **un toccasana per l'economia emiliano romagnola** sono in molti a dirlo; non ultimi gli esiti dell'osservatorio trimestrale Unioncamere che segnalano **per i primi 6 mesi del 2008 un + 9,2 % dell'export regionale** rispetto al 2007. Ma quante sono le imprese che esportano in Emilia Romagna? Perché le istituzioni mettano in campo politiche valide, occorre conoscere la platea delle imprese interessate e i loro bisogni. E qui pesa l'assenza di statistiche – dovuta a motivazioni tecniche – anche solo a livello di stime, ma di portata ufficiale, capaci di abbinare a livello territoriale il valore dell'export con le imprese che lo determinano. Questo gap conoscitivo ha spinto **la CNA Emilia Romagna**, attraverso il proprio **Centro di documentazione statistica e telematica**, ad approfondire il fenomeno, effettuando un progressivo riproporzionamento territoriale delle informazioni disponibili a livello nazionale in materia di conti economici e di export per cercare di quantificare quanto meno l'ordine di grandezza delle imprese esportatrici sul piano locale. “Queste stime - spiega **Gabriele Morelli**, segretario CNA Emilia Romagna - confermano in termini migliorativi il dato generale del Paese; e cioè che la propensione all'export della fascia di imprese che hanno da 1 a 19 addetti è sensibilmente più contenuta di quanto si registra per le aziende della fascia da 20 in su. All'interno della fascia da 1 a 19 addetti, le imprese esportatrici emiliano romagnole, rappresentano il 3,77% di tutte le imprese attive contro il 42,40% rappresentato dalle imprese con oltre 20 addetti. L'export delle piccolissime imprese coprirebbe il 3,29% del fatturato che realizzano contro il 22,22% delle aziende maggiori, tra cui sono presenti le piccole e medie imprese comprese tra i 20 e 50 addetti.

Tuttavia, nella complessiva platea delle imprese regionali che esportano (grandi e piccole), **le imprese piccole sono numericamente in netta maggioranza: 14.587 contro 3.611**. Il problema resta la differenza di fatturato prodotto. Va anche detto che nel considerare il valore dell'export, si perdono le tracce delle tante imprese sub-fornitrici che contribuiscono indirettamente al dato sulle esportazioni regionali, ma alle quali nella maggior parte dei casi è preclusa la possibilità di interfacciarsi con il cliente finale estero anche per l'assenza di politiche ad hoc che ne facilitino l'internazionalizzazione.”

La presenza numerica elevata delle piccole imprese indica che la dimensione non è un fattore che preclude la ricerca di nuovi mercati esteri e che la voglia di esportare non manca. Alle piccole imprese la voglia di esportare non manca; lo confermano anche i dati di un monitoraggio qualitativo che CNA Emilia Romagna ha condotto tra il gennaio 2005 e il primo semestre del 2008, su un gruppo di oltre 600 imprese associate. “Si tratta di imprese – sottolinea il segretario regionale Morelli - che sono sulla strada giusta. Seppur piccole (classe 1 - 9 addetti nel 90% dei casi), queste scelgono **la modalità**

dell'aggregazione in filiera con altre imprese; si avvalgono dei **servizi** e dell'**assistenza tecnica** erogati dall'Associazione; sono **attente ai finanziamenti disponibili** ed iniziano ad avviare forme di collaborazione temporanee con **specialisti junior per la funzione export**, anche in rete con altri imprenditori". Queste imprese appartengono per il 46% al settore della **meccanica**, per il 27% al settore del sistema **casa**, per il 9% del sistema **moda**, per il 5% al settore **agroalimentare** e per il 3% ad altri settori. L'indagine CNA evidenzia che chi avvia processi di internazionalizzazione strutturati, tende a programmare le iniziative promozionali su più anni. Nei tre anni analizzati, hanno investito oltre 10 milioni di euro in promozione. L'indagine rileva anche la questione geografica. Le piccole imprese stanno iniziando a guardare anche a Paesi come **India e Cina** e in attesa di consolidare alcuni primi approcci, mantengono stabile la loro attenzione verso Europa e Usa, e nel 2007 hanno incrementato ulteriormente l'interesse verso **Federazione Russa ed Emirati Arabi**. Il nuovo entrato è senz'altro la **Turchia**.

Questi dati confermano che **la piccola impresa, se assistita ed integrata** in una rete di informazioni e conoscenze può affrontare anch'essa con successo i mercati esteri. È il suo sistema di riferimento a sopperire ai gap strutturali. Nonostante il lavoro di CNA e Consorzi Export, che da 30 anni svolgono la funzione di veri e propri laboratori di internazionalizzazione, sono ancora troppe le aziende che restano fuori da questi processi. Occorre **affrontare queste criticità** e creare **un sistema più favorevole all'internazionalizzazione** del sistema produttivo locale. Come? Per Gabriele Morelli l'indicazione è chiara: "per potenziare la capacità di export dell'intero sistema-regione, va sostenuta la voglia di export delle piccole e piccolissime imprese che costituiscono oltre il 94% del tessuto produttivo di questa regione affinché il valore del loro export aumenti sensibilmente e porti l'Emilia Romagna ai livelli di eccellenza che tutti auspichiamo. Perché ciò sia possibile occorre che Regione e istituti pubblici sostengano gli sforzi delle piccole imprese con interventi, risorse e servizi adeguati. Servono politiche calibrate e specifiche per questa tipologia di imprese che chiedono consulenze qualificate per dialogare coi partners stranieri e più informazioni per districarsi tra le diverse normative. Tutto questo per poter valutare al meglio rischi e potenziali vantaggi, superare le eventuali difficoltà trasformandole in opportunità concrete."

I risultati del monitoraggio e i dati sulle esportazioni insieme ad un pacchetto di proposte per sostenere il processo di internazionalizzazione delle piccole imprese saranno presentati **domani 23 ottobre nel corso del convegno dedicato a "PMI ed export, tra opportunità e difficoltà"** che si terrà alle ore 17 a Bologna al Royal Carlton Hotel.



INVIA ARTICOLO

Artigiani in cerca di nuovi sbocchi

Giorgio Costa
BOLOGNA

■ L'obiettivo è quello di percorrere tutte le strade possibili per far partecipare sempre più attivamente le piccole e piccolissime imprese alla "torta" finora assai ghiotta dell'export. I dati di partenza, purtroppo, sono migliorabili visto che le imprese esportatrici (14.587) tra i 1 e 9 dipendenti incidono per appena il 3,77% sulla quota complessiva delle imprese esportatrici nazionali (ma la media italiana è ferma al 3,34%) e ricava dall'estero il 3,29% dei ricavi (la media nazionale è ferma al 2,7%).

L'analisi è della Cna, che si è occupata della questione dell'export delle mini imprese e presenterà domani 23 ottobre, presso l'hotel Carlton a partire dalle 17, una ricerca sul tema in occasione del convegno "Piccole imprese e mercati esteri tra ostacoli ed opportunità", con una interessante rappresentazione. Dal sondaggio emerge infatti che si tratta di imprese che nel 90% dei casi hanno meno di 15 addetti, che scelgono la modalità dell'aggregazione in filiera con altre imprese e sono attente alle opportunità di finanziamento da parte di Regione e Camere di commercio e nel 2007, grazie anche all'intervento della Giunta, le mini

CNA: MERCATI ESTERI, PIU' OPPORTUNITA' PER PICCOLE IMPRESE E-R



- BOLOGNA, 22 OTT - Che le esportazioni si siano rivelate un toccasana per l'economia emiliano-romagnola sono in molti a dirlo, non ultimi gli esiti dell'osservatorio trimestrale Unioncamere, che segnalano per i primi sei mesi del 2008 un +9,2 % dell'export regionale rispetto al 2007. Ma quante sono le imprese che esportano in Emilia-Romagna? La Cna Emilia-Romagna, attraverso il proprio Centro di documentazione statistica e telematica, ha approfondito il fenomeno effettuando un progressivo riproporzionamento territoriale delle informazioni disponibili a livello nazionale in materia di conti economici e di export, per cercare di quantificare quanto meno l'ordine di grandezza delle imprese esportatrici sul piano locale. "Queste stime - spiega Gabriele Morelli, segretario Cna Emilia-Romagna - confermano in termini migliorativi il dato generale del Paese; e cioè che la propensione all'export della fascia di imprese che hanno da uno a 19 addetti è sensibilmente più contenuta di quanto si registra per le aziende della fascia da venti in su. All'interno della fascia da uno a 19 addetti, le imprese esportatrici emiliano romagnole rappresentano il 3,77% di tutte le imprese attive contro il 42,40% rappresentato dalle imprese con oltre 20 addetti. L'export delle piccolissime imprese coprirebbe il 3,29% del fatturato che realizzano contro il 22,22% delle aziende maggiori, tra cui sono presenti le piccole e medie imprese comprese tra i 20 e 50 addetti. Tuttavia, nella complessiva platea delle imprese regionali che esportano (grandi e piccole), le imprese piccole sono numericamente in netta maggioranza: 14.587 contro 3.611. Il problema resta la differenza di fatturato prodotto. Nel considerare il valore dell'export, rileva la Cna, si perdono le tracce delle tante imprese sub-fornitrici che contribuiscono indirettamente al dato sulle esportazioni regionali, ma alle quali nella maggior parte dei casi è preclusa la possibilità di interfacciarsi con il cliente finale estero anche per l'assenza di politiche ad hoc che ne facilitino l'internazionalizzazione. La presenza numerica elevata delle piccole imprese indica che la dimensione non è un fattore che preclude la ricerca di nuovi mercati esteri e che la voglia di esportare non manca. Alle piccole imprese la voglia di esportare non manca: lo confermano anche i dati di un monitoraggio qualitativo che Cna Emilia-Romagna ha condotto tra gennaio 2005 e il primo semestre del 2008, su un gruppo di oltre 600 imprese associate. "Si tratta di imprese - sottolinea Morelli - che sono sulla strada giusta. Seppur piccole (classe 1-9 addetti nel 90% dei casi), queste scelgono la modalità dell'aggregazione in filiera con altre imprese; si avvalgono dei servizi e dell'assistenza tecnica erogati dall'Associazione; sono attente ai finanziamenti disponibili ed iniziano ad avviare forme di collaborazione temporanee con specialisti junior per la funzione export, anche in rete con altri imprenditori". Queste imprese appartengono per il 46% al settore della meccanica, per il 27% al settore del sistema casa, per il 9% del sistema moda, per il 5% al settore agroalimentare e per il 3% ad altri settori. L'indagine Cna evidenzia che chi avvia processi di internazionalizzazione strutturati, tende a programmare le iniziative promozionali su più anni. Nei tre anni analizzati, hanno investito oltre 10 milioni di euro in promozione. I risultati del monitoraggio e i dati sulle esportazioni - insieme ad un pacchetto di proposte per sostenere il processo di internazionalizzazione delle piccole imprese - saranno presentati domani in un convegno dedicato a 'Pmi ed export, tra opportunità e difficoltà', in programma alle 17 a Bologna al Royal Carlton Hotel.

[CHIUDI](#)

[CHI
SIAMO](#)
[PERCHÉ](#)
[STAFF](#)
[SISTEMA
CNA](#)
[UFFICI](#)
[RICERCA
AVANZATA](#)
[RICERCA](#)
Cerca
Parola intera

[ULTIME NOTIZIE](#)

MERCATI ESTERI: PIU' OPPORTUNITA' PER LE PICCOLE IMPRESE

Domani un convegno di CNA Emilia Romagna sull'internazionalizzazione delle PMI in programma alle ore 17 al Royal Carlton Hotel di Bologna

I piccoli imprenditori di questa regione vivono l'export senza alcun complesso di inferiorità e si aprono a nuovi mercati. Ma per affrontare con successo queste sfide accanto a politiche mirate chiedono strumenti più adeguati sul fronte dei servizi e maggiori risorse finanziarie.

Che le esportazioni si siano rivelate un toccasana per l'economia emiliano romagnola sono in molti a dirlo; non ultimi gli esiti dell'osservatorio trimestrale Unioncamere che segnalano per i primi 6 mesi del 2008 un + 9,2 % dell'export regionale rispetto al 2007. Ma quante sono le imprese che esportano in Emilia Romagna?

Perché le istituzioni mettano in campo politiche valide, occorre conoscere la platea delle imprese interessate e i loro bisogni. E qui pesa l'assenza di statistiche – dovuta a motivazioni tecniche – anche solo a livello di stime, ma di portata ufficiale, capaci di abbinare a livello territoriale il valore dell'export con le imprese che lo determinano. Questo gap conoscitivo ha spinto la CNA Emilia Romagna, attraverso il proprio Centro di documentazione statistica e telematica, ad approfondire il fenomeno, effettuando un progressivo riproporzionamento territoriale delle informazioni disponibili a livello nazionale in materia di conti economici e di export per cercare di quantificare quanto meno l'ordine di grandezza delle imprese esportatrici sul piano locale.

[ULTIME NOTIZIE](#)
[SERVIZI](#)
[UNIONI](#)
[CAF CNA](#)
[SERVIZI ONLINE](#)
[IO L'IMPRESA](#)
[FORMAZIONE](#)
[LAVORO @ CNA](#)
[CONVENZIONI](#)
[TASSI](#)
[PODCAST](#)

**CALENDARIO
REVISIONE
VEICOLI
ANNO 2008**

“Queste stime - spiega **Gabriele Morelli**, segretario CNA Emilia Romagna - confermano in termini migliorativi il dato generale del Paese; e cioè che la propensione all’export della fascia di imprese che hanno da 1 a 19 addetti è sensibilmente più contenuta di quanto si registra per le aziende della fascia da 20 in su. All’interno della fascia da 1 a 19 addetti, le imprese esportatrici emiliano romagnole, rappresentano il 3,77% di tutte le imprese attive contro il 42,40% rappresentato dalle imprese con oltre 20 addetti. L’export delle piccolissime imprese coprirebbe il 3,29% del fatturato che realizzano contro il 22,22% delle aziende maggiori, tra cui sono presenti le piccole e medie imprese comprese tra i 20 e 50 addetti.

Tuttavia, nella complessiva platea delle imprese regionali che esportano (grandi e piccole), le imprese piccole sono numericamente in netta maggioranza: 14.587 contro 3.611. Il problema resta la differenza di fatturato prodotto. Va anche detto che nel considerare il valore dell’export, si perdono le tracce delle tante imprese sub-fornitrici che contribuiscono indirettamente al dato sulle esportazioni regionali, ma alle quali nella maggior parte dei casi è preclusa la possibilità di interfacciarsi con il cliente finale estero anche per l’assenza di politiche ad hoc che ne facilitino l’internazionalizzazione.”

La presenza numerica elevata delle piccole imprese indica che la dimensione non è un fattore che preclude la ricerca di nuovi mercati esteri e che la voglia di esportare non manca. Alle piccole imprese la voglia di esportare non manca; lo confermano anche i dati di un monitoraggio qualitativo che CNA Emilia Romagna ha condotto tra il gennaio 2005 e il primo semestre del 2008, su un gruppo di oltre 600 imprese associate. “Si tratta di imprese – sottolinea il segretario regionale Morelli - che sono sulla strada giusta. Seppur piccole (classe 1 - 9 addetti nel 90% dei casi), queste scelgono la modalità dell’aggregazione in filiera con altre imprese; si avvalgono dei servizi e dell’assistenza tecnica erogati dall’Associazione; sono attente ai finanziamenti disponibili ed iniziano ad avviare forme di collaborazione temporanee con specialisti junior per la funzione export, anche in rete con altri imprenditori”. Queste imprese appartengono per il 46% al settore della meccanica, per il 27% al settore del sistema casa, per il 9% del sistema moda, per il

5% al settore agroalimentare e per il 3% ad altri settori. L'indagine CNA evidenzia che chi avvia processi di internazionalizzazione strutturati, tende a programmare le iniziative promozionali su più anni. Nei tre anni analizzati, hanno investito oltre 10 milioni di euro in promozione. L'indagine rileva anche la questione geografica. Le piccole imprese stanno iniziando a guardare anche a Paesi come India e Cina e in attesa di consolidare alcuni primi approcci, mantengono stabile la loro attenzione verso Europa e Usa, e nel 2007 hanno incrementato ulteriormente l'interesse verso Federazione Russa ed Emirati Arabi. Il nuovo entrato è senz'altro la Turchia.

Questi dati confermano che la piccola impresa, se assistita ed integrata in una rete di informazioni e conoscenze può affrontare anch'essa con successo i mercati esteri. È il suo sistema di riferimento a sopperire ai gap strutturali. Nonostante il lavoro di CNA e Consorzi Export, che da 30 anni svolgono la funzione di veri e propri laboratori di internazionalizzazione, sono ancora troppe le aziende che restano fuori da questi processi. Occorre affrontare queste criticità e creare un sistema più favorevole all'internazionalizzazione del sistema produttivo locale. Come? Per Gabriele Morelli l'indicazione è chiara: "per potenziare la capacità di export dell'intero sistema-regione, va sostenuta la voglia di export delle piccole e piccolissime imprese che costituiscono oltre il 94% del tessuto produttivo di questa regione affinché il valore del loro export aumenti sensibilmente e porti l'Emilia Romagna ai livelli di eccellenza che tutti auspichiamo. Perché ciò sia possibile occorre che Regione e istituti pubblici sostengano gli sforzi delle piccole imprese con interventi, risorse e servizi adeguati. Servono politiche calibrate e specifiche per questa tipologia di imprese che chiedono consulenze qualificate per dialogare coi partners stranieri e più informazioni per districarsi tra le diverse normative. Tutto questo per poter valutare al meglio rischi e potenziali vantaggi, superare le eventuali difficoltà trasformandole in opportunità concrete."

I risultati del monitoraggio e i dati sulle esportazioni insieme ad un pacchetto di proposte per sostenere il processo di internazionalizzazione delle piccole imprese saranno presentati domani nel corso del

convegno dedicato a “**PMI ed export, tra opportunità e difficoltà**” che si terrà alle ore 17 a Bologna al Royal Carlton Hotel.



[Translate](#)



[realizzato da Netbuilder S.R.L © 2005](#)