

L'indagine. Secondo un'analisi Doxa, alle Camere di commercio all'estero si rivolgono piccole e micro imprese dinamiche ma poco attrezzate a uscire dall'Europa

Con Assocamerestero Pmi oltre la Ue

Laura Cavestri

MILANO

■ Sono piccole - ma anche micro - imprese, dai fatturati "tasca-bili". Mache all'estero ci vanno, da almeno 3-4 anni. E vendono in almeno 3-5 mercati. Ma sempre vicino, per l'80% nella Ue. Per questo motivo, e per fare il "salto quantico" verso Usa, Asia o Australia, hanno bisogno di analisi di mercato, di B2B mirati per trovare partner affidabili per joint venture e importatori, di chi li aiuti nella giungla degli impacci doganali, delle pieghe della contrattualistica e dei dazi alle importazioni.

È più o meno questo il ritratto delle imprese italiane che scelgono di rivolgersi alle Camere di commercio italiane all'estero, in base a un'indagine Doxa-Asso-camerestero.

Il 50% delle imprese internazionalizzate che dice di conosce-

RICHIESTE E LIMITI

I servizi più richiesti: analisi di mercato, b2b, consulenza doganale e contrattuale. Il 50% non ha dipendenti disponibili ad andare all'estero

re le Camere di commercio italiane all'estero dice anche di avervi fatto ricorso. Per il 94% si tratta di micro e piccole imprese (da 3 a 49 addetti). Di queste, l'82% ha un fatturato che non supera i 10 milioni di euro (di cui la metà non arriva oltre i 2 milioni). Tra le imprese che hanno già fatto ricorso alle Cciece oltre la metà appartiene al manifatturiero. Ma tra le imprese non internazionalizzate che pensano di ricorrere alle Camere nei prossimi tre anni, il 44% appartiene al commercio. Segno di una diversificazione.

Le piccole imprese che si rivol-

gono alle Camere all'estero non sono al primo approccio. Due su 3 esportano da almeno 4 anni in maniera continuativa (quasi la metà di queste in 3-5 Paesi). Ma per l'80% si vende nella Ue. Solo il 34% opera anche nell'Europa extra-Ue. Una su 4 vende anche negli Usa. Residuale l'export nel resto del mondo. Ed è proprio qui che il ruolo delle Camere di commercio italiane all'estero entra in gioco.

Perché queste imprese, oltre alla scarsa disponibilità delle risorse finanziarie necessarie (collegato anche alla dimensione e al fatturato), segnalano la scarsa cono-

IL NETWORK

78

Le Camere

Sono le Camere di Commercio Italiane all'estero (Ccie). Sono associazioni private, estere e di mercato costituite da imprenditori e professionisti italiani e stranieri, riconosciute dal governo italiano e radicate nei Paesi a maggiore presenza italiana nel mondo.

54

I Paesi

Sono i Paesi esteri in cui sono radicate

scenza delle opportunità offerte dai mercati esteri (per oltre la metà delle imprese, il 53,2%), nonché la mancanza di personale disposto ad andare all'estero (49%) o dotato delle conoscenze necessarie (48,8 per cento). Alle Cciece, dunque, è richiesto orientamento al mercato (72,3%), ricerca di partner/fornitori (66,2%), consulenza in materia doganale (58,9%) e contrattualistica (57,9 per cento).

«L'essere una comunità di imprese al servizio di altre imprese - ha affermato Gian Domenico Auricchio, presidente di Assocamerestero - e la capacità di lavorare a livello multilaterale su 54 mercati rappresentano il valore aggiunto della nostra Rete».