



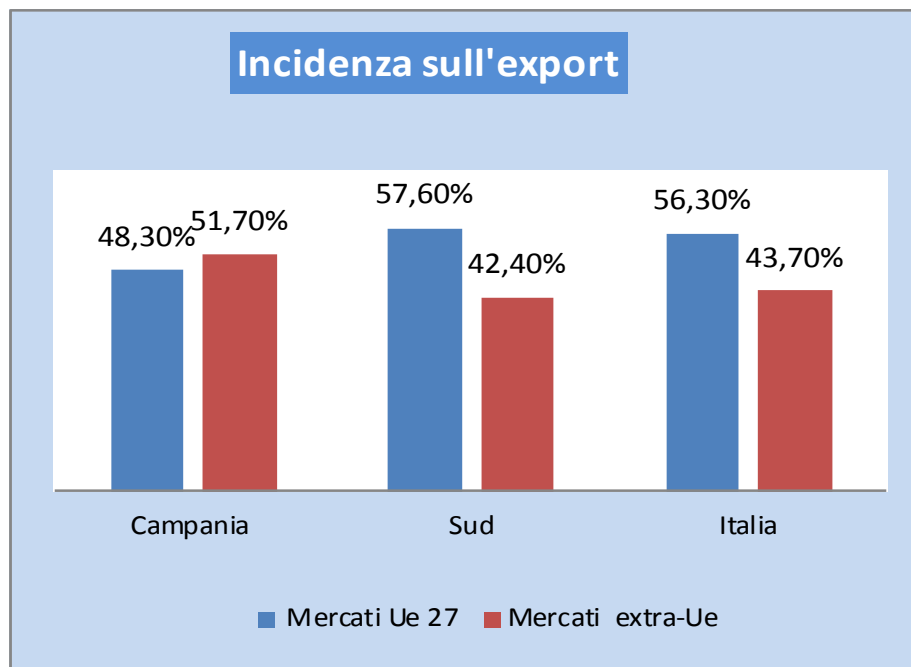
Domani all'Unione saranno presentati i risultati di un'indagine

# Asia e America, mercati di punta dell'export campano

L'incidenza del mercato dell'Europa a 27 per l'export della Campania è nettamente inferiore alla media nazionale. Al giugno 2012, la quota delle esportazioni della regione riservata al mercato comunitario è inferiore al 50%: in particolare, 48,30%, a fronte di un 56,30% della media nazionale e di un 57,60% di quella meridionale (grafico 1).

I dati sono stati elaborati da Srm Studi e Ricerche per il Mezzogiorno in vista del seminario conclusivo del Programma di Formazione e Consulenza nato dall'Accordo tra il Gruppo Piccola Industria e Banco di Napoli, in programma domani all'Unione Industriali di Napoli.

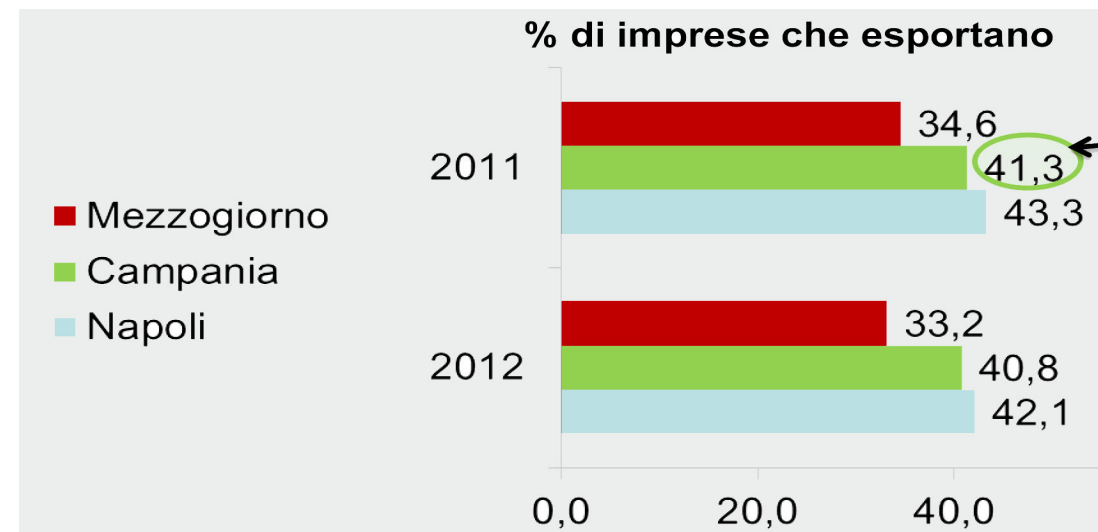
Lo studio Srm mette tra l'altro in evidenza come alcuni settori di punta dell'industria campana siano proiettati nel medio periodo verso un'ulteriore espansione riguardo ad alcuni sbocchi strategici (vedi tab. 1). I comparti dell'eccellenza made in Italy, dall'agroindustria al tessile di alta gamma, insieme all'industria dei mezzi di trasporto, dovrebbero accrescere le posizioni sul mercato americano, a partire dal Sud America. Altri settori tecnologicamente avanzati,



Fonte: Srm - Rapporto Impresa e Competitività 2012 - Grafico 1

Settori	Aree di sbocco
Aeronautico Agroindustria Automotive	Area Med e Asia
Tessile di alta gamma Mezzi di trasporto Agroindustria	America Settentrionale e Meridionale

Fonte: Srm - Rapporto Impresa e Competitività 2012 - Tab. 1



Fonte: Srm - Rapporto Impresa e Competitività 2012 - Grafico 2

come l'aeronautico e l'automotive, dovrebbero guadagnare quote di mercato in Asia e nell'Area Med, insieme alla stessa agroindustria, comparto che sembra avere le maggiori prospettive di crescita generalizzata nelle aree extra-Ue.

Il limite della Campania, e ancor più del Mezzogiorno, sta negli ancora insufficienti livelli di internazionalizzazione. La percentuale di imprese che esportano è largamente al di sotto della metà: 40,8% Campania, 33,2% Mezzogiorno (grafico 2). Il seminario "Crescere con l'internazionalizzazione", in programma mercoledì 5 dicembre all'Unione, conclude un percorso tracciato nei mesi scorsi e sviluppatosi attraverso una serie di iniziative.

"Abbiamo voluto supportare le Pmi che operano con l'estero o intendono cominciare a farlo, attraverso seminari informativi, incontri specifici sui mercati internazionali e Desk aperti presso l'Unione Industriali di Napoli con la presenza di Specialisti Trade Estero del Banco di Napoli", dichiara il Presidente del Gruppo Piccola Industria dell'Unione, Paolo

Minucci Bencivenga. "L'obiettivo è di individuare due, tre mercati su cui puntare, con l'ausilio anche degli organismi pubblici preposti, da Ice a Simest a Sace, per la crescita dell'internazionalizzazione delle nostre Pmi".

"Anche in questa fase economica così critica e impegnativa, il radicamento sul territorio del nostro istituto - sottolinea Michele Di Gennaro, Direttore di Area di Napoli e provincia del Banco di Napoli - ci porta a sostenere il patrimonio produttivo locale con tutti gli strumenti, non solo finanziari, di cui disponiamo e ad aiutare quelle imprese che guardano con attenzione le opportunità offerte dai nuovi mercati mondiali. L'intesa con l'Unione Industriali si inquadra in questa attività".

Per Massimo Deandrea, Direttore generale di Srm, "il confronto tra tendenze delle imprese e aree di sbocco è fondamentale per contribuire alla pianificazione strategica delle iniziative, superando frammentarietà ed episodicità delle relazioni extra confine".

I valori delle aziende export oriented sono migliori di quelli delle altre imprese

## I tanti vantaggi di chi riesce a vendere all'estero

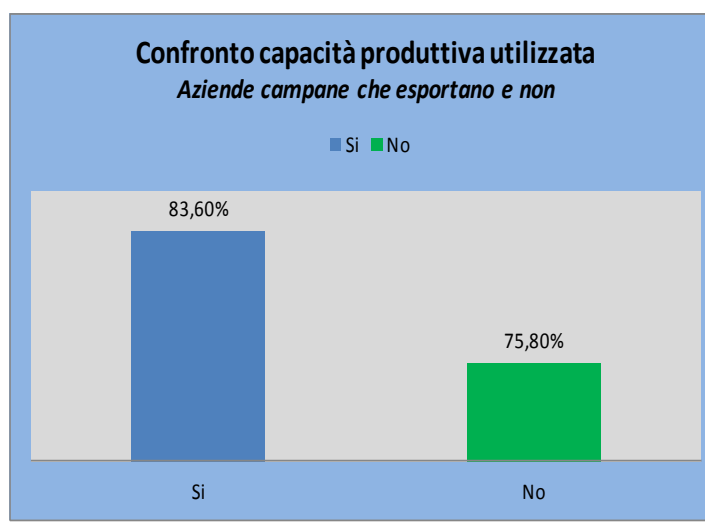
In epoca di globalizzazione e, in Italia, di ristagno dei consumi interni, l'export può rappresentare l'unica modalità concreta di rilancio del portafoglio ordini e del fatturato. Ma quali sono le criticità che impediscono alle imprese del Sud di presidiare adeguatamente i mercati internazionali?

Gli ostacoli maggiori sono dati dalla sottocapitalizzazione e dalla dimensione media. Come si evince dalla tabella 2, le aziende del Sud hanno un numero medio di addetti inferiore a quello nazionale. Ciò significa meno strutturazione, a volte anche minore articolazione della forza lavoro per profili professionali.

Ma esportare si può, anzi si deve. Il confronto tra le percentuali di capacità produttiva utilizzata dalle imprese che esportano rispetto a quelle che non esportano la dice lunga sulla marcia in più per la produttività aziendale assicurata dalla

proiezione sui mercati esteri (grafico 3). Ancora più significative appaiono le differenze tra le imprese export oriented e le altre in ordine alla variazione media del fatturato e del portafoglio ordini tra 2011 e 2012. La crisi colpisce tutti, ma non nella stessa misura. Anzi! Le imprese che esportano, tutto sommato, hanno quasi conservato le loro posizioni. La variazione media del fatturato è stata di -1,3%, quella del portafoglio ordini contenuta appena nello 0,2%.

Ben altra è stata la flessione delle imprese che fanno del mercato interno il loro unico punto di riferimento. Per questa tipologia di aziende, il fatturato è crollato per 10,6 punti, il portafoglio ordini ha fatto registrare una flessione del 3,3%. Le differenze si confermano anche per altre componenti. Nell'ultimo anno a realizzare investimenti è stato più di un quarto dell'universo delle esportatrici, contro il 18,4% delle non esportatrici.

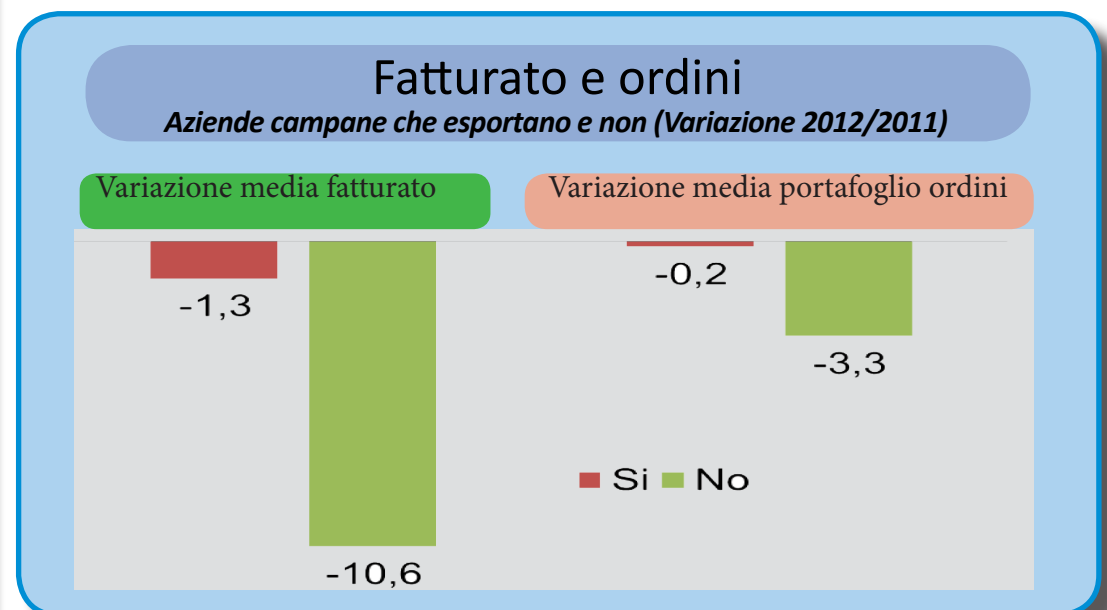


Fonte: Srm - Rapporto Impresa e Competitività 2012 - Grafico 3

L'incidenza dell'innovazione sull'investimento aziendale è stato del 37,7% per le export oriented, del 25,3% per le altre. L'indagine ha consentito di rilevare, attraverso un campione di indagine rappresentativo, anche il momento finanziario delle imprese. Il saldo tra chi ha dichiarato che la situazione finanziaria è migliorata e chi, al contrario, ha sostenuto che vi è stato un peggioramento, è negativo sia per le imprese export oriented che per le aziende volte solo al mercato nazionale. Nel primo caso, tuttavia, il saldo negativo è di 16,9, contro il 30,3 delle imprese non esportatrici.

	N. imprese	N. addetti/imprese
Italia	4.460.891	3,88
Mezzogiorno	1.242.045	2,96
Campania	342.236	3,01
Provincia di Napoli	175.749	3,22
Città di Napoli	68.074	3,65
Incidenza imprese Campania su Mezzogiorno: 27,5%		
Incidenza imprese Provincia Napoli su Campania: 51,3%		
Incidenza imprese Città di Napoli su Campania: 20%		

Fonte: Srm - Rapporto Impresa e Competitività 2012 - Tab. 2



Fonte: Srm - Rapporto Impresa e Competitività 2012 - Grafico 4