



Studio UPS 2016 sull'Export delle PMI europee

“L’arte di competere sui mercati globali”

Confindustria Verona, 29 marzo 2017

Marco Carenini, Direttore Operations UPS Italia



Introduzione: PMI ed Export

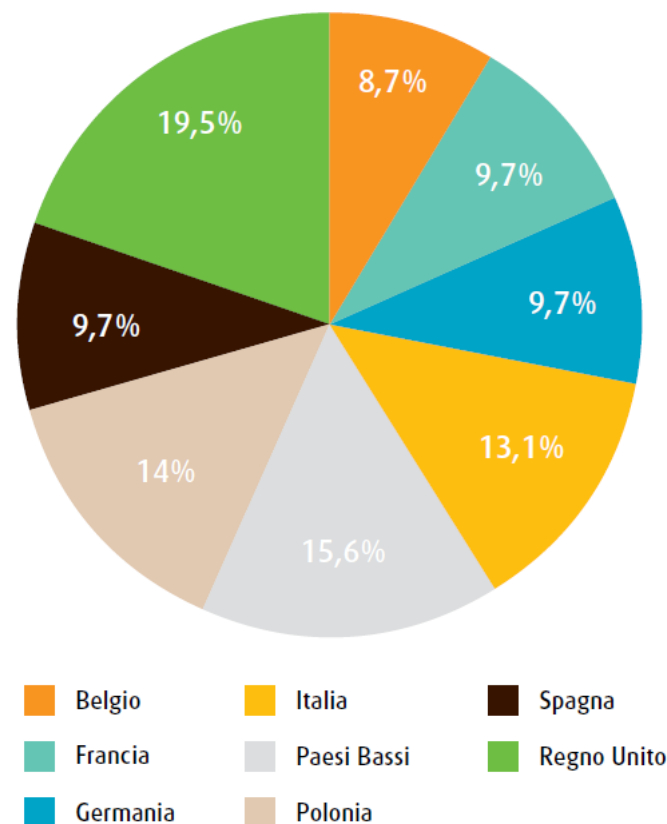
- Le **PMI** rappresentano **più della metà** del valore aggiunto dell'economia del Vecchio Continente
- Generano il **67% dei posti di lavoro** e rappresentano **oltre il 99% di tutte le aziende** non finanziarie
- Dal 2008 il principale contributo alla crescita UE deriva dalla **domanda estera**
- Le ricerca UPS conferma che le PMI che esportano crescono di più
- L'obiettivo Ricerca UPS è mostrare opportunità di Export e affrontare le sfide, con le migliori soluzioni di logistica
- Del 2016 Iniziativa **UPS Export2Succeed** – L'arte di competere sui mercati globali (seminari focus Export, distretti Industriali, case histories)



Ricerca UPS: Due parole sulla metodologia

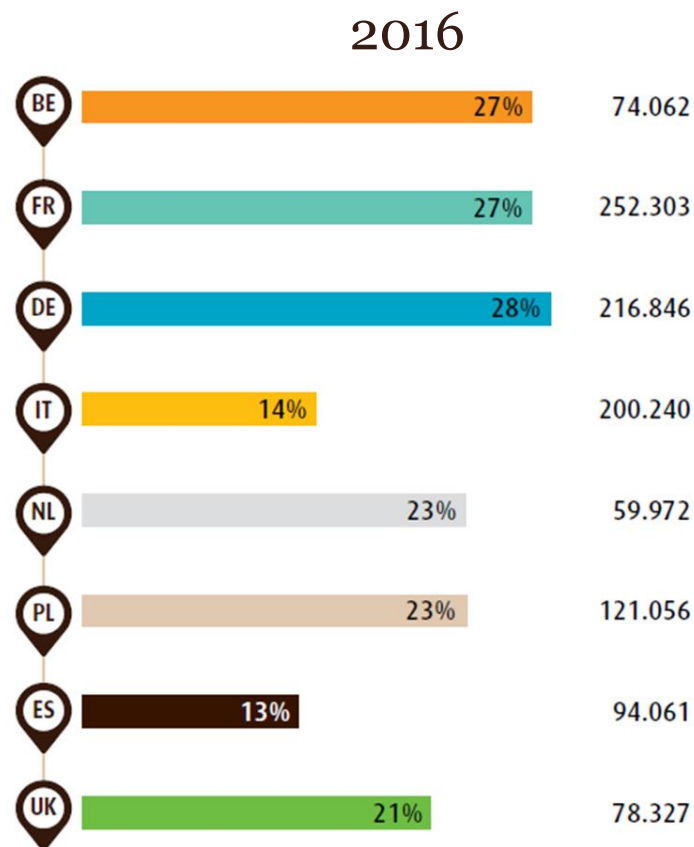
- Nasce nel **2013**, Regno Unito e Germania
- **IV** Edizione, **8 Paesi europei** - Regno Unito, Germania, Belgio, Francia, **Italia**, Paesi Bassi, Polonia, Spagna
- **Campione: 12.815** fra titolari, dirigenti, responsabili commerciali e amministratori delle PMI (1.600 in Italia – 13%)
- **Aziende in 4 settori:** manifatturiero e automotive, retail, high-tech e healthcare
- **Novità:** incluse aziende che oggi non esportano, ma prevedono di farlo nel prossimo futuro

Le interviste sono state condotte in:
Percentuale del campione totale (12.815)



PMI ed export in Europa

Percentuale di PMI che esportano e stima del numero di PMI esportatrici in ciascun paese oggetto dell'indagine



Italia: Oltre 200mila imprese esportatrici (14%)

Italia terzo Paese per numero di PMI esportatrici, dietro a Francia e Germania

L'effetto Brexit

Le interviste sono state condotte a cavallo del referendum

La Brexit ha diminuito la fiducia nell'Export delle PMI in UK:

- **Prima del voto:** il 36% delle PMI UK prevede un aumento dell'export
- **Dopo il voto:** la percentuale cala al 20%

- Di contro, ha aumentato la fiducia in tutti gli altri Paesi:
 - **Prima del voto:** il 26% prevede aumento dell'export
 - **Dopo il voto:** la percentuale sale al 33%



Le esportazioni sono un driver di crescita per le PMI

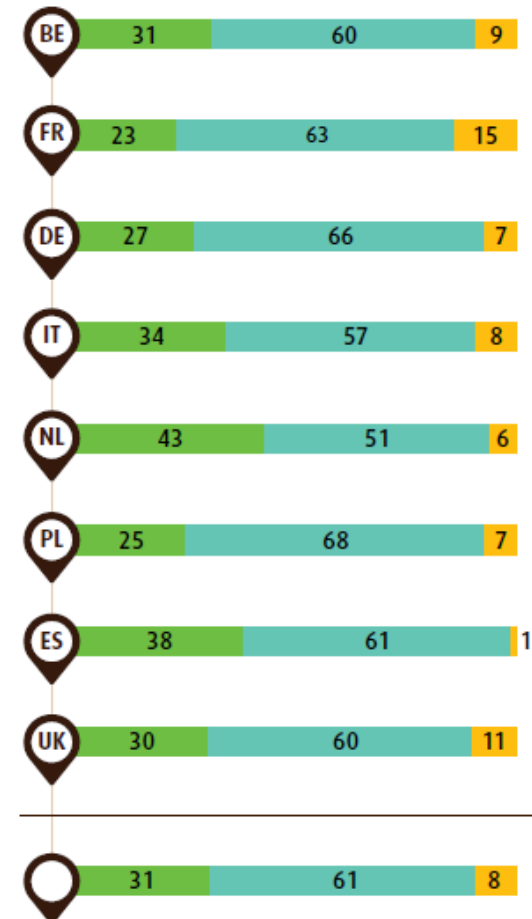
- In linea con i 2 anni precedenti: le PMI sostengono che l'esportazione favorisce la crescita, indicando che ha creato crescite maggiori
- Oltre la metà delle PMI esportatrici ha affermato che il fatturato è aumentato nel corso dei tre anni precedenti.

Aspettative su Export positive per il futuro:

- Le aziende europee sono più propense a prevedere un aumento del volume delle esportazioni (31%) piuttosto che una riduzione (8%).
- In **Italia**, la quota delle PMI esportatrici che si aspetta un aumento dei volumi Export nei prossimi 12 mesi sale al 34%

Aspettative degli esportatori nei prossimi 12 mesi

■ Crescerà ■ Resterà invariata ■ Diminuirà

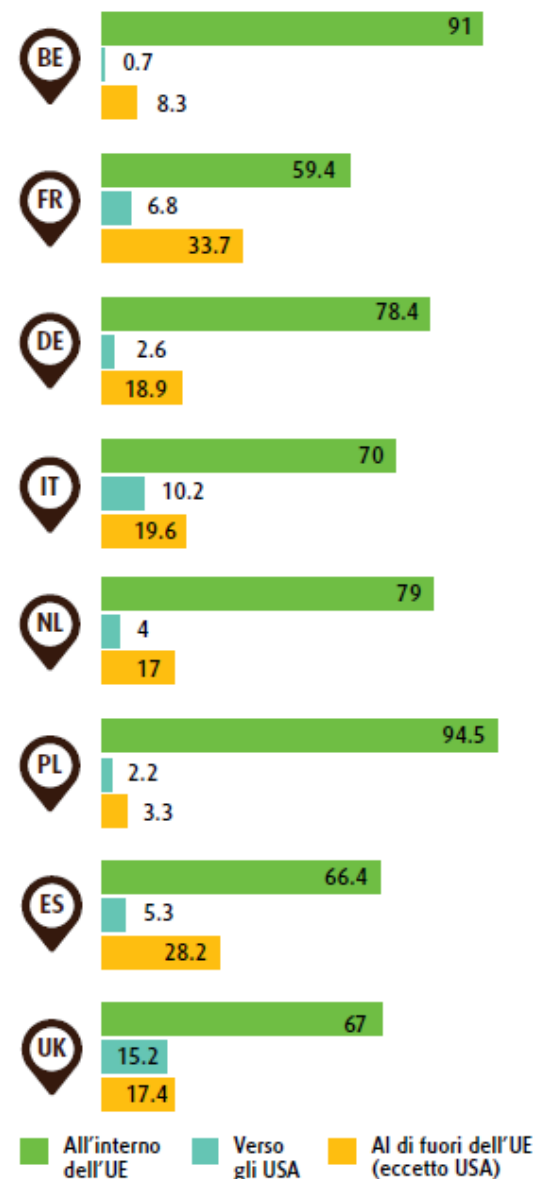


Cambia la geografia dell'Export

- Per le PMI l'esportazione è un'attività commerciale principalmente **Europea**
- L'**Italia** realizza il **70%** dell'export all'interno del **mercato unico**, il 10% verso gli Stati Uniti e il 20% nel resto del mondo
- Verso gli **USA**, l'Italia è preceduta solo dal Regno Unito (15,2%)
- **Belgio e Francia** continuano ad avere rapporti forti con l'Africa
- **Cina e Medio Oriente** sono mercati ancora poco significativi, anche se un numero sempre maggiore di PMI, inizia a esplorare nuovi mercati e destinazioni, al di fuori da Ue e USA

Flussi di esportazione

Percentuale di spedizioni delle PMI di ciascun Paese oggetto d'indagine e regioni in cui le merci sono state consegnate negli ultimi 12 mesi.

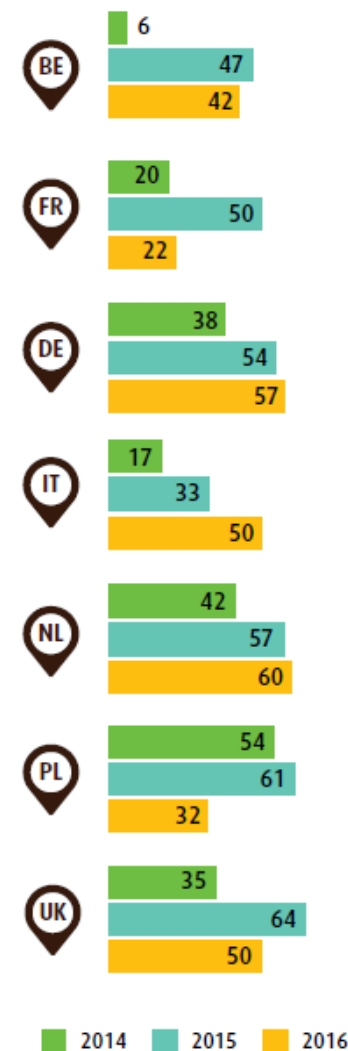


L'E-commerce continua ad essere un'opportunità

- Le diverse edizioni della Ricerca UPS mostrano che l'uso del **canale di vendita online** è in costante aumento, ma adesso sembra aver raggiunto un livello stabile in Europa
- Fa eccezione **l'Italia**, dove la quota di PMI che vende online è salita dal 17% al 50%.
- Ancora tante le opportunità di crescita, soprattutto per il canale B2B, non ancora esplorato

ANNO SU ANNO - Esportatori attuali

% delle PMI che usano il canale online quando vendono all'estero



La percezione degli ostacoli all'export sta cambiando

Le 3 principali preoccupazioni quando si esporta all'interno dell'UE

	1	2	3
BE	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Costi
FR	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Velocità di spedizione
DE	Sdoganamento	Competizione locale	Rischio di danneggiamento/perdita
IT	Sdoganamento	Affidabilità della consegna	Costi
NL	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Sicurezza dell'e-commerce
PL	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Costi
ES	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Costi
UK	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Costi

Le 3 principali preoccupazioni quando si esporta al di fuori dell'UE

	1	2	3
BE	Rischio di danneggiamento/perdita	Normative	Sdoganamento
FR	Rischio di danneggiamento/perdita	Affidabilità della consegna	Sdoganamento
DE	Normative	Sdoganamento	Costi
IT	Costi	Normative	Affidabilità della consegna
NL	Sdoganamento	Affidabilità della consegna	Normative
PL	Rischio di danneggiamento/perdita	Costi	Affidabilità della consegna
ES	Rischio di danneggiamento/perdita	Velocità di spedizione	Costi
UK	Rischio di danneggiamento/perdita	Normative	Sdoganamento



L'indice di «disponibilità all'esportazione»

- UPS ha creato l'indice di disponibilità all'esportazione, per individuare le **competenze** di cui le PMI avrebbero bisogno per iniziare un'attività di export.
- Alle PMI esportatrici è stato chiesto di indicare le aree di priorità future e giudicare la loro capacità attuale di risposta
- In più, alle aziende non esportatrici, è stato chiesto se si sentissero più o meno pronte su queste aree rispetto alle PMI esportatrici
- Questi risultati sono stati combinati per creare una scala della disponibilità ad esportare delle PMI
- **In Italia**, le aziende esportatrici sono quelle che mostrano il miglior indice di disponibilità all' esportazione, mentre tra quelle non esportatrici, le PMI italiane sono quelle che sentono di dover lavorare di più per colmare il GAP tra le loro competenze e quelle delle PMI esportatrici.

PMI disponibili ad esportare nel 2016



Migliorare la disponibilità all'export e chiudere il GAP

Migliorare la disponibilità all'esportazione (per tutte le PMI)

Secondo l'indice, le tre principali aree e competenze su cui le PMI dovrebbero lavorare nell'attività di export sono:

- La capacità di trarre vantaggi dall'e-commerce;
- La capacità di imparare a crescere in mercati poco familiari;
- La capacità di ottenere informazioni di mercato.

Migliorare la disponibilità all'esportazione (per le PMI non esportatrici)

Le PMI non esportatrici possono chiudere il GAP in modi diversi a seconda del Paese o del settore:

ITALIA

Migliorare la Customer Experience

RETAIL

Migliorare la Customer Experience

HIGH TECH

Migliorare l'efficienza della supply chain

Conclusioni

- Il numero di PMI esportatrici è cresciuta in tutti i mercati analizzati ed è destinato ad aumentare nei prossimi anni
- L'export continua a rappresentare il motore di crescita più potente nel settore delle PMI
- La crescita di canali di vendita online si sta stabilizzando per le PMI in molti Paesi, in Italia la crescita anno su anno continua ad essere considerevole
- Il voto di Brexit ha ridotto le aspettative di crescita futura attraverso le esportazioni in UK, altrove, come in Italia, ha avuto l'effetto contrario
- Il settore delle esportazioni non è più prerogativa solo delle grandi aziende



Thank you

#export2succeed