

Diversificare i mercati: la nuova frontiera dell'export

Pubblicato: Giovedì 11 Luglio 2013

 **Chi esporta, diversifica i mercati. E tende a farlo sempre di più.** Sono risultati che esprimono l'attenzione delle imprese varesine verso le opportunità offerte dal mercato globale quelli che emergono da una **ricerca condotta dall'Ufficio Studi della Camera di Commercio** su un campione di quasi 350 aziende già impegnate all'estero.

Per un territorio da sempre attento all'export, che nel corso del 2012 ha toccato la quota record di **9 miliardi e 900 milioni di euro generati oltreconfine**, la sfida imposta dalla crisi, con la pesante frenata nei consumi interni, è stata interpretata come una forte esigenza di guardare alle opportunità da cogliere a livello internazionale.

Entrando nel dettaglio dell'indagine, si scopre che **ben il 60% delle imprese esporta in almeno sei Paesi**: un dato che differisce in maniera notevole dalla media delle aziende italiane, che nella metà dei casi si concentrano su un solo mercato di sbocco. Inoltre, più del 75% delle imprese intervistate mette in atto una strategia di diversificazione efficace, contenendo il fatturato del più importante Paese al disotto del 50% del totale export. In un momento di turbolenza politica ed economica come quello che stiamo vivendo, ciò potrebbe non bastare: le indicazioni che emergono dallo studio sono, quindi, quelle di spingere verso un'ulteriore diversificazione, soprattutto per ridurre i rischi collegati ai singoli Paesi. In questo contesto, si sottolinea come ben l'83% di chi ancora non è sui mercati esteri intende farlo al più presto, in particolare percorrendo le direttrici di sviluppo individuate nella ricerca. Così, già oggi la tendenza evidenzia **più Asia e America Meridionale e meno Europa**.

Gli imprenditori varesini appaiono, quindi, consapevoli dell'evoluzione delle dinamiche geoeconomiche e geopolitiche mondiali e nei loro piani di sviluppo annoverano tra i primi paesi **Brasile, Russia, India e Cina**, ovvero i quattro dell'acronimo "BRIC" individuati dagli economisti per il loro elevato potenziale di crescita. In forte crescita risulta anche l'attenzione verso Sud Africa, Argentina, Corea del Sud, Arabia Saudita e Emirati Arabi e Turchia, una volta superate le problematiche interne delle scorse settimane.

Quali prodotti, però, esportare? Certamente quelli con un forte contenuto di qualità, indicata come leva di competitività nel 75% dei casi. Qualità che, se abbinata a rapidi tempi di consegna (27%), innovazione di prodotto (18%) e valorizzazione del brand "made in Italy" (21%), risulta essere uno degli elementi fondamentali del mix per il successo delle imprese varesine all'estero.

Un altro dato interessante che emerge dallo studio è che, soprattutto per affrontare i mercati più lontani, per i nostri imprenditori è ancora attuale **l'approccio attraverso le fiere** e quindi il contatto diretto con i potenziali partner commerciali. Insieme queste due voci superano il 50% delle preferenze espresse sui servizi considerati utili nei processi d'internazionalizzazione. A seguire, svi è la necessità di ricevere un supporto economico, la possibilità di instaurare relazioni "business to business" e la creazione di occasioni di approfondimento di tematiche di tipo legale e giuridico legate all'attività di export.

La ricerca – che contiene anche un approfondimento sugli investimenti esteri in provincia di Varese così da completare il quadro sul grado d'apertura del nostro sistema economico – è disponibile sul sito <http://www.osserva-varese.it>.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it