

# 4.18 RAPPORTO

---

## PROSPETTIVE PER L'EXPORT ALTOATESINO

L'OPINIONE DELLE IMPRESE

**IRE**

Istituto di  
ricerca economica



CAMERA DI COMMERCIO,  
INDUSTRIA, ARTIGIANATO  
E AGRICOLTURA DI BOLZANO

I rapporti dell'IRE sono brevi analisi orientate alla soluzione di problemi riguardanti aspetti specifici dell'economia altoatesina. Le informazioni fornite sono di immediato interesse pratico.

Publicato nel mese di novembre 2018

**Autori**

Viola Prisca Roggia  
Mattias Martini  
Luciano Partacini

**Citazione consigliata**

Roggia Viola Prisca, Martini Mattias, Partacini Luciano (2018):  
Prospettive per l'export altoatesino. L'opinione delle imprese.  
IRE Rapporto 4.18

**Informazioni**

IRE – Istituto di ricerca economica della Camera di commercio di Bolzano  
Via Alto Adige 60, 39100 Bolzano  
T +39 0471 945 708  
ire@camcom.bz.it

Ulteriori pubblicazioni sul sito web  
[www.ire.bz.it](http://www.ire.bz.it)

<b>Principali risultati</b>	<b>5</b>
<b>1. L'export dell'Alto Adige</b>	<b>7</b>
1.1 Struttura delle esportazioni	7
1.2 Evoluzione recente	11
<b>2. L'indagine sulle imprese esportatrici</b>	<b>14</b>
2.1 Un'impresa su cinque prevede di entrare in nuovi mercati	15
2.2 Quattro esportatori su dieci prevedono maggiori fatturati all'estero	16
2.3 L'acquisizione di clienti avviene soprattutto con contatti diretti	16
2.4 Burocrazia e mancanza di partner esteri sono i maggiori ostacoli	17
<b>3. Riepilogo e conclusioni</b>	<b>19</b>
<b>ALLEGATO A: TABELLE</b>	<b>21</b>
<b>ALLEGATO B: NOTA METODOLOGICA</b>	<b>29</b>
<b>ALLEGATO C: QUESTIONARIO</b>	<b>30</b>
<b>Riferimenti bibliografici</b>	<b>33</b>



Il presente lavoro analizza l'export dall'Alto Adige e le imprese che lo generano. La dinamica e la struttura delle esportazioni sono state valutate sulla base di dati amministrativi (ISTAT – COE). Successivamente, attraverso una rilevazione presso le imprese, è stato possibile individuare le modalità di acquisizione dei clienti all'estero, i mercati di interesse e le difficoltà riscontrate nell'attività di esportazione.

L'economia altoatesina ha mostrato una resilienza superiore nelle fasi di crisi che hanno caratterizzato l'ultimo decennio e una maggiore capacità di ripresa non solo rispetto all'Italia, ma anche alla media europea. La capacità di affermarsi sui mercati esteri è stata decisiva da questo punto di vista. Le esportazioni dall'Alto Adige sono in continua crescita dal 2014 e nel 2017 hanno raggiunto la cifra record di quasi 4,8 miliardi di euro. Anche nel primo semestre del 2018 si è registrato un aumento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Le imprese esportatrici operano soprattutto sui mercati europei, in particolare in Germania e Austria.

L'IRE ha condotto una rilevazione presso le cooperative agricole, le imprese manifatturiere e quelle del commercio all'ingrosso per approfondire alcuni aspetti del commercio estero. Dall'indagine emerge che l'acquisizione di nuovi clienti all'estero avviene tipicamente rispondendo a richieste degli stessi o contattando attivamente i potenziali interessati. Anche la partecipazione a fiere è importante per avvicinare la clientela, soprattutto per quanto riguarda le cooperative agricole. Le principali difficoltà per le imprese che intendono operare all'estero derivano dalla

manca di partner commerciali nei paesi di destinazione delle merci, nonché di competenze interne all'azienda. Molte imprese esportatrici lamentano inoltre gli elevati oneri burocratici, anche a causa delle differenze normative tra i diversi paesi.

Per garantire anche in futuro la competitività internazionale delle imprese e dell'economia altoatesina è necessario intervenire con una strategia di lungo termine.

L'accesso ai mercati esteri deve essere agevolato tutelando la libera circolazione delle merci nell'UE e sviluppando un'adeguata rete infrastrutturale sovranazionale. A livello locale occorre investire nella competitività delle imprese attraverso la formazione di personale qualificato e plurilingue, nonché con adeguati investimenti in innovazione, ricerca e digitalizzazione. Occorre inoltre promuovere il ruolo di IDM Alto Adige a sostegno dell'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.



## 1. L'EXPORT DELL'ALTO ADIGE

### PROSPETTIVE PER L'EXPORT ALTOATESINO

#### 1.1 Struttura delle esportazioni

Il commercio estero è un fattore di crescita particolarmente rilevante per una terra di confine come l'Alto Adige, ponte tra l'Europa settentrionale e l'Italia. Grazie alla sua posizione, alla presenza di diversi gruppi linguistici e alla sua economia florida, questo territorio ha progressivamente accresciuto la propria competitività come localizzazione economica (IRE, 2008). Molte aziende estere, anche di grandi dimensioni, hanno deciso di insediarsi sul territorio provinciale per accedere al mercato italiano. Contemporaneamente, numerose imprese altoatesine hanno sfruttato la particolare posizione geografica per aumentare la propria presenza sui mercati internazionali.

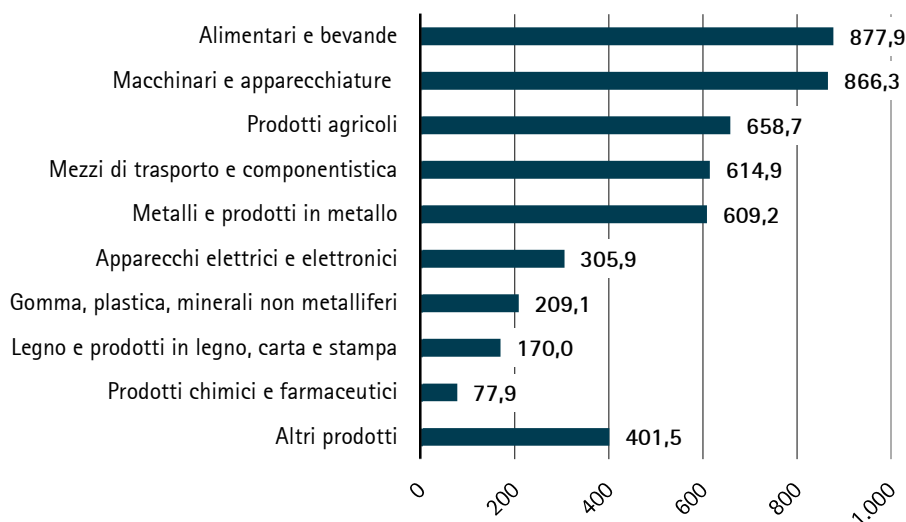
Nel 2017 le esportazioni dall'Alto Adige hanno raggiunto la cifra record di quasi 4,8 miliardi di euro e anche nella prima metà del 2018 si è registrata una crescita del 2,7 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il tasso di esportazione (rapporto tra le esportazioni e prodotto interno lordo) è pari al 21 per cento.

La struttura delle esportazioni dell'Alto Adige è caratterizzata dall'elevata incidenza del comparto agroalimentare. Nel 2017, infatti, sono stati esportati prodotti alimentari e bevande per un valore complessivo pari a 878 milioni di euro, corrispondenti al 18,3 per cento dell'export altoatesino. A ciò vanno sommate esportazioni di prodotti agricoli per 659 milioni di euro, che contribuiscono per un ulteriore 13,7 per cento al volume totale delle esportazioni. Seguono per importanza il settore "macchinari e apparecchiature" (866 milioni di euro), i mezzi di trasporto e la relativa componentistica (615 milioni di euro) e i prodotti in metallo (609 milioni di euro).

Figura 1.1

### Esportazioni altoatesine per classi merceologiche - 2017

Valori in milioni di euro



Fonte: ISTAT

© 2018 IRE

Le imprese esportatrici altoatesine si rivolgono principalmente al mercato europeo, che nell'ultimo decennio ha assorbito i due terzi dei flussi. Guardando ai singoli paesi, oltre la metà delle merci altoatesine è esportata nella vicina area germanofona. Germania, Austria e Svizzera rappresentano quindi i principali mercati di sbocco. Nel 2017 l'export verso la Germania ha superato il miliardo e mezzo di euro, valore corrispondente a oltre un terzo del totale (34 per cento). Il secondo mercato più importante è l'Austria, cui sono destinate merci per un controvalore di oltre mezzo miliardo di euro (11 per cento). Infine, le esportazioni verso la Svizzera superano i 260 milioni di euro (5 per cento).

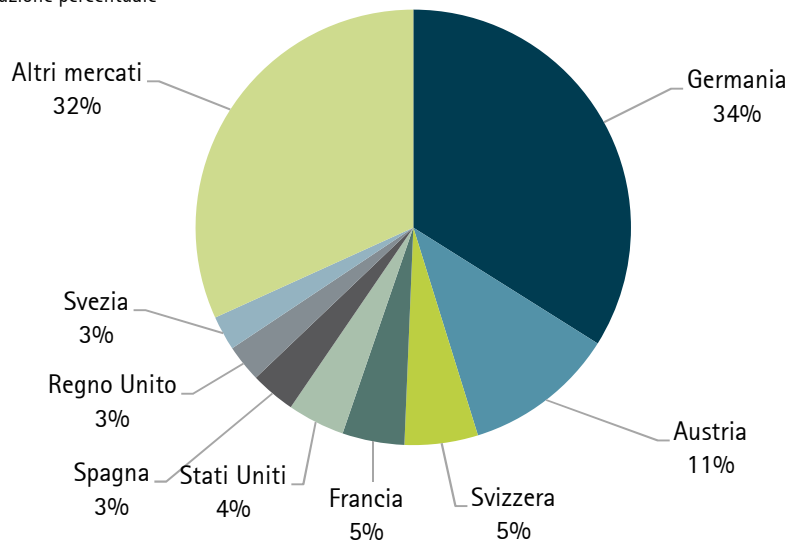
Giocano un ruolo significativo anche la Francia e gli Stati Uniti, che acquistano merci altoatesine per un valore rispettivamente di 221 milioni e 204 milioni. Altri paesi in cui l'Alto Adige esporta beni per un controvalore superiore a 100 milioni di euro sono Spagna, Regno Unito, Svezia e Paesi Bassi.



Figura 1.2

### Esportazioni altoatesine per mercati di destinazione - 2017

Distribuzione percentuale



Fonte: ISTAT

© 2018 IRE

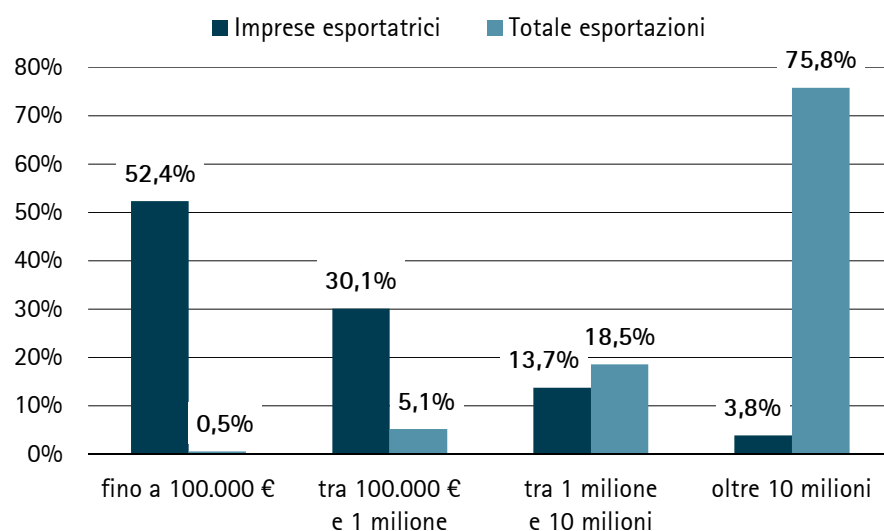
Dall'analisi dei più recenti microdati ISTAT, relativi al 2016, emerge come in tale anno 1.872 imprese con sede in provincia di Bolzano abbiano esportato merci per un valore di 4,2 miliardi di euro, pari al 95 per cento del totale delle esportazioni registrate dall'Ufficio delle Dogane di Bolzano. La quota restante è stata generata da imprese con sede in altra provincia e da altri soggetti diversi dalle imprese (come ad esempio i liberi professionisti), per i quali non è possibile effettuare un'analisi dettagliata.

Gran parte delle esportazioni sono generate da un numero relativamente limitato di soggetti. Nel 2016 solo 72 aziende, ovvero il 4 per cento delle imprese esportatrici con sede in Alto Adige, hanno realizzato un fatturato estero di almeno dieci milioni di euro. Il volume complessivo dell'export generato da queste grandi imprese è stato di quasi 3,2 miliardi di euro, il 76 per cento del totale. La forte relazione tra dimensione aziendale e propensione all'internazionalizzazione spesso rilevata in letteratura trova quindi conferma anche nei dati altoatesini, come evidenziato dal grafico di figura 1.3.

Figura 1.3

### Imprese esportatrici per volume di esportazioni – 2016

Incidenza sul totale delle imprese esportatrici e sul totale delle esportazioni, in percentuale



Fonte: ISTAT, Registro delle imprese, elaborazione IRE

© 2018 IRE

## INFOBOX

### Un confronto con il Trentino

Nel 2017 il Trentino ha esportato merci per un valore complessivo di 3,7 miliardi di euro, ossia circa un miliardo in meno rispetto all'Alto Adige. Il tasso di esportazione, pari al 19,5 per cento, è leggermente inferiore a quello altoatesino.

Rispetto alla provincia di Bolzano, quella di Trento dipende in misura minore dai mercati dei paesi di lingua tedesca, che comunque incidono per un quarto sul totale dell'export. Nondimeno, anche per il Trentino la Germania rappresenta il principale mercato estero: essa assorbe merci per 631 milioni di euro, pari al 17 per cento del totale. Le esportazioni verso l'Austria ammontano a 205 milioni di euro (6 per cento) e quelle verso la Svizzera a 92 milioni di euro (3 per cento). Le imprese del Trentino sono invece più presenti rispetto a quelle altoatesine sul mercato statunitense (390 milioni di euro, pari all'11 per cento del totale delle esportazioni) e su quello francese (344 milioni di euro, pari al 9 per cento).

Un'analisi delle esportazioni trentine dal punto di vista merceologico evidenzia come la categoria più rilevante sia quella dei macchinari e delle apparecchiature: con un controvalore di 728 milioni di euro, essa rappresenta il 20 per cento dell'export complessivo. Seguono per importanza gli alimentari e le bevande (620 milioni di euro, 17 per cento) e i mezzi di trasporto con relativa componentistica (538 milioni di euro, 15 per cento).

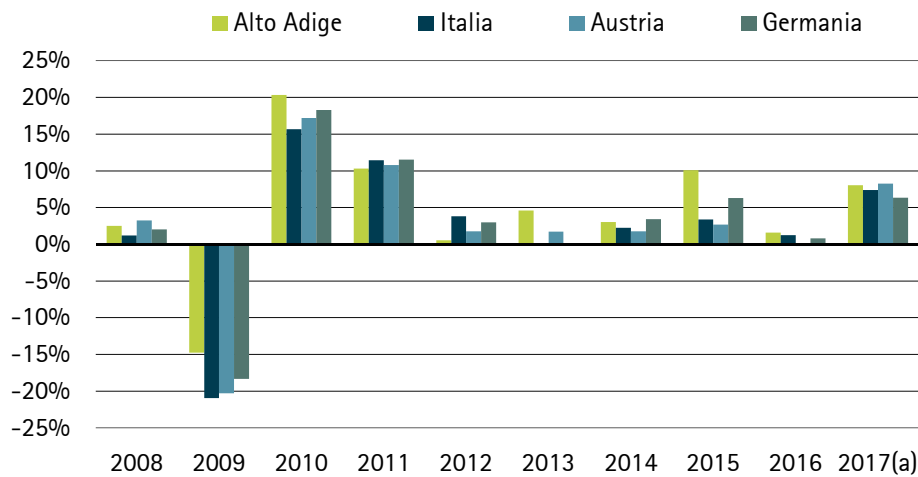
## 1.2 Evoluzione recente

L'andamento delle esportazioni altoatesine nell'ultimo decennio evidenzia una crescita quasi ininterrotta, pur influenzata dalla contrazione della domanda estera durante le crisi congiunturali che hanno caratterizzato questo periodo. La recessione del 2009 è stata seguita da una vivace ripresa dell'export nel 2010-2011. Analogamente, dopo il rallentamento dovuto alla seconda fase della crisi, le esportazioni sono tornate a crescere a buon ritmo nel 2015. La composizione per categorie di prodotti e per paese di destinazione non ha subito variazioni di rilievo nell'ultimo decennio.

Figura 1.4

### Tasso di crescita delle esportazioni 2008-2017

Variazione percentuale rispetto all'anno precedente



(a) I dati per l'anno 2017 sono provvisori

Fonte: ISTAT

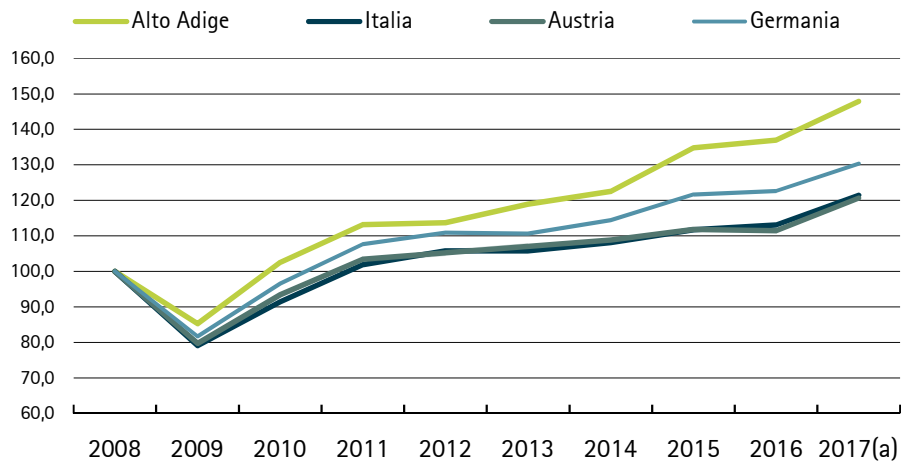
© 2018 IRE

Complessivamente, nel periodo 2008-2017 l'export altoatesino è aumentato in termini nominali del 48 per cento, facendo registrare una performance migliore sia rispetto all'Italia (+21,4 per cento), sia rispetto ai propri principali partner commerciali, ossia Germania (+30,4 per cento) e Austria (+20,7 per cento).

Figura 1.5

### Esportazioni 2008-2017

Indice 2008 = 100



(a) I dati per l'anno 2017 sono provvisori

Fonte: ISTAT

© 2018 IRE

Questa buona capacità di proiezione sui mercati esteri, unita alla robusta domanda interna locale, ha contribuito a sostenere l'economia dell'Alto Adige nelle fasi di debolezza del ciclo congiunturale e a fronteggiare il calo della domanda sul mercato italiano. Ad esempio, nel 2009 il PIL altoatesino ha subito una contrazione appena superiore ai due punti percentuali (-2,1 per cento), pertanto sensibilmente inferiore a quanto verificatosi in Italia (-5,5 per cento). Anche in occasione della seconda ondata recessiva il PIL dell'Alto Adige ha registrato solo un lieve calo nel 2013 (-0,1 per cento), per poi riprendere a crescere in misura consistente.

# INFOBOX

## Export e crisi economica in Italia

La crisi economica globale ha provocato due ondate recessive, particolarmente evidenti osservando l'andamento dell'economia italiana (vedi fig. 1.4). La prima, nel 2009, è legata alla contrazione del commercio internazionale ed è stata accompagnata da un calo delle esportazioni nazionali del 20,9 per cento rispetto all'anno precedente. Nel 2010, e in parte nel 2011, le vendite all'estero delle merci italiane sono tornate a crescere a ritmi sostenuti. Tuttavia, nel biennio 2012-2013 l'economia italiana è stata colpita da una seconda e più duratura recessione, causata dalla caduta di tutte le componenti della domanda interna. La politica di bilancio restrittiva, il generale peggioramento delle condizioni di finanziamento e l'elevata incertezza sui tempi di recupero della domanda hanno messo in difficoltà gli investimenti e l'espansione verso l'estero delle imprese. Di conseguenza, nel 2012 la crescita delle esportazioni è rallentata sensibilmente, per poi azzerarsi l'anno seguente.

Dal 2014 sono emersi i primi segnali di ripresa, anche grazie all'allentamento delle politiche di bilancio e alla crescente domanda estera. Tuttavia, il ritmo di crescita post-crisi del sistema Italia è rimasto modesto e inferiore rispetto agli altri paesi europei, principalmente a causa della debole domanda interna. Proprio il divario tra la crescita della domanda interna e quella estera, apertosi già a partire dal 2011, ha spinto le imprese italiane a rivolgersi ai mercati stranieri per salvaguardare il livello di fatturato e la competitività. Parallelamente si è osservata un'evoluzione delle forme di internazionalizzazione delle imprese. I più recenti modelli da esse adottati hanno assunto forme sempre più complesse, completando un processo avviato già prima della crisi (ISTAT, 2017). Tuttavia, solo nel 2017 le esportazioni sono tornate a crescere con vigore (+7,4 per cento).

Considerando questo difficile contesto nazionale, risalta la performance positiva dell'Alto Adige in termini di export e dinamica del PIL.

## 2. L'INDAGINE SULLE IMPRESE ESPORTATRICI

All'inizio del 2018 l'IRE – Istituto di ricerca economica della Camera di commercio di Bolzano ha realizzato un'indagine sul tema dell'export. Sono stati presi in esame i settori maggiormente interessati al commercio estero, ovvero le cooperative agricole, il comparto manifatturiero e il commercio all'ingrosso. Le imprese attive operanti in questi settori e aventi sede in provincia di Bolzano sono 7.296.

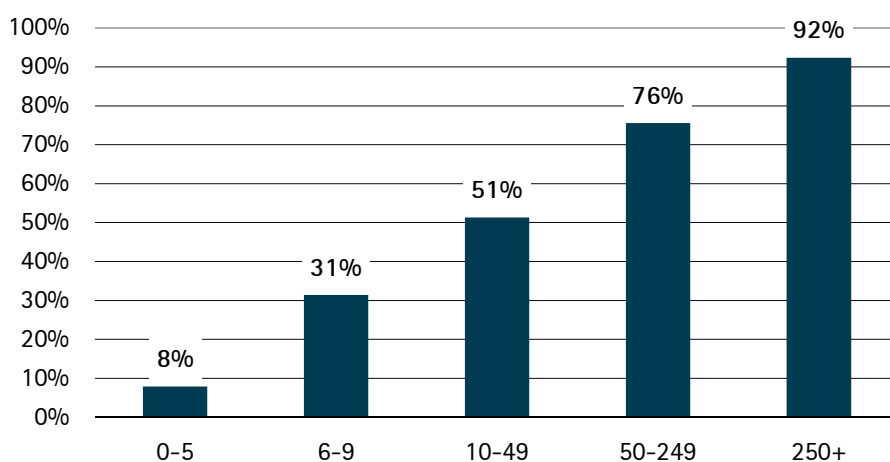
I più recenti microdati ISTAT sul commercio estero, relativi al 2016, evidenziano come nei tre settori analizzati vi siano circa 1.900 imprese esportatrici. Queste generano l'88 per cento dell'export complessivo dell'Alto Adige. Le cooperative agricole mostrano la maggiore propensione all'internazionalizzazione: il 36 per cento di esse ha esportato merci all'estero. La quota di imprese esportatrici è invece pari al 17 per cento nella manifattura e al 15 per cento nel commercio all'ingrosso.

Si nota inoltre che la capacità di operare sui mercati esteri cresce significativamente all'aumentare della dimensione aziendale. Solo l'8 per cento delle micro imprese fino a cinque addetti sono esportatrici, ma la quota sale al 92 per cento tra le aziende con almeno 250 addetti.

Figura 2.1

### Imprese esportatrici per classe dimensionale (addetti) - 2016

Quota di imprese esportatrici nei settori cooperative agricole, manifattura e ingrosso



Fonte: ISTAT (COE)

© 2018 IRE

L'indagine IRE è stata condotta intervistando un campione di imprese stratificato per settori e classi dimensionali. Le imprese rispondenti sono state 500.<sup>1</sup> I risultati ottenuti sono stati successivamente riportati mediante ponderazione all'universo delle imprese altoatesine operanti nei tre settori considerati.

## 2.1 Un'impresa su cinque prevede di entrare in nuovi mercati

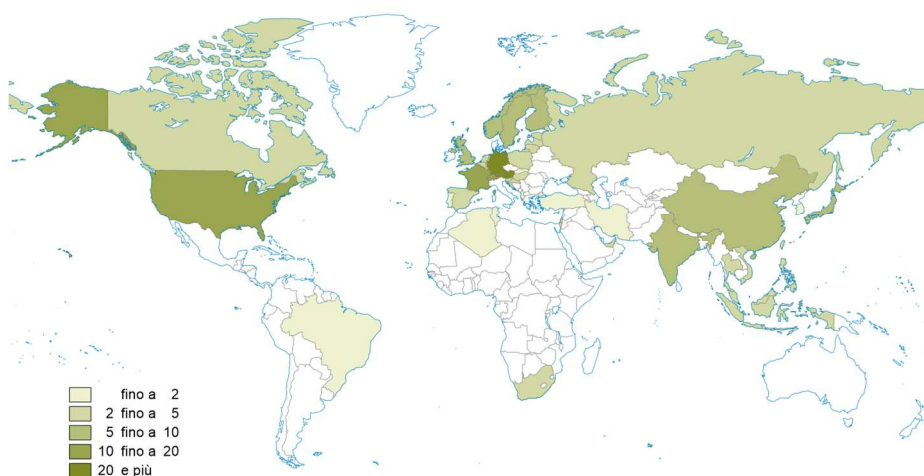
Un quinto delle imprese altoatesine (esportatrici e non), dichiara di voler ampliare la propria presenza internazionale nel corso del triennio 2018-20, avviando esportazioni verso paesi dove non è ancora presente. In particolare, quasi la metà delle cooperative agricole manifesta l'intenzione di espandere il proprio orizzonte di vendita verso nuovi paesi. Nel commercio all'ingrosso e nel comparto manifatturiero la quota di imprese che dichiarano di voler avviare esportazioni verso nuovi mercati è minore e si attesta in entrambi i casi al 17 per cento.

I nuovi mercati dove più spesso le imprese dichiarano di volersi espandere sono Germania e Austria, che già rappresentano i principali partner commerciali dell'Alto Adige. Emerge però interesse anche per i paesi extra-europei: tra le imprese che prevedono l'ingresso su nuovi mercati, il 15 per cento dichiara di interessarsi all'Asia e l'8 per cento al Nord America.

Figura 2.2

### Paesi nei quali le imprese vorrebbero espandersi nel triennio 2018-2020

Numero di volte in cui il paese è stato nominato; possibili più risposte



Fonte: IRE (rilevazione propria)

© IRE

<sup>1</sup> Per approfondimenti si veda la nota metodologica contenuta nell'Allegato B.

## 2.2 Quattro esportatori su dieci prevedono maggiori fatturati all'estero

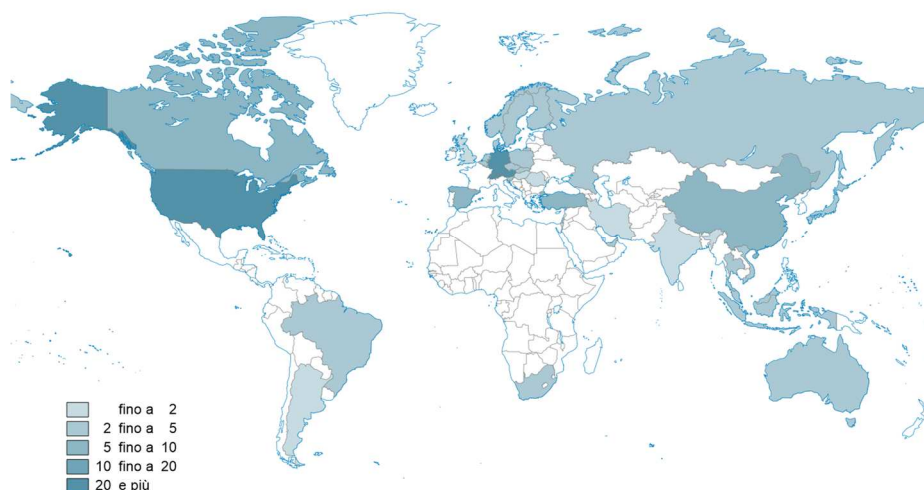
Tra le imprese esportatrici, il 39 per cento ritiene che nel triennio 2018-2020 potrà aumentare significativamente il fatturato sui mercati esteri ove è già presente. Le aspettative di crescita sono diffuse soprattutto tra le grandi imprese (75 per cento) e tra le cooperative agricole (48 per cento). Le piccole e medie imprese manifatturiere e del commercio all'ingrosso non prevedono invece significativi incrementi delle esportazioni.

I mercati per i quali più frequentemente si prevedono aumenti di fatturato sono la Germania, l'Austria e la Svizzera. Per quanto riguarda i paesi extraeuropei, è attesa una crescita soprattutto per le esportazioni verso gli Stati Uniti.

Figura 2.3

### Paesi nei quali le imprese prevedono di crescere maggiormente nei prossimi anni

Numero di volte in cui il paese è stato nominato; possibili più risposte



Fonte: IRE (rilevazione propria)

©IRE

## 2.3 L'acquisizione di clienti avviene soprattutto con contatti diretti

Secondo le imprese intervistate, l'acquisizione di clientela all'estero avviene solitamente su iniziativa dei clienti stessi o tramite contatti diretti avviati dall'impresa. In particolare, oltre la metà delle imprese esportatrici dichiara di acquisire nuovi clienti rispondendo alle richieste di questi ultimi. Inoltre la maggior parte delle imprese, soprattutto se di grandi dimensioni, provvede attivamente a contattare nuovi potenziali clienti.

Quasi un terzo delle imprese esportatrici avvicina la clientela estera partecipando a fiere. Ciò vale, in particolare, per le cooperative agricole che partecipano a fiere come Prowein, Vinitaly, Fruit Logistica e Anuga.

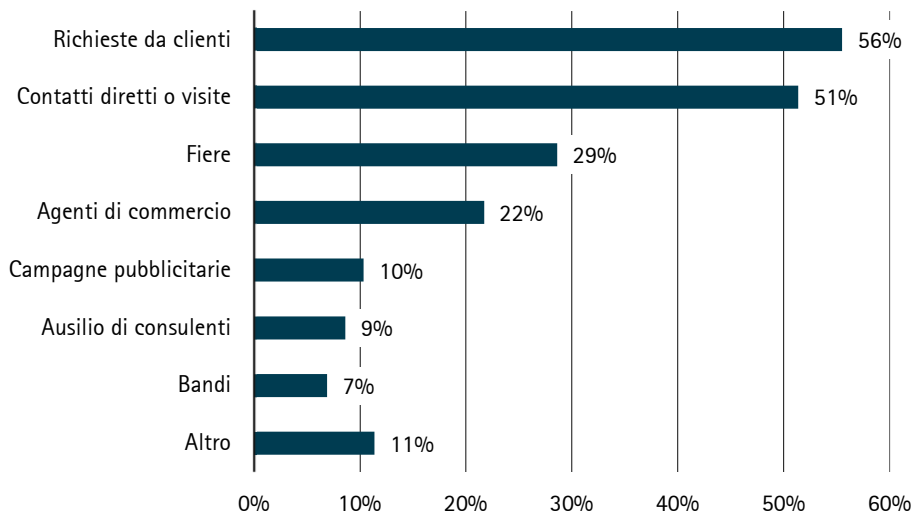
Agenti e rappresentanti di commercio giocano un ruolo importante per più di un esportatore su cinque. Infine, solo un'impresa su dieci ricorre a campagne pubblicitarie e ancor meno sono quelle che si affidano a servizi di consulenza per ampliare la propria clientela estera.



Figura 2.4

### Solitamente come vengono acquisiti i nuovi clienti all'estero?

Quota sul totale delle imprese esportatrici; possibili più risposte



Fonte: IRE (rilevazione propria)

© 2018 IRE

#### 2.4 Burocrazia e mancanza di partner esteri sono i maggiori ostacoli

Il carico burocratico risulta essere il principale ostacolo all'esportazione: esso viene considerato un impedimento rilevante dal 27 per cento delle imprese altoatesine (esportatrici e non). È interessante notare come il problema venga segnalato da quasi la metà (47 per cento) delle grandi imprese con almeno 250 addetti. In molti casi, infatti, tali imprese operano contemporaneamente su molti mercati, anche extra europei, e si trovano quindi a dover gestire una serie di normative molto eterogenee.

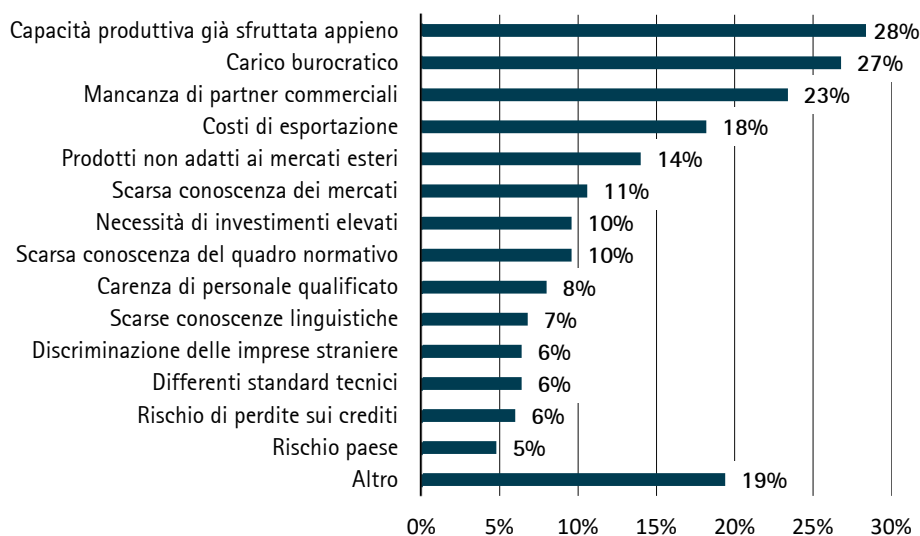
Un ulteriore ostacolo alle esportazioni è la mancanza di contatti con partner commerciali esteri. In particolare, tale problema viene citato da un terzo delle cooperative agricole.

La gran parte delle imprese altoatesine, operando soprattutto sui mercati europei, sembrano considerare in misura limitata i rischi legati all'affidabilità della controparte e all'instabilità politica dei paesi in cui esportano. Fanno eccezione le cooperative agricole, un quinto delle quali ritiene che il rischio-paese sia un ostacolo significativo per il commercio estero. Si consideri che nel 2016 il 17,5 per cento delle esportazioni totali di mele delle cooperative agricole era diretto verso il Nord Africa e il Medio Oriente.

Figura 2.5

### Ostacoli all'esportazione

Quota di imprese che considera il problema rilevante; possibili più risposte



Fonte: IRE (rilevazione propria)

© 2018 IRE

L'importanza attribuita ai diversi ostacoli all'esportazione differisce tra le imprese che già esportano e quelle che non hanno esperienza al riguardo.

Per gli esportatori, gli ostacoli principali sono la mancanza di contatti con partner commerciali esteri e il carico burocratico. Essi trovano problematici anche gli elevati costi diretti legati alle esportazioni (trasporto, dazi, assicurazioni, ecc.). Le imprese che intendono espandersi in nuovi mercati lamentano inoltre la presenza di forme di protezionismo o limitazioni alle importazioni adottate da alcuni paesi esteri, ad esempio le limitazioni alle importazioni dei prodotti agricoli imposte dalla Russia a partire dal 2014.

Le imprese che ancora non esportano, ma intendono farlo in futuro, temono invece soprattutto le carenze interne all'azienda, come la scarsa conoscenza del quadro normativo e del mercato o la mancanza di personale qualificato. Anche per questo motivo tali imprese, quando decidono di esportare, si interessano soprattutto a mercati geograficamente e culturalmente vicini, come quello tedesco, austriaco e svizzero.

Infine, le imprese che non esportano e non prevedono di farlo nel prossimo futuro sostengono spesso di non averne la necessità, in quanto la propria capacità produttiva è già pienamente utilizzata. Tra le altre motivazioni addotte figurano la mancanza di partner commerciali e il fatto di ritenere i propri prodotti inadatti ai mercati esteri.

### 3. RIEPILOGO E CONCLUSIONI

#### PROSPETTIVE PER L'EXPORT ALTOATESINO

L'apertura internazionale è uno dei fattori che ha permesso all'economia altoatesina di resistere efficacemente alle recenti crisi economiche e di crescere maggiormente rispetto sia alla media nazionale, sia a quella europea. Le esportazioni altoatesine mostrano un trend decisamente positivo e nel 2017 hanno raggiunto il valore record di 4,8 miliardi di euro.

Le merci maggiormente esportate sono i prodotti alimentari e agricoli. Seguono i prodotti della manifattura, in particolare “macchinari e apparecchiature” e “mezzi di trasporto e relativa componentistica”. Per quanto concerne i mercati di destinazione, si rileva la grande importanza dei Paesi di lingua tedesca, che rappresentano i principali partner commerciali dell'Alto Adige: Germania, Austria e Svizzera assorbono complessivamente oltre la metà dell'export complessivo.

L'indagine condotta dall'IRE, incentrata sui settori delle cooperative agricole, della manifattura e del commercio all'ingrosso, ha permesso di approfondire alcune strategie attuate dalle imprese altoatesine in tema di export. Dall'analisi emerge come i tradizionali mercati germanofoni restino al centro dei progetti di internazionalizzazione delle imprese altoatesine. Innanzitutto l'affinità culturale e linguistica fa sì che Germania, Austria e Svizzera rappresentino la scelta naturale delle aziende che intendono affacciarsi per la prima volta sui mercati esteri. In secondo luogo, le imprese esportatrici intravedono proprio in tali Paesi il maggior potenziale di incremento dei fatturati, grazie alla robusta crescita economica che li contraddistingue.

Dall'indagine IRE emerge che l'acquisizione di nuovi clienti all'estero avviene tipicamente rispondendo a richieste degli stessi o contattando attivamente i potenziali interessati. Anche la partecipazione a fiere è un modo importante di avvicinare la clientela, soprattutto per quanto riguarda le cooperative agricole.

Le principali difficoltà per le imprese che intendono operare sui mercati esteri derivano dalla mancanza di partner commerciali e di competenze interne all'azienda. Molte imprese esportatrici lamentano inoltre gli elevati oneri burocratici connessi alla presenza in contemporanea su più mercati.

L'analisi dei dati sull'export evidenzia come le imprese altoatesine abbiano sinora saputo ben sfruttare le opportunità offerte dal commercio estero. Dall'indagine dell'IRE emergono però anche alcuni elementi di difficoltà sui quali è necessario intervenire con una strategia di lungo termine per garantire, anche in futuro, la competitività internazionale delle imprese e dell'economia altoatesina.

A tal fine occorre:

- > Mantenere la libera circolazione delle persone, dei capitali e delle merci nell'ambito dell'Unione Europea;
- > incrementare l'efficienza della rete infrastrutturale, migliorando i collegamenti stradali e ferroviari e sviluppando l'intermodalità;
- > mantenere elevato lo standard del sistema formativo, in modo da garantire alle imprese un'adeguata disponibilità di personale qualificato;
- > valorizzare il plurilinguismo;
- > garantire condizioni di lavoro ottimali, in modo da evitare la "fuga dei cervelli" e attrarre personale qualificato con esperienza internazionale;
- > sostenere gli investimenti delle imprese volti ad aumentarne l'efficienza e la produttività, con particolare attenzione alla formazione continua, alla digitalizzazione, alla ricerca e all'innovazione;
- > promuovere la conoscenza presso le imprese dei servizi offerti da IDM Alto Adige, azienda speciale della Camera di commercio di Bolzano e della Provincia Autonoma di Bolzano (eventi informativi, attività di coaching, presenza alle principali fiere, ricerca di partner commerciali, viaggi imprenditoriali e visite di delegazioni).

Tabella A.1

**Esportazioni 2008, 2013-2017**

Volume delle esportazioni in milioni di euro

Paese	2008	2013	2014	2015	2016	2017(a)
Alto Adige	3.239,3	3.852,8	3.968,3	4.368,0	4.436,1	4.791,4
Trentino	2.947,0	3.272,0	3.300,0	3.437,5	3.383,6	3.677,9
Italia	369.015,6	390.232,6	398.870,4	412.291,3	417.268,9	448.106,7
Austria	123.258,8	131.884,6	134.172,5	137.756,8	137.409,9	148.730,1
Germania	983.255,0	1.088.071,0	1.125.034,2	1.195.822,4	1.205.488,8	1.281.912,1

(a) Dati provvisori

Fonte: Eurostat

©2018 IRE

Tabella A.2

**Esportazioni 2008, 2013-2017**

Tasso di crescita rispetto all'anno precedente, in percentuale

Paese	2008	2013	2014	2015	2016	2017(a)
Alto Adige	2,5	4,6	3,0	10,1	1,6	8,0
Trentino	-2,5	1,1	0,9	4,2	-1,6	8,7
Italia	1,2	0,0	2,2	3,4	1,2	7,4
Austria	3,2	1,7	1,7	2,7	-0,3	8,2
Germania	2,0	-0,2	3,4	6,3	0,8	6,3

(a) Dati provvisori

Fonte: Eurostat, IRE (rilevazione propria)

©2018 IRE

Tabella A.3

**Cooperative agricole, imprese manifatturiere e del commercio all'ingrosso con sede in Alto Adige - 2017**

Numero di imprese per settore e classe di addetti

	0-5	6-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Cooperative agricole	36	5	25	28	2	96
Comparto manifatturiero	2.760	390	490	95	21	3.756
Commercio all'ingrosso	2.919	192	269	61	3	3.444
<b>Totale</b>	<b>5.715</b>	<b>587</b>	<b>784</b>	<b>184</b>	<b>26</b>	<b>7.296</b>

Fonte: InfoCamere

©2018 IRE

Tabella A.4

**Imprese che esportano dall'Alto Adige**

Numero di imprese per volume delle esportazioni

Valore delle esportazioni in euro	2010		2016	
	Imprese che hanno esportato dalla provincia di Bolzano	<i>di cui con sede in provincia di Bolzano</i>	Imprese che hanno esportato dalla provincia di Bolzano	<i>di cui con sede in provincia di Bolzano</i>
Meno di 10.000	781	383	449	836
10.000-99.999	674	399	531	844
100.000-999.999	555	462	563	659
1.000.000-9.999.999	243	209	257	288
10.000.000 e più	64	58	72	76
<b>TOTALE</b>	<b>2.317</b>	<b>1.511</b>	<b>1.872</b>	<b>2.703</b>

Fonte: ISTAT, IRE (rilevazione propria)

©2018 IRE

## Esportazioni dall'Alto Adige per classi merceologiche – 2008-2017

In migliaia di euro

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017(a)
Prodotti agricoli	439.403	388.467	483.065	571.048	598.142	614.388	592.840	662.120	634.756	658.726
Alimentari e bevande	553.434	509.767	614.765	651.277	679.607	697.733	714.851	772.686	835.060	877.888
Legno e prodotti in legno, carta e stampa	115.222	110.344	120.248	128.914	134.807	145.613	142.347	160.395	183.611	169.981
Prodotti chimici e farmaceutici	206.624	113.825	138.959	190.527	65.706	80.963	88.492	82.072	85.514	77.893
Gomma, plastica, minerali non metalliferi	138.380	134.886	153.342	184.517	188.289	172.112	180.222	216.839	204.013	209.129
Metalli e prodotti in metallo	390.044	287.105	378.719	393.649	371.033	417.796	494.991	535.092	566.836	609.233
Apparecchi elettrici e elettronici	146.644	155.948	197.898	203.579	215.766	226.564	252.349	290.087	298.558	305.880
Macchinari e apparecchiature	491.667	459.819	525.837	587.234	615.681	639.494	649.828	681.278	733.153	866.265
Mezzi di trasporto e componentistica	464.743	334.825	398.904	422.070	453.648	465.579	462.064	532.057	489.670	614.911
Altri prodotti	293.161	265.906	310.160	331.518	361.491	392.607	390.341	435.373	404.910	401.471
<b>Totale</b>	<b>3.239.323</b>	<b>2.760.891</b>	<b>3.321.896</b>	<b>3.664.333</b>	<b>3.684.170</b>	<b>3.852.849</b>	<b>3.968.326</b>	<b>4.367.998</b>	<b>4.436.082</b>	<b>4.791.379</b>

(a) Dati provvisori

Fonte: ISTAT

©2018 IRE

**Esportazioni dall'Alto Adige per mercati di destinazione – 2008–2017**

In migliaia di euro

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Germania	1.106.402	998.054	1.148.664	1.225.702	1.257.491	1.341.015	1.372.042	1.456.968	1.508.552	1.626.160
Austria	318.225	335.865	368.286	388.118	422.021	403.779	411.688	468.781	495.088	538.993
Svizzera	151.299	143.920	154.981	184.321	201.814	216.369	231.482	237.082	258.048	261.916
Francia	158.868	133.112	146.598	182.248	193.621	224.317	204.560	205.370	212.822	221.121
Stati Uniti	162.630	112.421	164.504	165.832	156.261	152.551	194.746	213.285	204.672	204.272
Spagna	148.894	103.882	131.968	148.970	120.792	144.238	144.454	157.574	162.427	160.146
Regno Unito	172.407	104.158	115.361	124.843	117.568	120.431	122.075	143.360	127.076	132.009
Svezia	42.902	33.928	41.836	45.540	46.313	54.667	56.968	88.657	88.365	123.733
Paesi Bassi	65.763	54.981	125.052	70.926	81.588	71.692	68.218	78.851	90.430	112.543
Repubblica ceca	56.806	50.867	70.411	84.139	81.688	77.589	66.190	87.138	81.649	86.303
Polonia	33.413	29.165	40.918	62.407	58.238	58.864	50.989	58.310	56.011	74.945
Cina	131.245	68.932	75.189	118.322	23.128	26.382	27.793	46.045	56.143	70.497
Belgio	75.187	43.681	33.741	42.854	46.196	42.414	41.678	41.508	53.172	65.503
Ungheria	30.905	22.541	26.180	37.994	38.750	47.350	52.457	52.192	56.739	62.751
Altri paesi	584.378	525.385	678.207	782.116	838.701	871.190	922.987	1.032.877	984.887	1.050.487
<b>Totale</b>	<b>3.239.323</b>	<b>2.760.891</b>	<b>3.321.896</b>	<b>3.664.333</b>	<b>3.684.170</b>	<b>3.852.849</b>	<b>3.968.326</b>	<b>4.367.998</b>	<b>4.436.082</b>	<b>4.791.379</b>

\* Dati provvisori



Tabella A.7

**Modalità di acquisizione di clienti all'estero, per settore**

Quota percentuale di imprese che si avvale di ciascuna modalità

	Cooperative agricole	Comparto manifatturiero	Commercio all'ingrosso	Totale
Risposta a richieste	71,4	58,9	47,2	55,5
Contatti diretti o visite	85,7	54,0	40,6	51,4
Fiere	61,9	23,3	30,2	28,6
Agenti di commercio o rappresentanti	33,3	19,6	22,6	21,7
Campagne pubblicitarie	19,0	12,9	4,7	10,3
Ausilio consulenti	9,5	9,2	7,5	8,6
Bandi	0,0	9,8	3,8	6,9
Altro	0,0	12,3	12,3	11,4

Fonte: IRE (rilevazione propria)

©2018 IRE

Tabella 8

**Modalità di acquisizione di clienti all'estero, per classe di addetti**

Quota percentuale di imprese che si avvale di ciascuna modalità

	0-5	6-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Risposta a richieste	55,3	61,5	47,3	65,6	50,0	55,5
Contatti diretti o visite	37,6	46,2	54,8	60,7	91,7	51,4
Fiere	18,8	12,8	37,6	36,1	41,7	28,6
Agenti di commercio	12,9	20,5	20,4	31,1	50,0	21,7
Campagne pubblicitarie	8,2	7,7	11,8	8,2	33,3	10,3
Ausilio consulenti	4,7	5,1	11,8	11,5	8,3	8,6
Bandi	3,5	7,7	6,5	11,5	8,3	6,9
Altro	16,5	10,3	9,7	9,8	0,0	11,4

Fonte: IRE (rilevazione propria)

©2018 IRE

**Ostacoli all'esportazione, per settore**

Quota percentuale di imprese che considera rilevante ciascun ostacolo

	Cooperative agricole	Comparto manifatturiero	Commercio all'ingrosso	Totale
Capacità produttiva già pienamente sfruttata	15,6	31,6	25,4	28,4
Carico burocratico	31,3	30,6	19,8	26,8
Mancanza di contatti con partner commerciali esteri	34,4	25,8	17,5	23,4
Alti costi di esportazione	12,5	21,0	14,7	18,2
Prodotti non adatti/interessanti per i mercati esteri	18,8	13,7	13,6	14,0
Scarsa conoscenza del mercato	3,1	13,1	7,9	10,6
Scarsa conoscenza del quadro normativo	6,3	11,3	7,3	9,6
Necessità di investimenti elevati	3,1	9,6	10,7	9,6
Carenza di personale qualificato	0,0	10,0	6,2	8,0
Scarse conoscenze linguistiche	9,4	6,9	6,2	6,8
Differenti standard tecnici	6,3	5,5	7,9	6,4
Discriminazione delle imprese straniere da parte dei paesi in cui si esporta o si vorrebbe esportare	18,8	5,5	5,6	6,4
Elevato rischio di perdite sui crediti/scarsa affidabilità di clienti e partner commerciali	15,6	3,4	8,5	6,0
Elevato rischio-paese	21,9	3,1	4,5	4,8
Altri motivi	21,9	15,1	26,0	19,4

Fonte: rilevazione propria

©2018 IRE

Tabella A.10

**Ostacoli all'esportazione, per classe di addetti**

Quota percentuale di imprese che considera rilevante ciascun ostacolo

	0-5	6-9	10-49	50-249	250 e più	Totale
Capacità produttiva già pienamente sfruttata	34,0	32,3	26,3	14,9	20,0	28,4
Carico burocratico	23,9	23,1	31,4	25,7	46,7	26,8
Mancanza di contatti con partner commerciali esteri	22,0	18,5	28,5	24,3	13,3	23,4
Alti costi di esportazione	14,8	15,4	21,2	24,3	20,0	18,2
Prodotti non adatti/interessanti per i mercati esteri	17,2	12,3	11,7	10,8	13,3	14,0
Scarsa conoscenza del mercato	11,0	9,2	9,5	12,2	13,3	10,6
Scarsa conoscenza del quadro normativo	9,6	10,8	12,4	2,7	13,3	9,6
Necessità di investimenti elevati	10,5	6,2	11,7	8,1	0,0	9,6
Carenza di personale qualificato	6,7	1,5	9,5	12,2	20,0	8,0
Scarse conoscenze linguistiche	4,3	4,6	9,5	12,2	0,0	6,8
Differenti standard tecnici	4,8	4,6	6,6	9,5	20,0	6,4
Discriminazione delle imprese straniere da parte dei paesi in cui si esporta o si vorrebbe esportare	3,3	3,1	7,3	13,5	20,0	6,4
Elevato rischio di perdite sui crediti/scarsa affidabilità di clienti e partner commerciali	3,8	7,7	5,8	9,5	13,3	6,0
Elevato rischio-paese	2,4	3,1	5,8	12,2	0,0	4,8
Altri motivi	16,7	26,2	17,5	23,0	26,7	19,4

Fonte: rilevazione propria

©2018 IRE

•



## ALLEGATO B NOTA METODOLOGICA

La rilevazione campionaria alla base del presente rapporto è stata effettuata dall'IRE - Istituto di ricerca economica della Camera di commercio di Bolzano tra il 4 gennaio e il 15 marzo 2018, contestualmente all'indagine congiunturale denominata "Barometro dell'economia". A tal fine, il questionario standard dell'indagine congiunturale è stato integrato con una sezione aggiuntiva riguardante le esportazioni (vedi allegato C). A tale sezione avevano accesso solo le cooperative agricole e le imprese operanti nella manifattura e nel commercio all'ingrosso, per un totale di 622 aziende.

L'indagine è stata condotta tramite questionario postale o online con sistema CAWI, secondo le preferenze dell'impresa intervistata. In caso di mancata risposta, le imprese venivano contattate e intervistate telefonicamente con metodologia CATI. Hanno risposto al questionario complessivamente 500 imprese. L'elevato tasso di risposta, pari all'80 per cento, permette di confidare in una buona attendibilità dei risultati.

Il campione era stratificato per settore e classe dimensionale e i risultati sono stati riportati mediante ponderazione all'universo delle 7.296 imprese altoatesine operanti nei tre settori analizzati. Per le domande 2, 3 e 3.1 l'universo di riferimento è rappresentato dalle imprese esportatrici, quantificate utilizzando i più recenti microdati ISTAT sul commercio estero relativi al 2016. In tale anno le imprese esportatrici con sede in Alto Adige operanti nei settori delle cooperative agricole, della manifattura e del commercio all'ingrosso erano 1.872.

## ALLEGATO C QUESTIONARIO

1. Può indicare la percentuale di fatturato che la Sua impresa ha realizzato all'estero nel 2017? \_\_\_\_\_

*(Nel caso in cui l'impresa non abbia realizzato fatturato all'estero, indicare 0 e procedere con la domanda 4)*

2. Solitamente come vengono acquisiti i nuovi clienti all'estero? *(Possibili più risposte)*

- Risposta a richieste
- Con l'ausilio di consulenti o servizi di consulenza
- Mediante agenti di commercio o rappresentanti
- Attraverso contatti diretti o visite a potenziali clienti
- Con campagne pubblicitarie
- Partecipando a bandi
- Con la presenza a fiere (si prega di indicare quali) \_\_\_\_\_
- Altro (si prega di specificare) \_\_\_\_\_

3. Prevede che nei prossimi tre anni (2018-2020) vi saranno significativi incrementi di fatturato in mercati esteri ove la Sua impresa era già presente nel 2017?

- Sì
- No *(Procedere con la domanda 4)*

3.1 Se sì, in quali mercati esteri prevede che la Sua impresa realizzerà i maggiori tassi di crescita del fatturato nei prossimi tre anni (2018-2020)?

*(Indichi fino a tre paesi)*

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

4. La Sua impresa prevede di entrare in nuovi mercati esteri nei prossimi tre anni (2018-2020)?

*(Si considerino solo paesi in cui la Sua impresa non ha realizzato fatturati significativi nell'ultimo triennio)*

- Sì
- No *(Procedere con la domanda 5)*

4.1 Se sì, in quali nuovi paesi si prevede di realizzare i maggiori fatturati nei prossimi tre anni (2018-2020)?

*(Indichi fino a tre paesi)*

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

5. Quali sono i maggiori ostacoli riscontrati dalla Sua impresa sui mercati esteri, oppure i motivi per cui la Sua impresa non è presente sui mercati esteri? *(Possibili più risposte)*

- Non c'è necessità di operare all'estero, poiché la capacità produttiva dell'impresa è già pienamente sfruttata
- I prodotti non sono adatti/interessanti per i mercati esteri
- Differenti standard tecnici
- Il prodotto sarebbe troppo caro a causa degli alti costi di esportazione (trasporto, dazi, assicurazione, ecc.)
- Discriminazione delle imprese straniere da parte dei paesi in cui si esporta o si vorrebbe esportare (ad es. protezionismo, limitazioni alle importazioni, ecc.)
- Scarsa conoscenza del mercato (potenziale di mercato per i Vostri prodotti, concorrenza, ecc.)
- Mancanza di contatti con partner commerciali esteri
- Scarsa conoscenza del quadro normativo (leggi, obblighi, ecc.)
- Carenza di personale qualificato
- Scarse conoscenze linguistiche
- Carico burocratico
- Necessità di investimenti elevati
- Elevato rischio di perdite su crediti / scarsa affidabilità di clienti e partner commerciali
- Elevato rischio-paese (instabilità politica)
- Altri motivi (si prega di indicare quali) \_\_\_\_\_





## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

IRE (2008)

L'Alto Adige come localizzazione economica.

IRE - Camera di commercio di Bolzano, 2008.

ISTAT (2017)

Rapporto sulla competitività dei settori produttivi.

2017.



**IRE** | Istituto di  
ricerca economica

IRE – Istituto di ricerca economica  
I-39100 Bolzano  
Via Alto Adige 60

T +39 0471 945 708

[www.ire.bz.it](http://www.ire.bz.it)  
[ire@camcom.bz.it](mailto:ire@camcom.bz.it)



CAMERA DI COMMERCIO,  
INDUSTRIA, ARTIGIANATO  
E AGRICOLTURA DI BOLZANO

