

# Osservatorio 2014 sull'internazionalizzazione

EMILIA-ROMAGNA







# Osservatorio 2014 sull'internazionalizzazione

EMILIA-ROMAGNA

**Coordinamento editoriale**

Guido Caselli *Unioncamere Emilia-Romagna*

Stefano Lenzi *Unioncamere Emilia-Romagna*

Maily Anna Maria Nguyen *Unioncamere Emilia-Romagna*

**Hanno collaborato alla realizzazione della pubblicazione**

Guido Caselli *Direttore Centro Studi Unioncamere Emilia-Romagna*

Matteo Beghelli, Paola Frabetti, Maria Gentili, Stefano Lenzi, Paolo Montesi, Maily Anna Maria Nguyen *Unioncamere Emilia-Romagna*

Alessandra Roberti *Camera di Commercio di Forlì-Cesena*

Ruben Sacerdoti *Responsabile sportello sprint-er*

Antonietta Valente *Sicamera*

Finito di stampare nel mese di Ottobre 2014



## indice

<b>INTRODUZIONE</b> , Maurizio Torreggiani e Luciano Vecchi .....	pag. 4
<b>CAPITOLO 1</b> L'osservatorio sull'internazionalizzazione. Lo scenario di riferimento, di Guido Caselli .....	pag. 6
<b>CAPITOLO 2</b> Osservatorio internazionalizzazione. I dati, di Guido Caselli e Matteo Beghelli .....	pag. 10
<b>CAPITOLO 3</b> In quali mercati esteri andare? Documentazione e dati per alcuni Paesi, di Matteo Beghelli, Guido Caselli, Antonietta Valente .....	pag. 68
3.1 Brasile .....	pag. 70
3.2 Cina .....	pag. 78
3.3 Messico .....	pag. 88
3.4 Stati Uniti .....	pag. 96
3.5 Vietnam .....	pag. 106
<b>CAPITOLO 4</b> Servizio sportello regionale per l'internazionalizzazione delle imprese, di Ruben Sacerdoti .....	pag. 114
<b>CAPITOLO 5</b> Gli interventi dal sistema camerale regionale a supporto dell'internazionalizzazione di Paola Frabetti, Mary Gentili, Stefano Lenzi, Paolo Montesi, Maily Anna Maria Nguyen .....	pag. 116
<b>CAPITOLO 6</b> Focus Webinar, Temporary Export Manager e Contratti di rete, di Maily Anna Maria Nguyen e Alessandra Roberti .....	pag. 127



## introduzione

di Maurizio Torreggiani<sup>1</sup>  
e Luciano Vecchi<sup>2</sup>

*In un mondo globalizzato, la rapida evoluzione degli scenari amplifica le esigenze conoscitive di imprese e soggetti pubblici che necessitano di una pronta e corretta informazione per leggere le tendenze in atto ed orientare su base razionale i processi decisionali e le politiche di programmazione. A tal fine nasce l'Osservatorio internazionalizzazione - parte di un progetto più ampio teso alla realizzazione di un cruscotto di indicatori a supporto delle scelte delle singole imprese e dei policy maker.*

*A differenza dei report tradizionali l'Osservatorio internazionalizzazione è costruito a partire dall'export delle singole imprese e, per le società di capitale, prevede un approfondimento che incrocia le dinamiche export con quelle occupazionali ed economiche (sempre a partire dai dati delle singole imprese). L'obiettivo è non solo misurare l'andamento delle imprese sui mercati esteri, ma anche quanto l'attività di commercio internazionale si rifletta sul versante occupazionale e nei risultati economici. Come è facile immaginare, il confronto tra imprese esportatrici e le altre - con stessa*

*specializzazione produttiva e dimensione analoga - che si rivolgono al solo mercato interno certifica la miglior tenuta delle prime.*

*Nel 2013 sono 25.398 le aziende che hanno commercializzato verso l'estero, il 18 per cento in più rispetto al 2008. Accanto alle specializzazioni produttive distintive della nostra regione si affermano sui mercati esteri nuove produzioni, si assiste ad una crescente diversificazione dei Paesi partners con quote crescenti di esportazioni dirette verso nuovi mercati. Appare sempre più evidente come fuori dall'Italia vi sia un mondo in continua crescita e in grado di offrire opportunità per tutte le nostre imprese.*

*In questo quadro, la Regione e il sistema camerale dell'Emilia-Romagna sono impegnati a estendere esperienze innovative idonee ad allargare il numero delle imprese che esportano. All'interno del comparto manifatturiero le società di capitale esportatrici sono circa 8mila, ve ne sono altrettante che non commercializzano all'estero ma che avrebbero sufficiente struttura per sostenere l'avventura fuori*

<sup>1</sup> Presidente Unioncamere Emilia-Romagna

<sup>2</sup> Assessore alle attività produttive Regione Emilia-Romagna



*dai confini nazionali. A queste vanno aggiunte le tante società di persone manifatturiere che hanno tutte le carte in regola per essere protagoniste anche all'estero.*

*Formule come il Manager temporaneo per l'Export, esperienza pilota avviata dalla Camera di commercio di Forlì-Cesena ed estesa a livello regionale, appaiono particolarmente utili per far evolvere le Pmi con minor propensione al commercio estero, come attestano i risultati delle prime sperimentazioni. Come si potrà approfondire successivamente, il supporto all'internazionalizzazione è finalizzato soprattutto ad accompagnare le piccole e medie imprese (meno strutturate e dunque meno attrezzate) ad acquisire le capacità necessarie per muoversi, con autonomia ed efficacia, sui mercati internazionali, ed in particolare nei mercati emergenti.*

*Altra priorità, è quella di facilitare i processi di aggregazione tra imprese per incrementare e dare continuità nel tempo ai processi di internazionalizzazione affinché le imprese riescano*

*a raggiungere la taglia giusta per competere nei mercati globali. Un altro risultato che emerge dai dati dell'osservatorio è che, più della dimensione della singola impresa in termini di addetti e fatturato, ciò che conta è la sua dimensione relazionale. Vi è una corrispondenza diretta tra risultati in termini di export, economici, occupazionali e complessità del sistema relazionale, le imprese in gruppo vanno meglio di quelle che operano singolarmente, quelle che hanno una rete che si estende all'estero ottengono risultati migliori di quelle che appartengono ad una rete esclusivamente nazionale.*

*Non meno rilevante, specialmente in questa difficile fase economica, è la necessità di perseguire un coordinamento sempre più pregnante ed efficace delle attività di chi – dal versante pubblico e privato- opera a favore dell'internazionalizzazione del tessuto imprenditoriale locale, per garantire una maggiore programmazione e una condivisione di obiettivi, mezzi e risorse, oltreché un impatto più consistente delle iniziative intraprese. Tale obiettivo, nell'ottica del principio di solidarietà sotteso dal*

*Titolo quinto della Costituzione -che attribuisce alle Regioni la competenza concorrente in materia di commercio estero-, deve contribuire a far emergere le risposte alle esigenze dei sistemi imprenditoriali a partire dalle specificità territoriali. Un contributo essenziale a questo riguardo non può prescindere dalla valorizzazione dell'apporto delle istituzioni, del mondo associativo e delle professioni direttamente coinvolti a supporto dello sviluppo delle imprese.*

*L'augurio è che le informazioni contenute in questa pubblicazione possano rappresentare, per le PMI, una bussola per affrontare i mercati esteri con un bagaglio di conoscenze adeguato e, per i soggetti istituzionali e gli attori economici della nostra regione, un utile strumento di riflessione.*

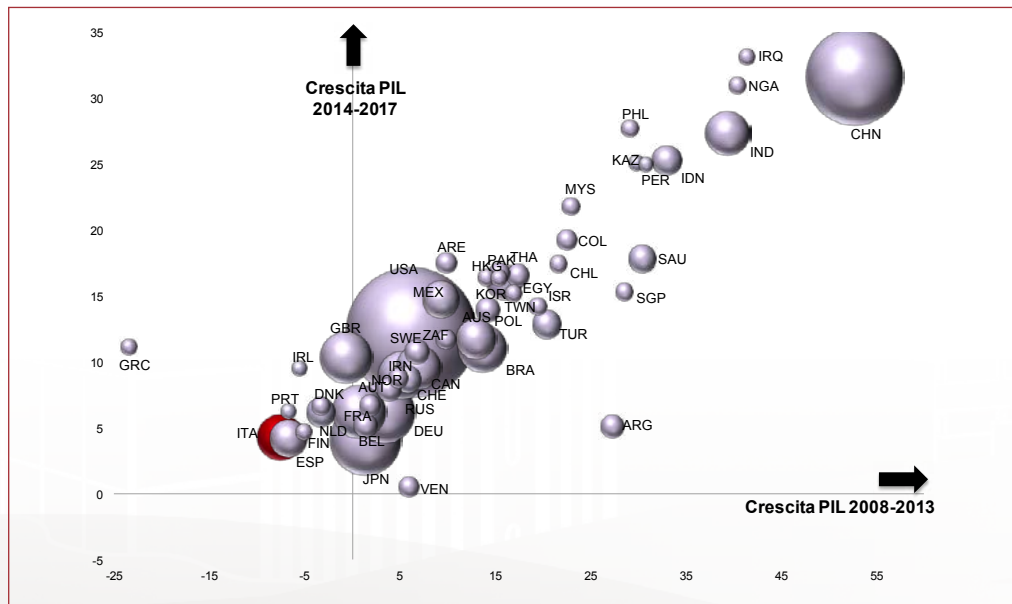
# L'osservatorio sull'internazionalizzazione. Lo scenario di riferimento

di Guido Caselli

Se si guarda alle statistiche dal Fondo Monetario Internazionale e si considerano le prime 50 economie del mondo risulta che negli ultimi cinque anni solo una di esse, la Grecia, ha registrato un tasso di crescita del prodotto interno lordo inferiore a quello italiano. Se si getta lo sguardo al futuro le stime per il prossimo triennio delineano uno scenario nel quale la crescita dell'economia italiana sarà superiore solo a quella del Venezuela.

Ci si potrebbe fermare qui, sono sufficienti questi numeri per restituire la fotografia di un Paese che da almeno vent'anni ha smesso di crescere e che davanti a sé non vede prospettive che vadano oltre alla semplice sopravvivenza dettata dalla navigazione a vista.

Tasso di crescita del PIL. Variazione 2008-2013 e previsioni 2014-2017. Prime 50 economie mondiali



Fonte: nostra elaborazione su dati del Fondo Monetario Internazionale, luglio 2014





Dentro il tunnel. Nel rapporto sull'economia dell'Emilia-Romagna presentato a fine 2013 facemmo ricorso alla metafora del tunnel per fotografare lo stato di salute della nostra economia. A quasi un anno di distanza nulla sembra essere cambiato. Dall'uscita fanno capolino le aziende che esportano e chi lavora con esse, all'interno del tunnel cresce l'affollamento e l'aria si fa sempre più pesante.

Allora affermammo la necessità di arredare il tunnel. Arredare il tunnel non ha un'accezione negativa, significa ripartire dalle leve sulle quali possiamo agire direttamente, significa avere una visione di lungo periodo e muoversi con strategie che possono rendere più confortevole la permanenza e, allo stesso tempo, iniziare a illuminare la strada che conduce all'uscita.

Arredare il tunnel significa innanzitutto portare a valore ciò che abbiamo appreso in questi anni. A nostro avviso globalizzazione e crisi economica hanno reso evidenti quattro aspetti - quattro punti fermi e luminosi nel buio del tunnel - dai quali non possiamo prescindere nelle nostre riflessioni: competenze distintive, territorio, crescita mondiale, big data. Sono aspetti in parte già affrontati nel rapporto economico, ripercorriamoli rapidamente, cercando di darne una lettura integrata.

### 1.1 Primo punto. Filiere e competenze distintive

La prima regola che abbiamo appreso in questi anni di globalizzazione è che chi - persona, impresa o territorio - offre beni o servizi che vengono già proposti da altri, se non riesce ad apportare conoscenze o competenze distintive, è a forte rischio di esclusione.

Quali sono le nostre competenze distintive? Molte sono riconducibili a filiere strettamente connesse al capitale naturale del territorio - turismo, industria agroalimentare - altre derivano da un percorso evolutivo e di specializzazione di alcune produzioni spesso nate attorno a poche imprese manifatturiere capofila: macchine agricole, ceramica, packaging, altre filiere meccaniche solo per citare le principali. Sono filiere caratterizzanti il territorio, in quanto sono la carta d'identità con la quale ci presentiamo al mondo. Non sono filiere esclusive, anche altri le hanno o le possono avere.

Ciò che caratterizza queste filiere più di altre è l'aver sviluppato all'interno della regione tecniche e conoscenze originali difficilmente imitabili e trasferibili fuori dal territorio. Tecniche e conoscenze che non possono essere incorporate in macchinari - e quindi localizzabili ovunque - , ma legate alle capacità specifiche di certe persone/aziende, di certi territori, di certi contesti sociali. Saperi che

viaggiano su reti informali e non codificabili, una combinazione di know how e capitale relazionale che non può essere scaricato da internet.

Da questo punto di vista l'esperienza statunitense è illuminante. Negli Stati Uniti, come raccontano Gary Pisano e Willy Shih su *Havard Business Review* c'è stato - ed è tuttora in corso - un acceso dibattito sul ruolo giocato dalla globalizzazione nello spiegare la minor competitività dell'industria americana. In particolare è emerso come il processo evolutivo - che vuole la delocalizzazione delle attività a minor valore aggiunto ed il potenziamento interno di quelle legate all'innovazione ed alla ricerca - abbia prodotto esiti negativi. Secondo Pisano e Shih, insieme all'outsourcing se ne sono andate anche quelle conoscenze e quelle capacità del "saper fare" necessarie per poter innovare. Una capacità che molte imprese americane sono state costrette a ricercare e a delegare a terzi, minando seriamente non solo la loro competitività, ma la stessa sopravvivenza.

Per questa ragione negli Stati Uniti si sta assistendo a un processo di reindustrializzazione, a un ritorno agli "*industrial commons*" per non disperdere quanto resta di quella cultura di prodotto fatta di professionalità, conoscenze tacite, reti di relazioni che sono legate al fare, alla manifattura.

È da qui - da quello che abbiamo in esclusiva o da quello che sappiamo fare meglio degli altri - che dovremmo ripartire.



L'Emilia-Romagna per crescere ha bisogno di queste filiere e di sviluppare ulteriormente le proprie competenze distintive. Le imprese della filiera per mantenersi competitive – per produrre beni che incorporano qualità, design, innovazione – necessitano delle competenze distintive proprie del sistema Emilia-Romagna.

## 1.2 Secondo punto. Territorio

In passato affermavamo che imprese competitive fanno il territorio competitivo. In effetti era così, il successo delle medie e grandi imprese del territorio si traduceva nella crescita delle tantissime piccole aziende collegate ad esse con un rapporto di subfornitura e generava un benessere diffuso in tutta la regione. C'era un patto di reciproca convenienza tra imprese, cittadini e territorio: le imprese trovavano in Emilia-Romagna un ambiente socio-economico ideale per svilupparsi, gli abitanti trovavano nelle imprese soluzioni occupazionali all'altezza delle loro aspettative.

Oggi questo patto di reciproca convenienza appare sempre più debole e, probabilmente, per rigenerarlo su basi differenti l'affermazione precedente va ribaltata: si è competitivi, come imprese e come persone, se si è all'interno di un contesto territoriale competitivo. In altri termini, è vero che

la competizione si gioca sempre di più su scenari globali, è altrettanto vero che la capacità di essere competitivi discende dalla qualità dei sistemi territoriali locali nei quali si è inseriti.

Un'affermazione che pone il territorio al centro dello sviluppo, una tesi che per uscire dall'enunciazione teorica ed essere dimostrata richiede la realizzazione di alcuni lemmi.

Il primo di questi afferma che nessun risultato è raggiungibile se non vi è compresenza di un insieme di istituzioni formali ed informali che consentano a persone e imprese di perseguire i propri obiettivi individuali interagendo e contribuendo collettivamente al benessere generale.

Un secondo lemma sostiene che persone e imprese non vanno lasciate sole. Nel caso delle imprese, di fronte ad alcuni vincoli allo sviluppo, esse vanno affiancate dal sistema territoriale, socializzando gli ostacoli e trovando insieme le soluzioni. Se si vuole portare l'impresa sulla via alta dello sviluppo è necessario accompagnarla nella logica di sistema territoriale, innanzitutto pensando a nuove modalità per consentire alle imprese di accedere alle competenze mancanti.

Un terzo lemma enuncia che lo stesso territorio deve essere reinterpretato e identificato secondo

nuove logiche, da luogo delle appartenenze date a oggetto di relazioni contrattuali e contingenti in cui abitanti e imprese costruiscono consapevolmente il loro ambiente. Logiche che raramente coincidono con quelle amministrative, ma rispondono a un'effettiva comunanza tra aziende e cittadini basata sulla condivisione di obiettivi e di valori.

A corollario, Michael Porter, uno dei principali "guru" di strategie aziendali, afferma che nel lungo periodo ciò che crea valore per l'impresa lo crea anche per il territorio. E viceversa. Da qui il suo principio della "creazione di valore condiviso", che pone i bisogni della comunità al centro delle strategie aziendali (a differenza della responsabilità sociale che li colloca in periferia). Una scelta dettata non da un approccio filantropico, ma perché far crescere la società in cui l'impresa opera è funzionale alla crescita dell'impresa stessa, alla pari di altre leve competitive.

A ben vedere la suggestione di Porter è un modo differente di definire il patto di reciproca convenienza distintivo del cosiddetto "modello Emilia-Romagna". Dunque, andare verso il futuro, verso la creazione di valore condiviso, significa riscoprire e ripartire dalle nostre radici, ripensarle secondo logiche differenti.



### 1.3 Terzo punto. I Big Data.

Una delle leggi di Murphy recita che *“se si raccolgono abbastanza dati qualsiasi cosa può essere dimostrata con metodi statistici”*. Charles Bukowski afferma “diffido della statistica, in quanto un uomo con la testa nel forno e i piedi nel congelatore statisticamente ha una temperatura media”.

Si potrebbe proseguire a lungo nel citare aforismi che mettono in dubbio la capacità della statistica di fotografare la realtà, una sfiducia verso i numeri che è diventata ancora più tangibile negli ultimi anni quando – per certi aspetti paradossalmente – di fronte ad una maggiore disponibilità di informazione economica e statistica, anche a livello territoriale, è diminuita la capacità di interpretare le dinamiche in atto.

Poter contare su più dati non si è tradotto in maggior conoscenza, un'equazione mancata le cui ragioni sono da ascrivere principalmente alla crescente complessità del sistema e all'incapacità di abbandonare gli abituali schemi dell'analisi dei dati. Eppure i miliardi di numeri di cui oggi disponiamo nei nostri dataset, se correttamente letti e ricondotti a poche informazioni con valenza strategica, avrebbero veramente la forza di aiutare la governance del territorio e delle imprese a operare le scelte migliori.

L'espressione “Big Data” significa proprio questo, incrociare le banche dati esistenti, far dialogare

tra loro i numeri provenienti da fonti diverse per ottenere una narrazione dal contenuto esplicativo che non potremmo ascoltare attraverso il racconto delle singole banche dati.

### 1.4 Quarto punto. Saper cogliere le opportunità che il mondo offre.

La buona notizia è che fuori dai confini nazionali esiste un mondo dove l'economia continua a crescere. Avanza con passo affaticato nell'Unione europea, con andatura più decisa negli Stati Uniti e in altre aree europee, di corsa in Cina come nella grande maggioranza dei paesi asiatici, africani, sudamericani.

Il “mondo che cresce” offre opportunità per tutti, persone e imprese. Sta a noi creare le occasioni per cogliere tali opportunità.

Partire dai big data per accompagnare le filiere e le competenze distintive del nostro territorio a cogliere le opportunità offerte dal mondo che cresce. Dall'interno del tunnel l'azione più logica da compiere sembra essere quella di agganciare i quattro punti luminosi ed esplorare il percorso delineato dalla loro unione.

È un percorso che può essere seguito in vari ambiti, nel turismo come nella transizione verso il welfare di comunità; di certo trova piena corrispondenza quando

si parla di commercio con l'estero. Tutte le tappe del cammino sono già ben presenti – competenze distintive, sistema territoriale, opportunità offerte dal mercato globale, basi informative puntuali – sta a noi percorrerle in un unico viaggio. In parte questo già avviene, sicuramente molti altri passi possono essere fatti in questa direzione.

Nel prossimo capitolo verranno illustrati i principali risultati dell'osservatorio; le informazioni contenute, necessariamente aggregate per poter essere raccolte in una pubblicazione, hanno come obiettivo quello di esemplificare quanto il racconto dei numeri possa essere utile per orientare le scelte e le strategie.



## Osservatorio internazionalizzazione. I dati

di Matteo Beghelli  
e Guido Caselli

### 2.1 Trade Catalyst

I dati presentati in questo osservatorio sono stati elaborati attraverso il Trade Catalyst, la piattaforma realizzata da Bureau van Dijk in collaborazione con Unioncamere Emilia-Romagna. Per prendere decisioni accurate è necessario avere accesso alle migliori informazioni possibili, oggi invece viviamo la dicotomia tra l'enorme disponibilità di dati a cui abbiamo accesso e la scarsità di informazione economica realmente utile nella definizione della strategia: questa è l'idea alla base della creazione del Trade Catalyst. Gli operatori (imprese, associazioni, consorzi, policy maker, ecc) sono sommersi da dati, ma non sempre questi dati sono facilmente utilizzabili come base quantitativa per le proprie scelte strategiche.

Per ovviare a questo problema è necessario che i dati a disposizione siano integrati tra loro, indipendentemente dalla fonte, in modo da estrarre da essi informazioni di sintesi ad alto valore aggiunto. Questa necessità è sentita ancora più forte in un momento come quello attuale nel quale, a fronte della necessità di compiere sempre più velocemente scelte strategiche relativamente a mercati sempre più lontani, si assiste ad una progressiva diminuzione delle risorse destinabili all'acquisizione delle informazioni utili per queste scelte.

Trade Catalyst vuole rappresentare la risposta concreta a queste esigenze; il sistema, integrando più database -dagli scambi commerciali di tutti i Paesi del mondo per oltre 5mila prodotti, ai dati di bilancio di oltre centoventi milioni di società mondiali, dalle partecipazioni all'estero ai marchi e brevetti depositati, oltre alle informazioni accolte da Unioncamere Emilia-Romagna, come i flussi import-export di ciascuna impresa della regione - consente di analizzare attraverso un'unica interfaccia miliardi di numeri che diventano informazioni ad alto contenuto strategico, sistematizzati in percorsi definiti in base alla tipologia d'utenza (Report sintetici per macrosettore/Paese per i policy maker, analisi dei flussi commerciali, report puntuali e approfonditi per una maggior conoscenza, fino a report personalizzati per singola impresa).

Il risultato finale sono report che delineano percorsi di internazionalizzazione completi volti ad accompagnare imprese e territori nel mondo, attraverso la costruzione di mappe della competitività - per rispondere a domande come: *“come mi posiziono nel mondo? Chi sono i miei competitor? Quali sono i miei punti di forza rispetto a loro?”* - e mappe delle opportunità che consentono di rispondere a quesiti quali: *“qual è il grado di esportabilità del mio prodotto? Quali sono i mercati che offrono maggiori opportunità? Chi sono i distributori del mio prodotto in quel mercato? Sono*



*distributori affidabili?"*

Nelle pagine seguenti sono riportati alcuni dei report sintetici per macrosettore utili per comprendere il posizionamento e la dinamica dell'Emilia-Romagna sui mercati esteri; e' evidente che l'apporto conoscitivo dei dati cresce quanto più l'informazione è disaggregata e puntuale ed è altrettanto evidente che informazioni più disaggregate (per singolo prodotto/Paese) non possano essere riportate all'interno di una pubblicazione.

## 2.2 Dati di sintesi

Nel 2013 l'Emilia-Romagna ha esportato beni per un valore complessivo superiore ai 50 miliardi di euro. In termini reali – quindi al netto dei fenomeni inflattivi – non si è ancora tornati ai valori pre-crisi (-2,1 per cento). Fanno eccezione a questa tendenza la filiera agro-alimentare ed il sistema moda. Anche le quantità vendute nel 2013 risultano inferiori a quelle registrate nel 2008, seppur con un calo più contenuto rispetto al valore. Ciò determina un ridimensionamento del valore medio unitario, vale a dire il valore di quanto esportato per chilogrammo<sup>1</sup>.

Questo fenomeno non ha interessato le diverse filiere regionali nella stessa misura. In particolare, a fronte della contrazione piuttosto sostenuta

del valore medio unitario del sistema moda, va registrata una contrazione più contenuta per la filiera dell'abitare e costruire e della meccanica nel suo complesso. L'agroalimentare, al contrario, registra un incremento del valore medio unitario delle esportazioni. All'interno della filiera meccanica, alla contrazione della metallurgia si contrappone l'aumento di automotive e macchinari, apparecchiature ed elettrotecnica ed elettronica. In crescita il numero delle imprese esportatrici, nel 2013 sono 25.398 le aziende che hanno commercializzato verso l'estero<sup>2</sup>, il 18 per cento in più rispetto al 2008, una percentuale in costante crescita dal 2010. Il minor valore di quanto esportato e la crescita del numero delle imprese esportatrici determina, conseguentemente, un calo del valore medio di quanto complessivamente commercializzato da ciascuna impresa, dagli oltre 2 milioni e quattrocentomila euro del 2008 al meno di 2 milioni nel 2013 (-17,3 per cento).

Quasi il 6 per cento dell'intero export regionale è realizzato da sole 3 imprese, le prime 50 imprese esportatrici contribuiscono per oltre il 30 per cento all'export complessivo: nonostante la crescita delle imprese che commercializzano con l'estero, il volume export complessivo è fortemente concentrato in poche imprese. La concentrazione delle esportazioni nelle mani dei grandi player è più forte per il sistema moda e per l'agroalimentare.

Anche in questo caso la filiera della meccanica presenta interessanti differenze al proprio interno con la concentrazione dell'export che risulta elevata per automotive e metallurgia e molto ridotta per macchinari, apparecchiature ed elettronica.

Il 40 per cento delle imprese esportatrici nel 2013 ha esportato anche negli anni compresi tra il 2008 e il 2012 e, quindi, possono essere definite come esportatrici abituali. Al contrario, vi è un 60 per cento di società che non esportava nel 2008, composto da imprese esportatrici occasionali e da nuove aziende.

Esattamente la metà delle esportatrici abituali nel 2013 ha raggiunto e superato il valore di quanto esportato nel 2008, dato che, letto in senso opposto, segnala che la metà delle imprese esporta meno di quanto fatto negli anni pre-crisi. Il recupero dei valori pre-crisi è più frequente per le imprese della filiera agroalimentare e del sistema moda. Inferiore al 50 per cento, invece, il numero delle aziende che sono riuscite nel recupero dato per la filiera costruire ed abitare e della meccanica.

## 2.3 I dati per provincia

Bologna conta oltre 10mila imprese esportatrici e 11 miliardi e mezzo di valore export, seguita da Modena. Complessivamente le due province raccolgono il 62 per cento delle imprese esportatrici

<sup>1</sup> Il valore medio unitario risulta scarsamente significativo quando utilizzato su aggregazioni di prodotti in quanto vengono sommate quantità tra loro non confrontabili – kg di mele con kg di trattori. Assume rilevante valenza interpretativa quando riferito alla stessa classe merceologica e, se in crescita, indica uno spostamento verso produzioni di maggior qualità/più elevato contenuto tecnologico

<sup>2</sup> In realtà i dati a disposizione consentono di individuare le imprese che hanno effettuato le dichiarazioni doganali in Emilia-Romagna e non esattamente le imprese esportatrici emiliano-romagnole. Il dato andrebbe depurato dalle imprese non regionali che esportano dall'Emilia-Romagna e andrebbero aggiunte le imprese emiliano-romagnole che esplicano le formalità doganali da altre regioni.



e il 44 per cento delle esportazioni regionali. Le due province, insieme a Reggio Emilia e Forlì-Cesena, sono quelle che faticano maggiormente a recuperare i livelli export pre-crisi, mentre Piacenza e Parma sono quelle che mostrano di esserne uscite meglio. Chiaramente le differenti specializzazioni produttive giocano un ruolo decisivo. Differenti specializzazioni produttive che si possono cogliere anche dal valore medio unitario dell'export. Si va infatti da 1,5 euro per chilogrammo per Ravenna ai 7 euro per Bologna.

Ovviamente i confronti territoriali diventano via, via più interessanti quando costruiti su specifiche classi merceologiche. La filiera agroalimentare è maggiormente concentrata a Parma (25,5 per cento dell'export regionale della filiera) e Modena (21,6 per cento), il sistema moda a Reggio Emilia (23,9 per cento) e Bologna (21,4 per cento), l'abitare-costruire a Modena (43,4 per cento) e Reggio Emilia (21,5 per cento), l'automotive a Modena (43,4 per cento) e Bologna (26,6 per cento), i macchinari e l'elettrotecnica-elettronica a Bologna (31,1 per cento) e Reggio Emilia (20,8 per cento). La metallurgia, in fine, a Reggio Emilia (22,3 per cento) e Ravenna (20,6 per cento).

Il numero delle imprese esportatrici è in aumento in tutte le province con l'eccezione di Reggio Emilia e, soprattutto, Rimini.

L'indice sintetico di valutazione del trend di

mercato, che tiene conto delle dinamiche di breve e medio-lungo periodo delle esportazioni e del numero delle imprese, raggiunge il valore più alto per Piacenza, quello più basso per Reggio Emilia, particolarmente colpita dalla dinamica negativa della filiera moda.

Interessante quanto le esportazioni siano concentrate in un numero ristretto di imprese nel caso di Reggio Emilia.

#### **2.4 I paesi target delle esportazioni regionali**

La Germania rappresenta il principale partner commerciale delle imprese dell'Emilia-Romagna. Il valore di quanto commercializzato in quel paese supera i 6 miliardi, le imprese che nel 2013 hanno esportato in Germania sono state pari a 5.499. Tuttavia è un mercato che, nonostante sia in crescita il numero delle esportatrici, segnala qualche difficoltà sia nel lungo che nel breve periodo, per cui la valutazione complessiva sul trend del mercato tedesco per le nostre imprese non è positiva.

Un po' meglio il mercato francese, a cui si rivolgono 5.799 aziende, e, soprattutto, quello statunitense (4.957 le imprese esportatrici) dove il valore dell'export emiliano-romagnolo ha ampiamente recuperato i livelli pre-crisi.

La Cina è il settimo partner commerciale e sono

2.429 le aziende della nostra regione che vi esportano. Il paese è particolarmente rilevante per le esportazioni di macchinari ed elettrotecnica-elettronica e mezzi di trasporto. Secondario, invece, il peso per le esportazioni di agroalimentare e costruire-abitare.

Di rilievo il fatto che la Federazione russa sia il quinto paese di destinazione delle esportazioni regionali per un controvalore di oltre 2 miliardi di euro. Il mercato russo è particolarmente rilevante per le esportazioni del sistema moda (seconda destinazione dell'export regionale), della filiera costruire ed abitare e della meccanica. Più ridotto il peso per le esportazioni agroalimentari.

#### **2.5 Export mondiale, italiano, ed emiliano-romagnolo: performance a confronto**

In termini di rilevanza dei mercati di sbocco delle esportazioni, il confronto tra Italia ed Emilia-Romagna mette in luce alcune specificità regionali di interesse. In primo luogo il diverso peso degli Stati Uniti, molto più importanti per l'Emilia-Romagna (8,9 per cento) che non a livello nazionale (6,9 per cento), soprattutto per meccanica e abitare-costruire. Parallelamente, si ha un minor peso della Spagna e della Svizzera, controbilanciato da un ruolo più importante della Russia (soprattutto nel caso della moda). Questa diversa specializzazione



geografica della nostra regione, parallelamente alla diversa specializzazione settoriale, contribuisce a spiegare i differenziali di performance dell'Emilia-Romagna rispetto ad altri contesti territoriali ed alla media nazionale.

Incrociando le esportazioni regionali con le importazioni dei singoli Paesi dal mondo è possibile individuare le quote di mercato detenute dalle imprese emiliano-romagnole. Secondo questa chiave di lettura risulta di rilievo la quota di mercato regionale sui mercati di Germania, Regno Unito, Russia e Polonia ma anche Spagna, Svizzera, Turchia e Svezia. Di particolare rilievo le quote di mercato detenute dalla regione in Francia per quel che riguarda la filiera dell'abitare-costruire (oltre 7 per cento) e in Russia e Romania per il sistema moda (rispettivamente, 4,2 e 3,5 per cento).

Concentrandosi invece sugli andamenti di breve periodo ma mantenendo il confronto con l'Italia ed il resto del mondo, i trend più positivi della regione si registrano verso il Vietnam (soprattutto per le esportazioni di macchinari da parte di alcune grandi aziende regionali), la Cina (soprattutto per agroalimentare e costruire-abitare) e Hong Kong (in specifico per l'agroalimentare) e il Brasile.

## 2.6 I prodotti maggiormente esportati dalle imprese dell'Emilia-Romagna

Il singolo prodotto<sup>3</sup> maggiormente esportato dalle imprese dell'Emilia-Romagna è costituito dalle “piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti”, 716 società esportatrici che realizzano oltre 3 miliardi di valore export. Non si è ancora tornati a valori pre-crisi, però la crescita nel breve periodo e l'aumento del numero delle imprese che esportano sono segnali importanti che determinano un valutazione del trend di mercato abbastanza positiva.

Al secondo posto si colloca la voce “fabbricazione di autoveicoli” per un valore superiore ai 3 miliardi di euro, al terzo la “fabbricazione di macchine automatiche per la dosatura, la confezione e per l'imballaggio”. Con riferimento ai primi 30 prodotti, quelli che mostrano un trend di mercato ampiamente positivo sono:

- fabbricazione di macchine automatiche per la dosatura, la confezione e per l'imballaggio
- fabbricazione di articoli da viaggio, borse e simili, pelletteria e selleria
- fabbricazione di calzature
- produzione di prodotti a base di carne
- fabbricazione di motori a combustione interna
- fabbricazione di macchine di impiego generale
- produzione dei derivati del latte

## 2.7 Le società di capitali: confronto tra esportatrici e non per classe dimensionale

Per ciascuna impresa è possibile incrociare i dati del commercio con l'estero con altre informazioni afferenti all'azienda, come il numero degli addetti e il fatturato. L'elaborazione si basa sulle società di capitali (cooperative comprese) per le quali si dispone del fatturato 2013<sup>4</sup>, indipendentemente dal fatto che le imprese siano esportatrici o no. Per omogeneità di confronto sono state considerate solo le società operanti in settori che hanno un'incidenza non marginale (almeno lo 0,1 per cento) nel portafoglio export regionale.

Il 37 per cento delle società di capitale dell'Emilia-Romagna commercializza con l'estero, percentuale che supera il 90 per cento per le aziende con oltre 100 addetti e si attesta al 24 per cento per quelle più piccole (meno di 10 addetti). Le imprese esportatrici con meno di 10 addetti rappresentano oltre il 40 per cento del totale delle esportatrici, però incidono sul valore export per poco più del 5 per cento. All'opposto, le società con oltre 250 addetti sono il 2 per cento ma pesano per il 45 per cento su quanto commercializzato all'estero.

Il fenomeno del commercio con l'estero è particolarmente diffuso tra le società di capitali del sistema moda (47,5 per cento) e della filiera abitare e costruire (47,1 per cento) mentre interessa poco

<sup>3</sup> La classificazione per prodotto è basata sull'Ateco a 4 cifre.

<sup>4</sup> Al momento il dato è disponibile per circa il 60 per cento delle imprese, il dato completo sarà disponibile a inizio novembre.





più di un terzo delle società della meccanica e dell'agroalimentare.

Mediamente<sup>5</sup>, le imprese più piccole realizzano sui mercati esteri quasi il 10 per cento del proprio fatturato, per le grandi imprese la quota sfiora il 40 per cento. Questo differenziale riguarda le società di tutte le filiere produttive ad eccezione dell'agroalimentare dove il peso delle esportazioni sul fatturato non subisce grosse variazioni in base alla dimensione dell'impresa.

Una delle affermazioni ricorrenti è che le imprese che commercializzano con l'estero hanno resistito meglio delle altre nel periodo di crisi. Anche in questo caso l'analisi assume maggior valenza se condotta a livello settoriale, tuttavia anche il dato totale consente di fare alcune considerazioni.

Complessivamente, nel lungo periodo (2013 rispetto al 2008) le imprese esportatrici hanno tenuto meglio sul versante occupazionale – il numero degli addetti si è ridotto dello 0,5 per cento contro una flessione del 5,9 per cento delle imprese non esportatrici – e hanno registrato una flessione del fatturato più contenuta, -9,6 per cento rispetto al -12,4 per cento.

Un altro indicatore utile riguarda l'indice di resilienza, calcolato considerando la percentuale di imprese che nel periodo esaminato hanno aumentato occupazione e fatturato. In altri termini

l'indice di resilienza individua le società che hanno ripreso a creare ricchezza e occupazione.

Complessivamente il 35,7 per cento delle imprese esportatrici è resiliente, tra le non esportatrici la percentuale si ferma al 23,3 per cento. Vi è quindi un miglior risultato per le esportatrici, ad indicare che l'export è un fattore importante per tornare a crescere. La dicotomia export/no export appare evidente per le imprese con meno di 50 addetti, mentre tra le società più grandi questo rapporto sembra invertirsi, un dato a cui si cercherà di dare una spiegazione nel seguito.

### **2.8 Le società di capitali: analisi delle esportatrici per quota di fatturato realizzata all'estero**

Il 47 per cento delle imprese realizza sui mercati esteri meno del 10 per cento del proprio fatturato, le società di capitali con una forte vocazione all'export (oltre il 66 per cento) rappresentano meno del 13 per cento del totale delle esportatrici (oltre il 16 per cento nel caso delle società che esportano macchinari e elettrotecnica-elettronica e meno del 9 per cento per l'agroalimentare).

È interessante notare come l'indice di resilienza (si veda paragrafo precedente) sia direttamente proporzionale alla propensione export, dal 23 per cento delle non esportatrici si sale al 33,5 per cento per chi esporta una quota marginale del proprio

fatturato, fino ad arrivare a oltre il 40 per cento per chi ha una forte vocazione export.

Tuttavia, se si passa ad esaminare la variazione del fatturato nel lungo periodo sono le imprese che esportano di più a registrare i dati più negativi. Un dato apparentemente contrastante sul quale si tornerà nel prossimo paragrafo.

### **2.9 Le società di capitali: relazione tra appartenenza a gruppi e internazionalizzazione**

Riclassifichiamo le imprese utilizzando altri criteri, in particolare l'appartenenza ad un gruppo e la presenza di attività di internazionalizzazione più strutturate rispetto al solo export (presenza di un azionista di maggioranza estero e/o partecipazioni di maggioranza in società estere).

Le imprese in gruppo, esportatrici e non, rappresentano quasi il 56 per cento del totale (quasi il 60 nel caso della moda e dell'abitare-costruire). Una incidenza ragguardevole.

Le imprese con azionista estero sono il 2,5 per cento (oltre il 3 per cento per moda e abitare-costruire) ma ad esse afferiscono il 13 per cento dell'occupazione (il 17 nel caso di abitare-costruire), il 18 per cento del fatturato (il 26 per cento per costruire ed abitare e il 21,5 per la meccanica), il 20 per cento dell'export (il 28 per cento per costruire ed abitare e il 22 per

<sup>5</sup> L'incidenza dell'export sul fatturato è calcolata eliminando gli outliers, cioè i dati anomali.





cento per la meccanica). Stati Uniti, Germania e Francia i principali Paesi di origine dell'azionista di riferimento.

Le imprese con partecipazioni all'estero sono poco più del sette per cento. Le acquisizioni di partecipate riguardano soprattutto Stati Uniti, Cina e Francia.

Con riferimento alla variazione di medio lungo periodo degli addetti il fattore discriminante sembra essere l'export, come visto precedentemente, indipendentemente dall'appartenenza o meno ad un gruppo. Cala del 4 per cento l'occupazione delle imprese con azionista estero, mentre cresce di quasi l'1 per cento, quella delle società con partecipate all'estero. Per le società con azionista estero il calo dell'occupazione associato a quello del fatturato e delle esportazioni potrebbe indicare un disimpegno di alcuni azionisti verso la nostra regione.

Se si esamina la variazione del fatturato emerge una miglior tenuta delle imprese esportatrici – soprattutto in gruppo – e una forte flessione delle società che svolgono attività di internazionalizzazione più strutturata. Il dato del fatturato per queste imprese è meno intelligibile rispetto a quello dell'occupazione. È plausibile ipotizzare, infatti, che soprattutto per le imprese con partecipate all'estero il calo del fatturato

– a fronte di un aumento dell'occupazione e dell'export – sia riconducibile a scelte strategiche (collocazione spaziale della catena del valore nei diversi paesi di attività) più che ad una reale riduzione dell'attività complessivamente svolta. Da ultimo, va sottolineato che le imprese con partecipazioni di controllo all'estero determinano il 37 per cento del fatturato complessivo (48 per cento nel caso della meccanica) e il 57 per cento del valore export (60 per cento nel caso della meccanica).

## 2.10 Export e resilienza

Da oltre vent'anni tutte le analisi economiche sul nostro Paese convergono su un punto: a crescere sono le imprese che hanno capacità di stare sui mercati esteri. Trade Catalyst – oltre a confermare attraverso i numeri tale affermazione - consente di comprendere meglio quali sono gli aspetti che determinano la capacità di stare sui mercati esteri. Un focus realizzato sulle sole società di capitale manifatturiere compresenti negli anni 2008-2013 ha permesso di classificare le imprese – esportatrici e non – sulla base di una serie di caratteristiche, con l'obiettivo di far emergere i tratti distintivi delle società esportatrici di successo.

Le elaborazioni hanno evidenziato una serie di caratteristiche importanti ma non decisive: la

percentuale di imprese esportatrici aumenta al crescere della dimensione aziendale, così come risulta più elevata all'interno di alcuni settori. Risultati prevedibili, così come alcune tendenze emerse esaminando le imprese esportatrici: la possibilità di creare nuova occupazione e di ottenere risultati economici positivi è correlata alla quota di fatturato realizzata sui mercati esteri e alla capacità di diversificare e ampliare il portafoglio Paesi. Soprattutto, l'elemento che appare essere maggiormente discriminante tra imprese resilienti (quelle che nel periodo considerato hanno creato nuova occupazione e hanno ottenuto risultati economici positivi) e vulnerabili (quelle che hanno perso addetti e hanno diminuito il fatturato) è il sistema di relazioni che le lega alle altre imprese (va sottolineato che i dati consentono solo di esaminare le reti formali, quelle individuabili attraverso le partecipazioni di controllo). La crisi ha colpito più duramente le imprese che operano singolarmente senza una rete formalizzata, cominciano a vedere la luce in fondo al tunnel le società che operano all'interno di una rete di aziende locali o nazionali, sono uscite dal tunnel (o non ne sono mai entrate) quelle che hanno una rete ramificata all'estero (in particolare quelle con partecipazioni di controllo in imprese straniere). Più che la dimensione aziendale a fare la differenza sembra essere la dimensione strategica.

Tuttavia, vi sono alcune imprese che sfuggono alla lettura dei dati aggregati ma che affiorano osservando i singoli numeri. Piccole imprese, appartenenti a settori considerati maturi, senza una rete strutturata, che nonostante tutto esportano e sono resilienti. In molti casi sono aziende che operano in settori distintivi dell'Emilia-Romagna e che hanno saputo ritagliarsi delle nicchie di mercato importanti verso Paesi che risultano essere marginali per le società più grandi: accade, per esempio, per quanto riguarda alcuni esportatori di aceto balsamico, di prodotti di panetteria, di calzature.

In definitiva, I dati raccontano di un mondo che cresce e offre opportunità per tutte le nostre produzioni. A coglierle sono soprattutto le imprese maggiormente strutturate, ma non mancano piccole aziende capaci di eccellere sui mercati internazionali. Di certo i numeri costituiscono un valido supporto per orientare le scelte delle singole imprese, tuttavia da soli possono non essere sufficienti, nella maggioranza dei casi le aziende vanno accompagnate nel percorso di commercio con l'estero in una logica di sistema territoriale. E, anche in questo caso, i numeri rappresentano la base ideale da cui partire per la definizione delle strategie dei policy makers del territorio.



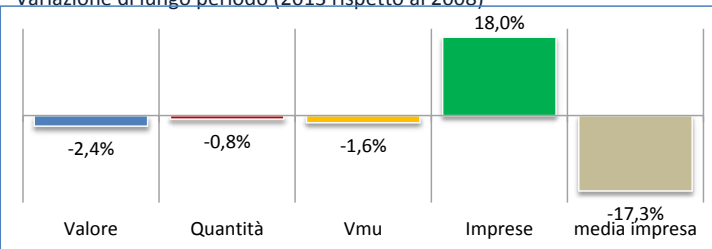
## I DATI



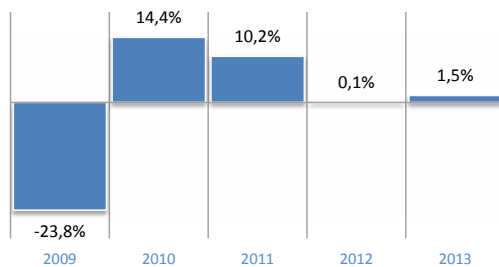
## Dati di sintesi

Anno	Valore (in euro 2013)	Quantità	Valore medio unitario	Imprese esportatrici	Valore medio per impresa
2008	52.043.036.007	15.809.623.929	3,292	21.516	2.418.806
2009	39.651.066.787	13.278.769.102	2,986	19.963	1.986.228
2010	45.352.499.311	14.771.502.398	3,070	22.704	1.997.555
2011	49.975.073.411	15.530.166.247	3,218	24.149	2.069.447
2012	50.023.822.807	15.552.596.497	3,216	24.513	2.040.706
2013	50.787.678.132	15.685.046.468	3,238	25.398	1.999.672

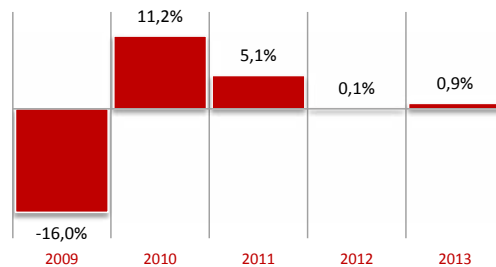
## Variazione di lungo periodo (2013 rispetto al 2008)



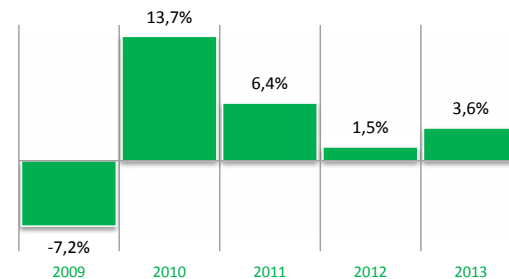
## Variazione valore (euro 2013)



## Variazione quantità



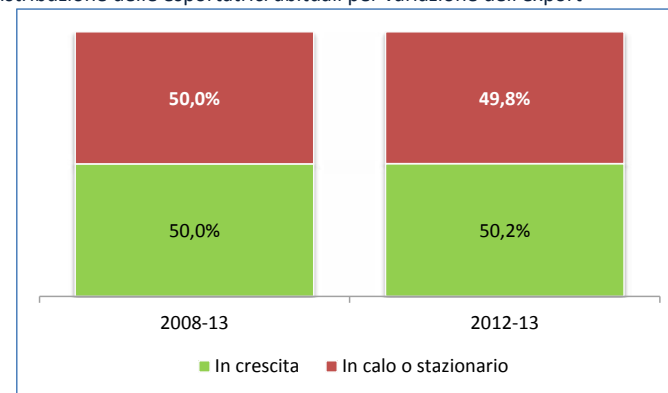
## Variazione numero imprese



## Distribuzione cumulata del valore

Quota	
Le prime 3 imprese realizzano il	<b>5,7%</b> del valore complessivo
Le prime 5 imprese realizzano il	<b>8,2%</b> del valore complessivo
Le prime 10 imprese realizzano il	<b>12,9%</b> del valore complessivo
Le prime 25 imprese realizzano il	<b>22,2%</b> del valore complessivo
Le prime 50 imprese realizzano il	<b>30,6%</b> del valore complessivo

## Distribuzione delle esportatrici abituali per variazione dell'export



## Imprese compresenti, nuove esportatrici e non più esportatrici

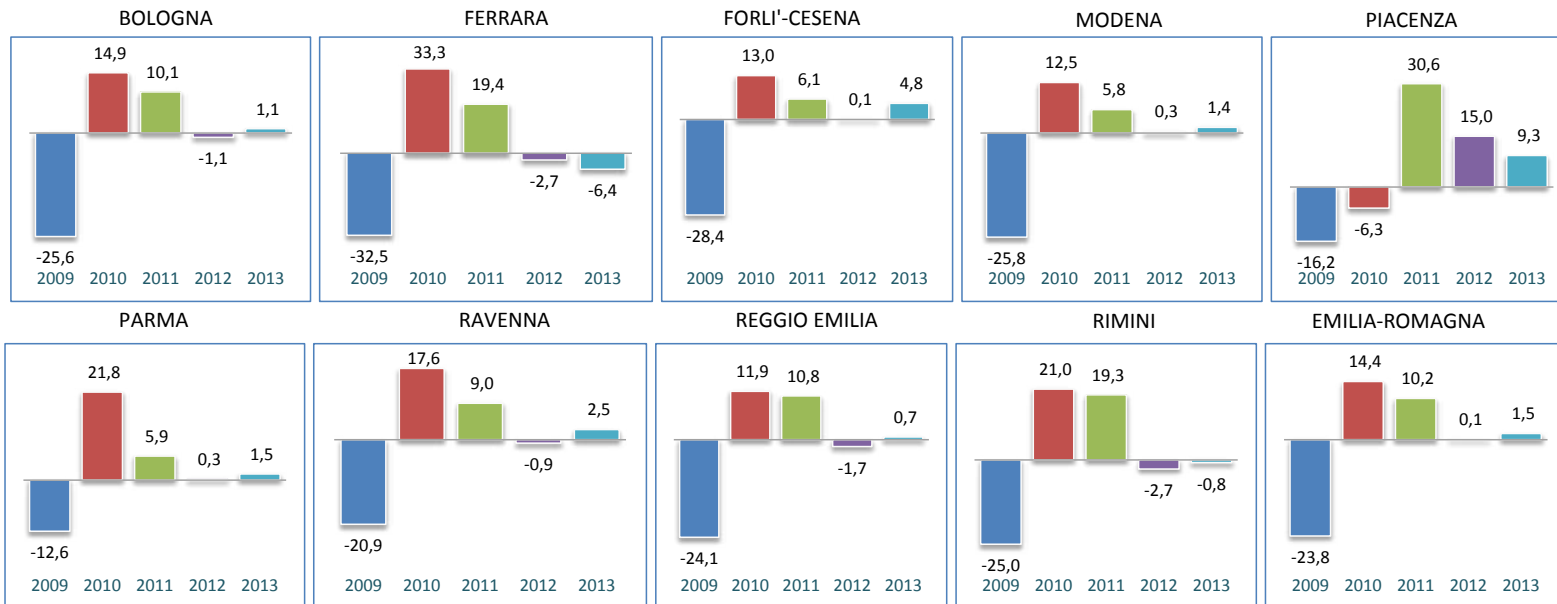
	2008-2013		2012-2013	
	Valore	Quota	Valore	Quota
Esportatrici abituali	10.157	40,0%	15.777	62,1%
Nuove esportatrici	15.241	60,0%	9.621	37,9%
Non più esportatrici	<b>11.359</b>	<b>44,7%</b>	<b>8.736</b>	<b>34,4%</b>
TOTALE 2013	25.398	100,0%	25.398	100,0%



## I dati per provincia

Rank	Paese	Valore 2013	Quota	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Irend breve valore	Irend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio per impresa	Trend media per impresa	Valutazione trend
1	Bologna	11.472.644.852	22,6%	10.141	7,0	↓	→	↑	↑	1.131.313	↓	
2	Ferrara	2.264.116.316	4,5%	1.024	2,7	→	↓	↑	↓	2.211.051	↓	
3	Forlì-Cesena	3.018.756.916	5,9%	2.906	3,7	↓	→	↑	↓	1.038.801	↓	
4	Modena	10.719.810.278	21,1%	5.616	2,4	↓	→	↑	→	1.908.798	↓	
5	Piacenza	3.491.620.644	6,9%	1.620	5,3	↑	↑	↑	↑	2.155.321	↑	
6	Parma	5.670.687.931	11,2%	2.709	4,0	↑	→	↑	↑	2.093.277	↑	
7	Ravenna	3.691.497.787	7,3%	2.330	1,5	→	→	↑	→	1.584.334	↓	
8	Reggio Emilia	8.600.143.984	16,9%	3.766	2,8	↓	→	→	↓	2.283.628	→	
9	Rimini	1.858.399.424	3,7%	1.493	5,0	→	→	↓	↓	1.244.742	↑	
	<b>TOTALE</b>	<b>50.787.678.132</b>	<b>100,0%</b>	<b>25.398</b>	<b>3,2</b>	<b>→</b>	<b>→</b>	<b>↑</b>	<b>→</b>	<b>1.999.672</b>	<b>↓</b>	

Variazione annuale del valore. Periodo 2008-2013





I primi 30 Paesi. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna e confronto di lungo periodo (2008).

Rank	Paese	Valore	Imprese coinvolte	Valore medio unitario	Trend		Valore medio per impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato	
					M/L valore	M/L imprese				
1	Germania	6.252.901.597	5.499	2,520	↘	↑	↘	1.137.098	↓	
2	Francia	5.586.764.350	5.799	2,503	↘	↑	↘	963.401	↓	
3	Stati Uniti	4.542.655.206	4.957	4,834	↑	↑	↑	916.412	↘	
4	Regno Unito	2.865.020.077	3.828	4,677	↘	↑	↑	748.438	↓	
5	Federazione russa	2.039.453.363	4.059	5,961	↘	↓	↓	502.452	↑	
6	Spagna	1.967.602.770	4.678	3,811	↓	↑	↓	420.608	↓	
7	Cina	1.413.770.709	2.429	6,983	↑	↑	↘	582.038	↑	
8	Polonia	1.302.285.648	3.315	2,759	↘	↑	↓	392.846	↓	
9	Belgio	1.200.101.299	3.398	2,715	↓	↑	↓	353.179	↓	
10	Paesi Bassi	1.169.354.598	3.378	3,369	↓	↑	↓	346.168	↓	
11	Svizzera	1.150.217.479	5.857	3,486	↓	↑	↓	196.383	↓	
12	Austria	1.112.935.200	3.352	2,146	↓	↑	↓	332.021	↓	
13	Turchia	1.059.949.550	3.186	4,769	↑	↑	↓	332.690	↘	
14	Giappone	827.762.263	2.625	7,959	↑	↑	↑	315.338	↓	
15	Arabia Saudita	782.101.695	1.728	3,437	↑	↑	↑	452.605	↑	
16	Brasile	760.488.372	1.598	7,290	↑	↑	↑	475.900	↑	
17	Romania	690.414.302	3.105	2,492	↓	↑	↓	222.356	↓	
18	Svezia	593.950.530	2.211	3,754	↘	↑	↑	268.634	↓	
19	Hong Kong	591.344.202	2.257	8,844	↑	↑	↑	262.005	↑	
20	Australia	585.479.709	2.224	4,219	↘	↑	↓	263.255	↓	
21	Grecia	573.985.529	3.018	1,493	↓	↓	↓	190.187	↓	
22	Repubblica Ceca	550.843.193	2.716	2,496	↓	↑	↓	202.814	↓	
23	Emirati Arabi Uniti	525.668.116	1.915	3,492	↓	↑	↓	274.500	↓	
24	Canada	495.496.055	1.908	2,769	↑	↘	↑	259.694	↑	
25	India	433.169.326	1.786	4,618	↓	↑	↓	242.536	↓	
26	Ungheria	421.734.666	2.456	1,616	↓	↑	↓	171.716	↓	
27	Danimarca	415.974.433	2.087	3,223	↓	↑	↘	199.317	↓	
28	Messico	402.690.760	1.395	7,184	↑	↑	↓	288.667	↘	
29	Sudafrica	394.609.193	1.366	4,860	↑	↘	↘	288.879	↑	
30	Repubblica di Corea	390.110.386	1.547	6,705	↑	↑	↑	252.172	↘	



I primi 30 Paesi importatori. Export del Mondo, dell'Italia e dell'Emilia-Romagna a confronto. Trend di breve periodo 2012-2013

Rank	Paese	Rilevanza del mercato			Quota di mercato			Trend breve periodo			Valutazione trend
		Mondo	Italia	Emilia-Rom. (E-R)	E-R su Italia	E-R su mondo	inc. E-R su mondo	Trend Mondo	Trend Italia	Trend E-R	
	World	100,0%	100,0%	100,0%	13,03%	0,36%	★	→	→	→	
1	Stati Uniti	12,4%	6,9%	8,9%	16,81%	0,26%	★	→	→	↑	
2	Cina	10,4%	2,5%	2,8%	14,35%	0,10%	★	→	↑	→	
3	Germania	6,4%	12,4%	12,3%	12,91%	0,69%	★	→	→	→	
4	Giappone	4,4%	1,5%	1,6%	13,73%	0,13%	★	↓	↑	↓	
5	Hong Kong	3,7%	1,2%	1,2%	12,45%	0,11%	★	↑	↑	→	
6	Francia	3,6%	10,8%	11,0%	13,23%	1,10%	★	→	→	→	
7	Regno Unito	3,5%	5,0%	5,6%	14,62%	0,57%	★	↓	→	→	
8	Paesi Bassi	3,1%	2,3%	2,3%	12,89%	0,26%	★	→	→	↓	
9	Corea del Sud	2,7%	1,0%	0,8%	10,25%	0,10%	★	→	↑	↑	
10	Belgio	2,6%	2,9%	2,4%	10,52%	0,32%	★	↑	↑	↓	
11	India	2,5%	0,8%	0,9%	14,56%	0,12%	★	↓	↓	↓	
12	Canada	2,5%	0,8%	1,0%	16,35%	0,14%	★	→	→	→	
13	Messico	2,0%	0,8%	0,8%	12,26%	0,14%	★	→	↓	→	
14	Singapore	2,0%	0,5%	0,5%	13,09%	0,09%	★	↓	→	↓	
15	Spagna	1,8%	4,4%	3,9%	11,47%	0,78%	★	→	↓	→	
16	Russia	1,7%	2,8%	4,0%	18,89%	0,85%	★	→	↑	→	
17	Taiwan	1,4%	0,3%	0,3%	16,98%	0,08%	★	→	→	↑	
18	Turchia	1,3%	2,6%	2,1%	10,51%	0,55%	★	→	↓	→	
19	Thailandia	1,3%	0,4%	0,5%	18,06%	0,14%	★	→	→	↓	
20	Brasile	1,3%	1,3%	1,5%	14,95%	0,42%	★	→	→	↑	
21	Australia	1,2%	1,0%	1,2%	15,58%	0,33%	★	↓	→	→	
22	Emirati Arabi Uniti	1,1%	1,4%	1,0%	9,54%	0,30%	★	→	→	→	
23	Malaysia	1,1%	0,3%	0,3%	12,35%	0,08%	★	→	→	↓	
24	Polonia	1,1%	2,4%	2,6%	13,90%	0,85%	★	→	→	→	
25	Svizzera	1,1%	5,2%	2,3%	5,64%	0,76%	★	→	↓	→	
26	Indonesia	1,0%	0,3%	0,6%	26,84%	0,21%	★	↓	↓	↑	
27	Austria	1,0%	2,2%	2,2%	13,15%	0,81%	★	→	→	→	
28	Svezia	0,9%	1,0%	1,2%	15,59%	0,49%	★	↓	→	→	
29	Vietnam	0,8%	0,2%	0,2%	17,98%	0,11%	★	↑	↑	↑	
30	Arabia Saudita	0,8%	1,2%	1,5%	17,37%	0,72%	★	↓	↓	↓	



## I primi 30 prodotti esportati dalle imprese dell'Emilia-Romagna. Parte 1 di 2

Rank	Prodotto	Valore	Imprese esport.	Trend M/L valore	Trend breve valore	Irend M/L imprese	Valore medio per impresa	Irend valore medio per impresa	Valutazione trend mercato
1	Fabbricazione di piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti	3.067.998.282	716	↓	↑	↑	4.284.914	↓	
2	Fabbricazione di autoveicoli	3.041.606.881	1.913	↑	→	↑	1.589.967	↓	
3	Fabbricazione di macchine automatiche per la dosatura, la confezione e per l'imballaggio (includo parti e accessori)	2.735.007.908	861	↑	↗	↑	3.176.548	→	
4	Fabbricazione di macchine e apparecchi di sollevamento e movimentazione	1.838.377.863	1.093	↓	↑	↑	1.681.956	↓	
5	Confezione in serie di abbigliamento esterno	1.785.320.863	1.286	↑	→	↗	1.388.274	↗	
6	Fabbricazione di altre parti ed accessori per autoveicoli	1.648.993.863	1.285	↓	↓	↑	1.283.264	↓	
7	Fabbricazione di macchine da miniera, cava e cantiere (includo parti e accessori)	1.372.435.369	1.156	↓	↑	→	1.187.228	↓	
8	Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali nca (includo parti e accessori)	1.282.037.696	2.607	↓	↓	↓	491.767	↓	
9	Fabbricazione di tubi e condotti saldati e simili	1.069.166.588	560	↓	→	↑	1.909.226	↓	
10	Fabbricazione di organi di trasmissione (esclusi quelli idraulici e quelli per autoveicoli, aeromobili e motocicli)	997.103.247	965	↓	↘	↑	1.033.268	↓	
11	Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici	852.719.554	172	↑	↓	↑	4.957.672	→	
12	Fabbricazione di altre pompe e compressori	822.737.976	1.282	↓	→	↑	641.761	↓	
13	Fabbricazione di articoli da viaggio, borse e simili, pelletteria e selleria	680.951.924	1.248	↑	↑	↑	545.635	↑	
14	Siderurgia - Fabbricazione di ferro, acciaio e ferroleghe	668.937.167	331	↓	↘	↓	2.020.958	↘	
15	Fabbricazione di materie plastiche in forme primarie	651.428.341	558	↑	→	↑	1.167.434	→	





## I primi 30 prodotti esportati dalle imprese dell'Emilia-Romagna. Parte 2 di 2

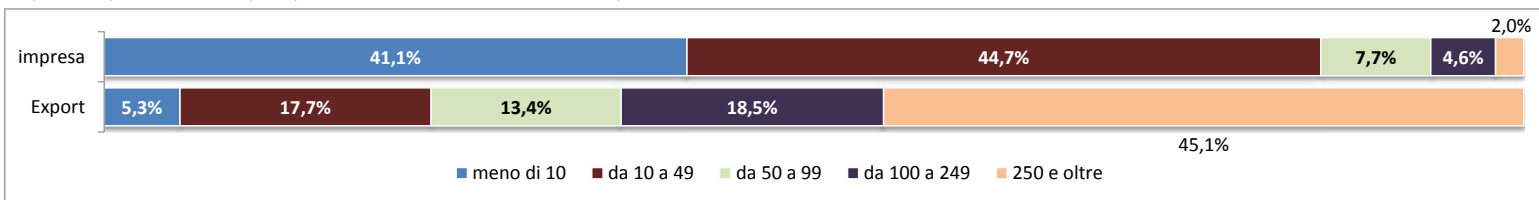
Rank	Prodotto	Valore	Imprese coinvolte	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Valore medio per impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione trend mercato
16	Fabbricazione di calzature	647.123.814	1.077	↑	↑	↑	600.858	↓	
17	Produzione di prodotti a base di carne (inclusa la carne di volatili)	639.133.984	314	↑	↑	↑	2.035.459	↘	
18	Confezione di camicie, T-shirt, cosetteria e altra biancheria intima	638.986.563	902	↑	→	↑	708.411	→	
19	Fabbricazione di macchine per l'industria alimentare, delle bevande e del tabacco (incluse parti e accessori)	609.179.875	734	↓	↗	→	829.945	↓	
20	Fabbricazione di motori a combustione interna (incluse parti e accessori ed esclusi i motori destinati ai mezzi di trasporto su strada e ad aeromobili)	606.826.003	822	↑	↑	↑	738.231	↓	
21	Fabbricazione di macchine di impiego generale ed altro materiale meccanico nca	605.906.791	1.551	↑	↑	↗	390.656	↑	
22	Fabbricazione di altre macchine per l'agricoltura, la silvicoltura e la zootecnia	583.800.651	677	→	↗	↗	862.335	↘	
23	Produzione dei derivati del latte	570.278.541	357	↑	↑	↑	1.597.419	↑	
24	Fabbricazione di apparecchiature fluidodinamiche	553.310.948	687	↓	↘	↑	805.402	↓	
25	Confezioni di abbigliamento sportivo o indumenti particolari	535.876.698	1.404	↗	↗	↑	381.679	↘	
26	Fabbricazione di pullover, cardigan ed altri articoli simili a maglia	530.664.031	745	↓	↑	↑	712.301	↓	
27	Fabbricazione di altri rubinetti e valvole	519.298.778	1.162	↓	↑	↑	446.901	↓	
28	Fabbricazione di motori, generatori e trasformatori elettrici	512.434.091	1.093	↓	↘	↑	468.833	↓	
29	Fabbricazione di lastre, fogli, tubi e profilati in materie plastiche	489.931.451	951	↓	↘	↑	515.175	↓	
30	Fabbricazione di altri fili e cavi elettrici ed elettronici	487.378.701	504	↑	→	↑	967.021	↓	



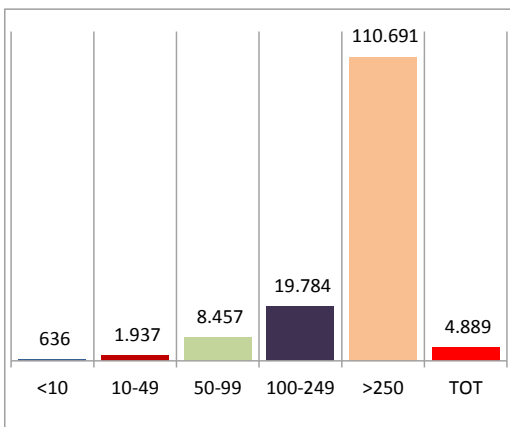
## Società di capitale. Esportatrici per classe dimensionale e confronto con imprese non esportatrici. Parte 1 di 2

	Anno 2013		Anno 2013		Anno 2013		Export
	Imprese esportatrici	Quota su tot. imprese (esport. e non)	Addetti imprese esportatrici	Quota su tot. imprese (esport. e non)	Fatturato imprese esportatrici	Quota su tot. imprese (esport. e non)	
meno di 10 addetti	2.452	24,1%	10.409	29,2%	16.855.214.016	48,6%	1.558.957.316
Da 10 a 49 addetti	2.667	54,8%	59.676	60,2%	33.275.642.155	65,4%	5.165.389.728
Da 50 a 99 addetti	462	81,3%	31.273	81,6%	43.792.633.464	91,0%	3.906.912.577
Da 100 a 249 addetti	273	90,1%	42.036	90,8%	19.583.455.004	76,5%	5.400.959.756
250 addetti e oltre	119	93,0%	70.927	93,9%	35.805.045.312	86,9%	13.172.286.507
<b>TOTALE</b>	<b>5.973</b>	<b>37,3%</b>	<b>214.321</b>	<b>72,7%</b>	<b>149.311.989.951</b>	<b>74,5%</b>	<b>29.204.505.884</b>

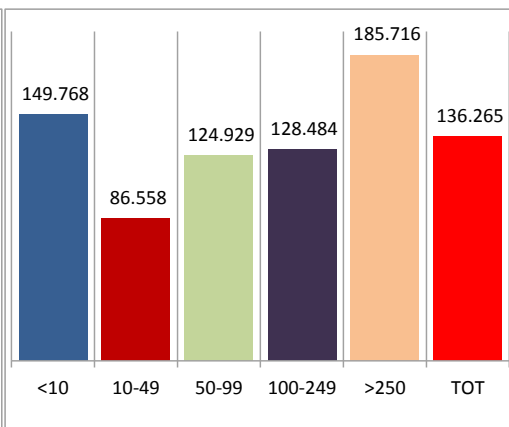
Imprese esportatrici ed export per classe dimensionale. Incidenza percentuale



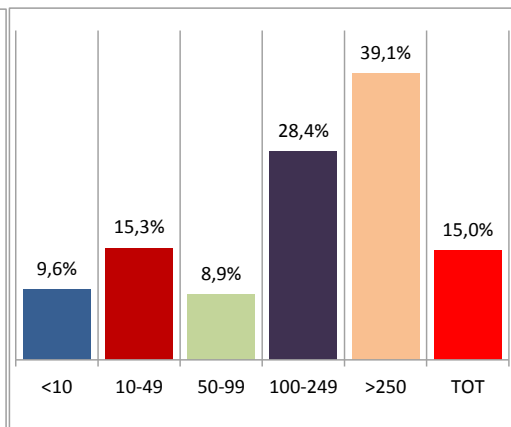
Export medio per impresa (migliaia euro)



Export medio per addetto (euro)



Incidenza export su fatturato





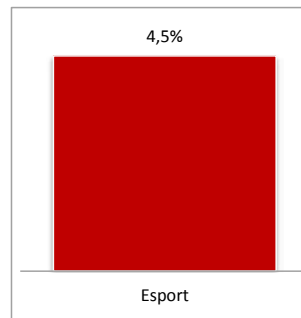
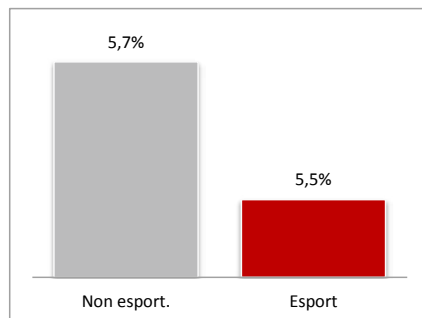
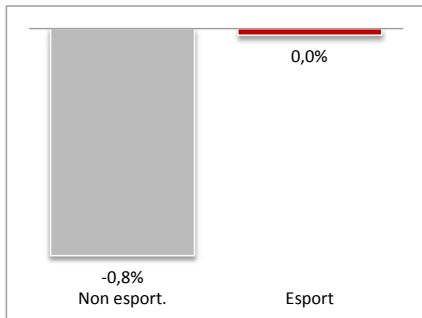
Società di capitale. Esportatrici per classe dimensionale e confronto con imprese non esportatrici. Parte 2 di 2

	VARIAZIONE BREVE TERMINE					VARIAZIONE MEDIO/LUNGO TERMINE				
	Addetti		Ricavi		Export	Addetti		Ricavi		Export
	Non esport.	Esport	Non esport.	Esport	Esport	Non esport.	Esport	Non esport.	Esport	Esport
meno di 10 addetti	-5,1%	-5,0%	0,7%	-0,7%	0,5%	-20,9%	-20,2%	-17,3%	-17,8%	-15,2%
Da 10 a 49 addetti	0,9%	-0,2%	3,9%	6,3%	4,2%	1,1%	-2,8%	-19,6%	-10,8%	7,3%
Da 50 a 99 addetti	3,4%	0,7%	3,5%	6,3%	5,9%	5,4%	3,7%	6,2%	-11,3%	5,3%
Da 100 a 249 addetti	2,3%	1,1%	39,8%	10,2%	4,3%	2,6%	1,9%	5,2%	-5,6%	3,1%
250 addetti e oltre	-1,1%	-0,1%	0,0%	0,1%	4,7%	-0,7%	1,3%	1,8%	-4,9%	4,1%
TOTALE	-0,8%	0,0%	5,7%	5,5%	4,5%	-5,9%	-0,5%	-12,4%	-9,6%	3,7%

Variazione a breve - ADDETTI

Variazione a breve - FATTURATO

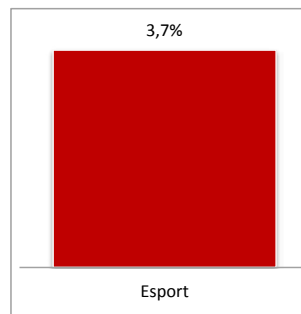
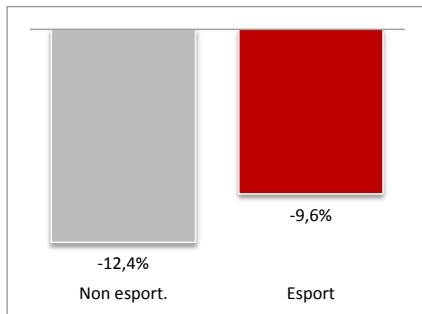
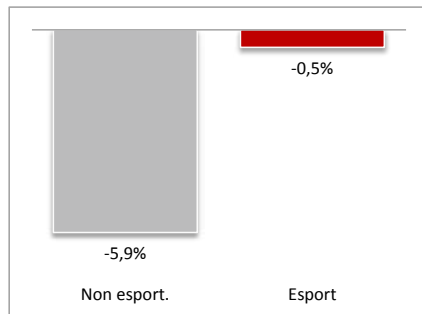
Variazione a breve - EXPORT



Variazione medio lungo - ADDETTI

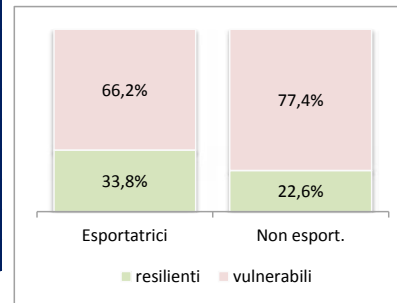
Variazione medio lungo - FATTURATO

Var. medio lungo - EXPORT

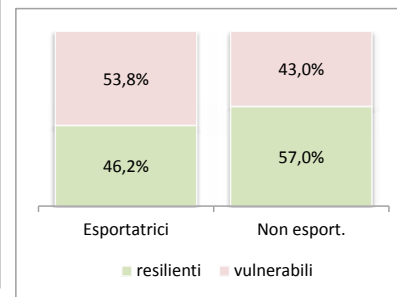


RESILIENZA

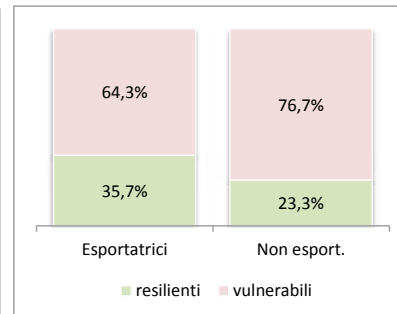
Piccole imprese (meno di 50 addetti)



Medio grandi imprese (>50 addetti)



Totale imprese





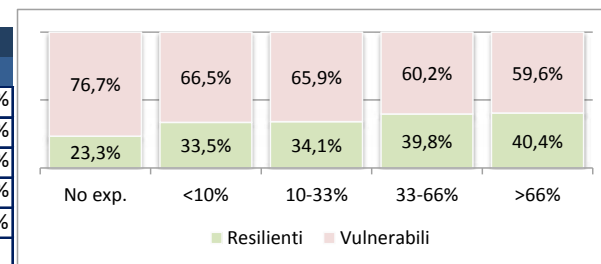
## Società di capitale. Esportatrici per quota di fatturato realizzata all'estero

	Anno 2013							
	Imprese	Quota	Addetti	Quota su tot.esport.	Fatturato	Quota su tot.esport.	Export	Quota su tot.exp.
Meno del 10%	2.820	47,2%	66.933	31,2%	90.271.626.926	60,5%	1.169.475.207	4,0%
Dal 10% al 33%	1.261	21,1%	41.357	19,3%	20.070.988.907	13,4%	4.378.504.029	15,0%
Dal 33% al 66%	1.141	19,1%	62.453	29,1%	25.501.424.404	17,1%	12.644.869.350	43,3%
Oltre il 66%	751	12,6%	43.578	20,3%	13.467.949.714	9,0%	11.011.657.298	37,7%
Totale esportatrici	5.973	37,3%	214.321	72,7%	149.311.989.951	74,5%	29.204.505.884	100,0%
Non esportatrici	10.060	62,7%	80.607	27,3%	51.167.431.511	25,5%	-	-

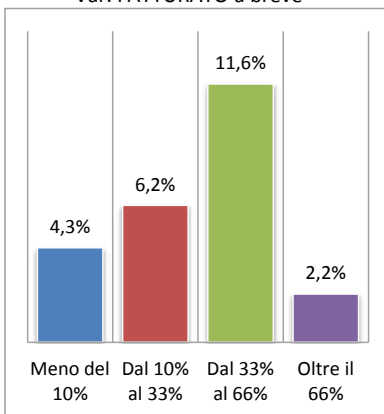
**RESILIENZA**  
Distribuzione delle imprese per resilienza nel medio/lungo periodo

### Imprese esportatrici ed export per classe dimensionale. Incidenza percentuale

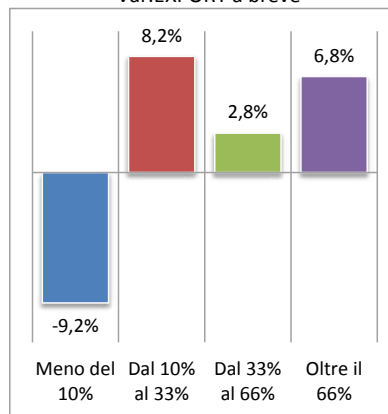
	Variazione di breve termine			Variazione di medio-lungo termine		
	Addetti	Fatturato	Export	Addetti	Fatturato	Export
Meno del 10%	-0,8%	4,3%	-9,2%	-1,8%	-9,8%	-34,0%
Dal 10% al 33%	0,3%	6,2%	8,2%	3,0%	-3,5%	5,8%
Dal 33% al 66%	0,6%	11,6%	2,8%	-1,4%	-10,9%	4,3%
Oltre il 66%	0,0%	2,2%	6,8%	-0,6%	-14,1%	9,5%
Totale esportatrici	0,0%	5,5%	4,5%	-0,5%	-9,6%	3,7%
Non esportatrici	-0,8%	5,7%	-	-5,9%	-12,4%	-



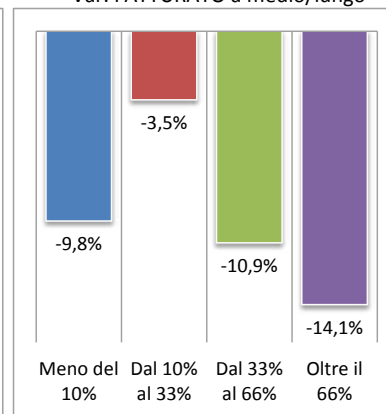
#### Var. FATTURATO a breve



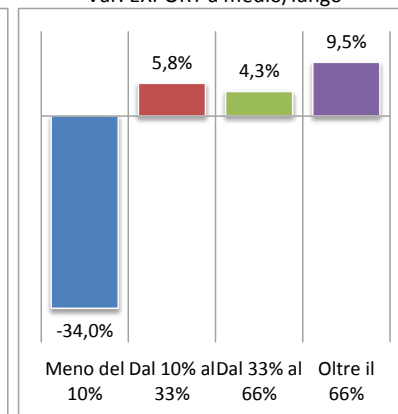
#### Var. EXPORT a breve



#### Var. FATTURATO a medio/lungo



#### Var. EXPORT a medio/lungo





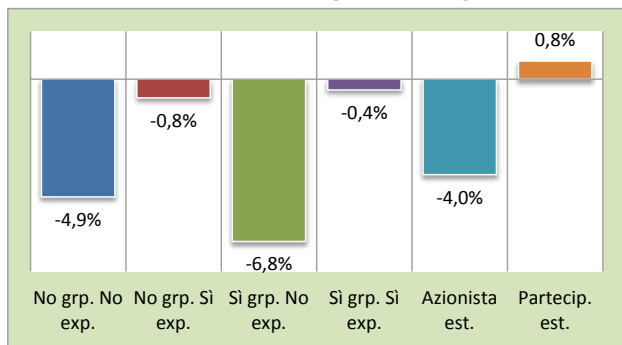
Società di capitale. Appartenenza a gruppi e internazionalizzazione. Situazione al 31/12/2013. Dati strutturali

	Valori ultimo anno disponibile							
	Imprese	Quota su totale	Addetti	Quota su totale	Fatturato	Quota su totale	Export	Quota su tot.exp.
Imprese non in gruppo e non esportatrici	4.885	30,5%	36.912	12,5%	13.147.830.902	6,6%	-	-
Imprese non in gruppo e esportatrici	2.217	13,8%	42.410	14,4%	15.181.324.374	7,6%	3.674.898.612	12,6%
Imprese in gruppo non esportatrici	5.175	32,3%	43.695	14,8%	38.019.600.609	19,0%	-	-
Imprese in gruppo esportatrici	3.756	23,4%	171.910	58,3%	134.130.665.577	66,9%	25.529.607.272	87,4%
<i>Imprese con Azionista Estero</i>	<i>404</i>	<i>2,5%</i>	<i>37.327</i>	<i>12,7%</i>	<i>35.474.978.058</i>	<i>17,7%</i>	<i>5.860.306.347</i>	<i>20,1%</i>
<i>Imprese con Partecipazioni di controllo all'estero</i>	<i>1.159</i>	<i>7,2%</i>	<i>92.510</i>	<i>31,4%</i>	<i>73.889.619.238</i>	<i>36,9%</i>	<i>16.752.060.515</i>	<i>57,4%</i>
<b>TOTALE</b>	<b>16.033</b>	<b>100,0%</b>	<b>294.927</b>	<b>100,0%</b>	<b>200.479.421.462</b>	<b>100,0%</b>	<b>29.204.505.884</b>	<b>100,0%</b>

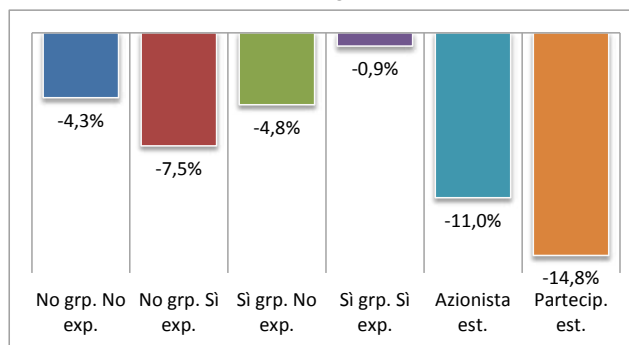
Società di capitale. Appartenenza a gruppi e internazionalizzazione. Situazione al 31/12/2013. Evoluzione

	Variazione di breve termine			Variazione di medio-lungo termine			CHI INVESTE DA NOI	
	Addetti	Fatturato	Export	Addetti	Fatturato	Export	Paese	Incidenza
Imprese non in gruppo e non esportatrici	-1,4%	2,0%	-	-4,9%	-4,3%	-	Paese dell'azionista di riferimento e incidenza sul totale Paesi degli azionisti	
Imprese non in gruppo e esportatrici	0,0%	1,3%	3,1%	-0,8%	-7,5%	9,8%	Stati Uniti	15,5%
Imprese in gruppo non esportatrici	-0,3%	7,0%	-	-6,8%	-4,8%	-	Germania	15,2%
Imprese in gruppo esportatrici	0,0%	6,0%	4,7%	-0,4%	-0,9%	2,9%	Francia	9,1%
<i>Imprese con Azionista Estero</i>	<i>0,5%</i>	<i>-3,8%</i>	<i>6,0%</i>	<i>-4,0%</i>	<i>-11,0%</i>	<i>-5,3%</i>	Lussemburgo	8,5%
<i>Imprese con Partecipazioni di controllo all'estero</i>	<i>0,4%</i>	<i>5,4%</i>	<i>3,1%</i>	<i>0,8%</i>	<i>-14,8%</i>	<i>1,7%</i>	Paesi Bassi	7,5%
<b>TOTALE</b>	<b>-0,2%</b>	<b>5,6%</b>	<b>4,5%</b>	<b>-1,9%</b>	<b>-2,4%</b>	<b>3,7%</b>	Svizzera	6,1%
							Regno Unito	4,9%

Variazione medio-lungo termine degli addetti



Variazione medio-lungo termine del fatturato



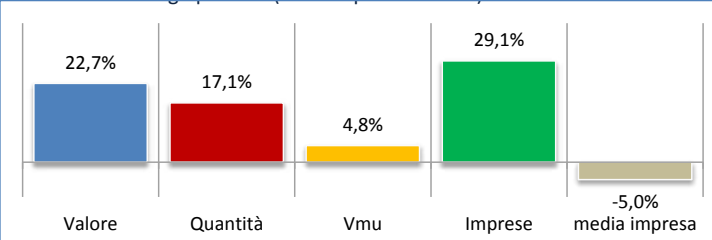
DOVE INVESTIAMO	
Paese delle partecipate e incidenza sul totale Paesi delle partecipate	Paese partecipate Incidenza
Stati Uniti	12,0%
Cina	9,3%
Francia	7,7%
Germania	6,7%
Spagna	5,7%
India	4,1%
Regno Unito	4,1%



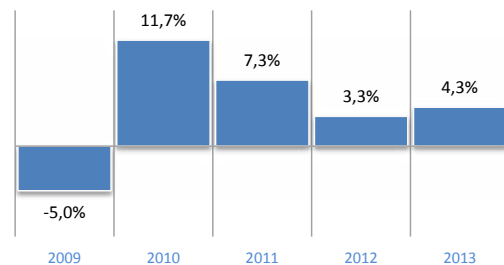
## Dati di sintesi

Anno	Valore (in euro 2013)	Quantità	Valore medio unitario	Imprese esportatrici	Valore medio per impresa
2008	4.434.012.283	2.906.268.350	1,526	2.296	1.931.190
2009	4.214.358.623	2.861.647.618	1,473	2.204	1.912.141
2010	4.706.937.018	3.187.837.626	1,477	2.738	1.719.115
2011	5.049.853.076	3.515.308.771	1,437	2.953	1.710.076
2012	5.215.753.317	3.445.376.158	1,514	2.939	1.774.669
2013	5.439.460.167	3.402.194.691	1,599	2.965	1.834.557

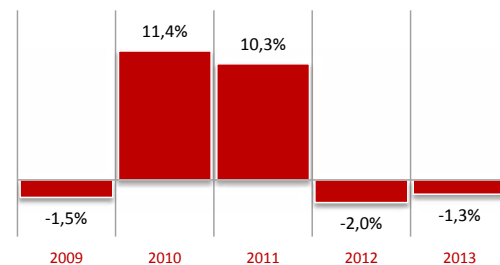
## Variazione di lungo periodo (2013 rispetto al 2008)



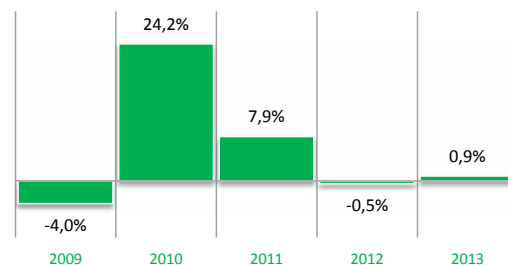
## Variazione valore (euro 2013)



## Variazione quantità



## Variazione numero imprese



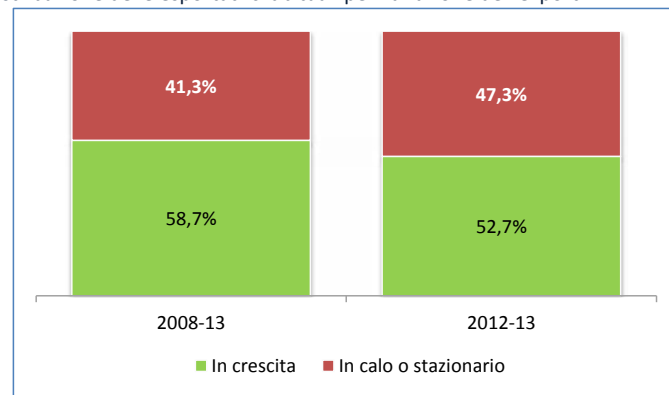
## Distribuzione cumulata del valore

	Quota	
Le prime 3 imprese realizzano il	<b>14,3%</b>	del valore complessivo
Le prime 5 imprese realizzano il	<b>18,5%</b>	del valore complessivo
Le prime 10 imprese realizzano il	<b>25,2%</b>	del valore complessivo
Le prime 25 imprese realizzano il	<b>38,7%</b>	del valore complessivo
Le prime 50 imprese realizzano il	<b>52,0%</b>	del valore complessivo

## Imprese componenti, nuove esportatrici e non più esportatrici

	2008-2013		2012-2013	
	Valore	Quota	Valore	Quota
Esportatrici abituali	1.189	40,1%	1.978	66,7%
Nuove esportatrici	1.776	59,9%	987	33,3%
<b>Non più esportatrici</b>	<b>1.107</b>	<b>37,3%</b>	<b>961</b>	<b>32,4%</b>
<b>TOTALE 2013</b>	<b>2.965</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.965</b>	<b>100,0%</b>

## Distribuzione delle esportatrici abituali per variazione dell'export

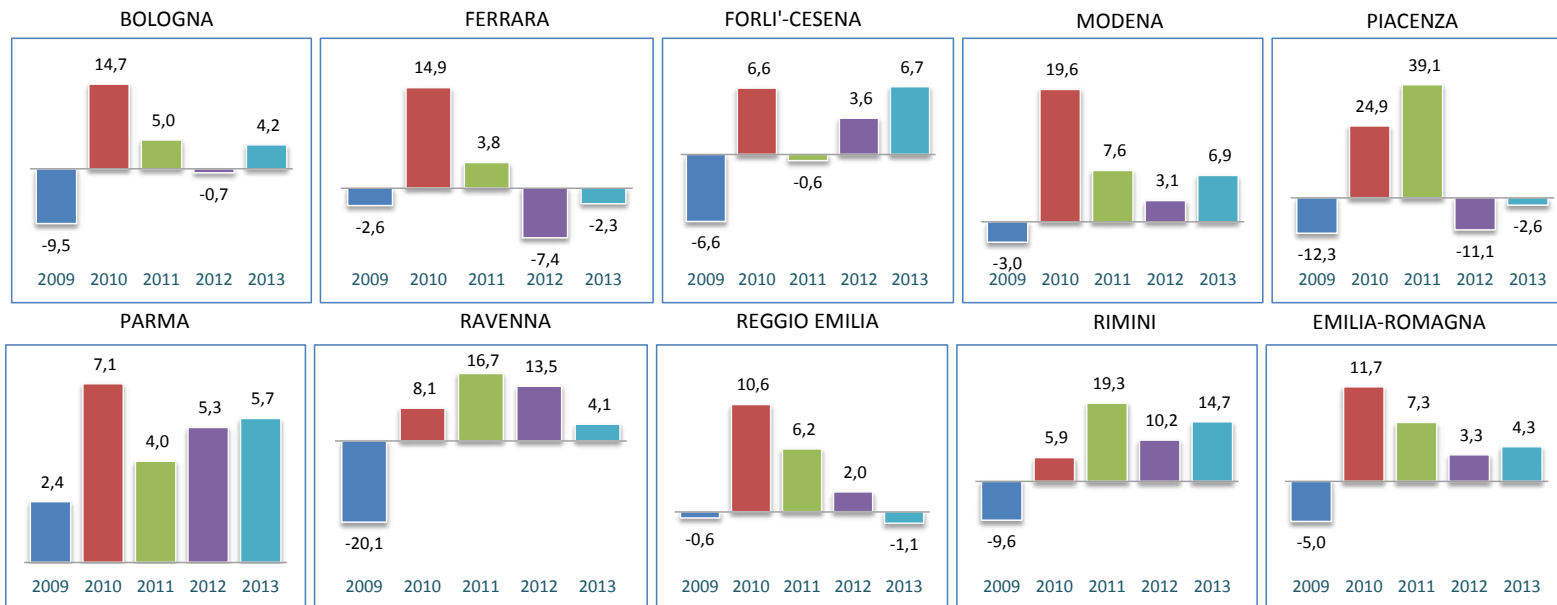




## I dati per provincia

Rank	Paese	Valore 2013	Quota	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio per impresa	Trend media per impresa	Valutazione trend
1	Bologna	447.164.370	8,2%	633	1,7	↑	↗	↑	↑	706.421	↔	
2	Ferrara	312.007.412	5,7%	199	1,1	↑	↔	↑	↓	1.567.876	↓	
3	Forlì-Cesena	526.243.021	9,7%	358	1,6	↑	↑	↔	↓	1.469.953	↑	
4	Modena	1.177.286.506	21,6%	600	2,1	↑	↑	↑	↑	1.962.144	↑	
5	Piacenza	172.991.254	3,2%	212	1,3	↑	↔	↑	↑	815.996	↑	
6	Parma	1.388.573.661	25,5%	701	1,7	↑	↑	↑	↑	1.980.847	↓	
7	Ravenna	686.413.466	12,6%	345	0,9	↑	↗	↑	↑	1.989.604	↗	
8	Reggio Emilia	617.664.125	11,4%	405	3,2	↑	↔	↑	↔	1.525.097	↑	
9	Rimini	111.116.352	2,0%	153	0,9	↑	↑	↑	↓	726.251	↔	
	<b>TOTALE</b>	<b>5.439.460.167</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.965</b>	<b>1,6</b>	<b>↑</b>	<b>↗</b>	<b>↑</b>	<b>↗</b>	<b>1.834.557</b>	<b>↗</b>	

Variazione annuale del valore. Periodo 2008-2013





I primi 30 Paesi. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna e confronto di lungo periodo (2008).

Rank	Paese	Valore	Imprese coinvolte	Valore medio unitario	I trend			Valore medio per impresa	I trend valore medio per impresa	Valutazione mercato M/L
					Trend M/L valore	M/L imprese	Trend M/L VMU			
1	Germania	1.143.745.656	841	1,391	↑	↑	↑	1.359.983	↓	
2	Francia	824.800.937	802	1,946	↑	↑	↑	1.028.430	↔	
3	Regno Unito	380.077.784	497	2,220	↑	↑	↔	764.744	↓	
4	Stati Uniti	294.653.077	501	2,827	↑	↑	↑	588.130	↑	
5	Spagna	210.117.409	575	2,117	↓	↑	↑	365.422	↓	
6	Austria	156.049.017	493	1,244	↑	↑	↓	316.529	↓	
7	Paesi Bassi	150.499.517	478	1,826	↑	↑	↑	314.853	↓	
8	Belgio	146.603.892	458	2,062	↑	↑	↑	320.096	↔	
9	Federazione russa	139.871.917	245	1,649	↑	↑	↔	570.906	↑	
10	Grecia	136.787.539	382	1,876	↓	↑	↑	358.083	↓	
11	Svizzera	125.597.661	894	1,792	↑	↑	↑	140.490	↓	
12	Svezia	102.576.431	309	1,657	↑	↑	↔	331.963	↓	
13	Giappone	100.019.143	328	2,280	↑	↑	↔	304.936	↔	
14	Danimarca	85.058.935	326	2,248	↑	↑	↑	260.917	↓	
15	Canada	74.203.511	297	3,132	↑	↑	↑	249.843	↑	
16	Polonia	71.196.594	369	1,277	↑	↑	↑	192.945	↓	
17	Australia	69.533.073	247	1,867	↑	↑	↔	281.510	↑	
18	Ungheria	64.905.670	314	0,728	↑	↑	↓	206.706	↑	
19	Romania	56.774.706	378	1,639	↑	↑	↑	150.198	↓	
20	Repubblica Ceca	54.686.415	361	1,188	↑	↑	↑	151.486	↓	
21	Slovenia	51.699.166	297	1,365	↑	↑	↓	174.071	↓	
22	Cina	47.962.036	203	2,871	↑	↑	↑	236.266	↑	
23	Norvegia	45.087.944	156	1,910	↑	↔	↔	289.025	↑	
24	Croazia	42.918.591	210	1,589	↑	↔	↑	204.374	↑	
25	Portogallo	40.692.622	202	3,299	↑	↑	↑	201.449	↔	
26	Brasile	35.666.772	116	1,753	↑	↑	↓	307.472	↑	
27	Filippine	34.243.947	55	0,430	↑	↑	↑	622.617	↑	
28	Turchia	33.083.614	113	1,304	↑	↑	↓	292.775	↑	
29	Finlandia	31.815.134	135	1,639	↑	↑	↓	235.668	↑	
30	Emirati Arabi Uniti	30.054.255	117	0,440	↑	↑	↓	256.874	↑	





I primi 30 Paesi importatori. Export del Mondo, dell'Italia e dell'Emilia-Romagna a confronto. Trend di breve periodo 2012-2013

Rank	Paese	Rilevanza del mercato			Quota di mercato			Trend breve periodo			Valutazione trend
		Mondo	Italia	Emilia-Rom. (E-R)	E-R su Italia	E-R su mondo	inc. E-R su mondo	Trend Mondo	Trend Italia	Trend E-R	
	World	100,0%	100,0%	100,0%	18,54%	0,49%	★	→	↗	↗	
1	Stati Uniti	8,6%	5,7%	4,9%	15,82%	0,28%	★	↘	↗	↑	
2	Cina	8,2%	1,0%	0,8%	16,19%	0,04%	★	↗	↑	↑	
3	Germania	6,6%	18,5%	19,6%	19,64%	1,51%	★	→	↗	→	
4	Giappone	5,3%	2,1%	1,8%	15,83%	0,15%	★	↓	→	↓	
5	Francia	4,2%	13,3%	16,1%	22,42%	1,92%	★	↗	→	↘	
6	Regno Unito	4,2%	7,5%	7,3%	18,04%	0,86%	★	↗	→	→	
7	Paesi Bassi	3,8%	3,9%	2,9%	13,90%	0,35%	★	↘	→	→	
8	Russia	2,9%	2,0%	2,4%	22,20%	0,39%	★	→	↑	↑	
9	Belgio	2,9%	3,2%	2,9%	16,71%	0,49%	★	↑	→	↑	
10	Spagna	2,5%	3,9%	3,9%	18,54%	0,77%	★	↘	→	↑	
11	Canada	2,3%	1,2%	1,1%	16,77%	0,23%	★	→	↗	→	
12	Corea del Sud	1,9%	0,5%	0,5%	19,44%	0,12%	★	↘	↑	↑	
13	Hong Kong	1,9%	0,6%	0,5%	15,12%	0,13%	★	↑	↑	↗	
14	Messico	1,7%	0,2%	0,1%	9,30%	0,03%	★	↑	↓	↑	
15	India	1,5%	0,2%	0,1%	11,34%	0,04%	★	↓	↘	↓	
16	Svezia	1,4%	1,5%	2,0%	26,16%	0,74%	★	↑	↗	↗	
17	Arabia Saudita	1,3%	0,6%	0,2%	6,21%	0,09%	★	↓	↑	↘	
18	Polonia	1,3%	2,0%	1,4%	12,74%	0,58%	★	↑	↑	↘	
19	Malaysia	1,2%	0,1%	0,1%	11,01%	0,03%	★	↓	→	↑	
20	Vietnam	1,1%	0,1%	0,2%	33,61%	0,06%	★	↑	↑	↑	
21	Emirati Arabi Uniti	1,0%	0,8%	0,6%	13,50%	0,37%	★	↗	↑	↑	
22	Danimarca	1,0%	1,2%	1,7%	25,52%	0,80%	★	↑	→	→	
23	Austria	1,0%	4,1%	3,0%	13,41%	1,46%	★	→	↗	→	
24	Indonesia	1,0%	0,2%	0,1%	5,66%	0,03%	★	↓	↓	↑	
25	Portogallo	0,9%	0,6%	0,8%	25,61%	0,44%	★	↗	↘	→	
26	Brasile	0,9%	0,5%	0,6%	22,97%	0,33%	★	↑	↑	↑	
27	Iran, Repubblica islamica de	0,8%	0,0%	0,1%	32,36%	0,04%	★	↑	↓	→	
28	Svizzera	0,8%	3,4%	2,3%	12,35%	1,47%	★	→	↗	↑	
29	Egitto	0,8%	0,3%	0,1%	7,32%	0,06%	★	↓	↓	↓	
30	Australia	0,8%	1,3%	1,4%	19,59%	0,96%	★	↓	↓	↓	



## I primi 30 prodotti esportati dalle imprese dell'Emilia-Romagna. Parte 1 di 2

Rank	Prodotto	Valore	Imprese esport.	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Valore medio per impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione trend mercato
1	Produzione di prodotti a base di carne (inclusa la carne di volatili)	639.133.984	314	↑	↑	↑	2.035.459	↘	
2	Produzione dei derivati del latte	570.278.541	357	↑	↑	↑	1.597.419	↑	
3	Produzione di carne non di volatili e di prodotti della macellazione (attività dei mattatoi)	458.436.901	238	↑	→	↑	1.926.205	↑	
4	Lavorazione e conservazione di frutta e di ortaggi (esclusi i succhi di frutta e di ortaggi)	408.365.767	322	↑	↘	↑	1.268.217	↓	
5	Produzione di condimenti e spezie	372.903.164	324	↑	↑	↑	1.150.936	↑	
6	Produzione di paste alimentari, di cuscus e di prodotti farinacei simili	313.219.547	144	↑	↘	↑	2.175.136	↓	
7	Coltivazione di pomacee e frutta a nocciolo	306.383.652	177	↓	↓	↑	1.730.981	↓	
8	Produzione di vini da tavola e v.q.p.r.d.	266.972.228	551	↑	↑	↑	484.523	→	
9	Produzione di pasti e piatti pronti (preparati, conditi, cucinati e confezionati)	209.180.656	286	↑	↑	↑	731.401	↑	
10	Coltivazione di altri alberi da frutta, frutti di bosco e frutta in guscio	148.950.961	199	↓	↑	↑	748.497	↓	
11	Lavorazione del tè e del caffè	146.507.488	192	↑	↑	↑	763.060	↑	
12	Produzione di fette biscottate, biscotti; prodotti di pasticceria conservati	129.591.639	220	↑	→	↑	589.053	↓	
13	Produzione di vino spumante e altri vini speciali	120.804.097	320	↑	↘	↑	377.513	↓	
14	Coltivazione di ortaggi (inclusi i meloni) in foglia, a fusto, a frutto, in radici, bulbi e tuberi in piena aria (escluse barbabietola da zucchero e patate)	111.559.841	211	↑	→	↑	528.720	↑	
15	Produzione di prodotti alimentari nca	103.056.751	245	↑	→	↑	420.640	↑	



## I primi 30 prodotti esportati dalle imprese dell'Emilia-Romagna. Parte 2 di 2

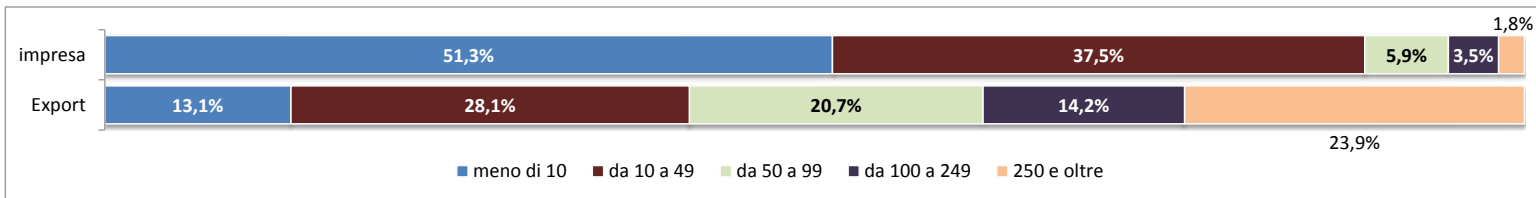
Rank	Prodotto	Valore	Imprese coinvolte	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Valore medio per impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione trend mercato
16	Produzione di olio raffinato o grezzo da semi oleosi o frutti oleosi prevalentemente non di produzione propria	93.613.107	78	↑	↑	↑	1.200.168	↑	
17	Produzione di carne di volatili e prodotti della loro macellazione (attività dei mattatoi)	83.680.401	69	↓	→	↑	1.212.759	↓	
18	Produzione di succhi di frutta e di ortaggi	74.604.621	86	↓	↓	↑	867.496	↓	
19	Produzione di olio di oliva da olive prevalentemente non di produzione propria	64.316.160	158	↑	↑	↑	407.064	↓	
20	Produzione di cacao in polvere, cioccolato, caramelle e confetterie	64.305.627	181	↑	↑	↑	355.280	↑	
21	Produzione di mangimi per l'alimentazione degli animali da allevamento	58.537.987	73	↑	→	↑	801.890	↑	
22	Distillazione, rettifica e miscelatura degli alcolici	53.716.942	78	↑	↑	↑	688.679	→	
23	Produzione di prodotti per l'alimentazione degli animali da compagnia	49.823.120	32	↑	↑	↑	1.556.973	↑	
24	Riproduzione delle piante	49.758.338	64	↑	↑	↑	777.474	↑	
25	Produzione di zucchero	45.523.022	66	↑	↑	↑	689.743	↑	
26	Coltivazione di piante da foraggio e di altre colture non permanenti	45.041.130	54	↑	↑	↑	834.095	↑	
27	Lavorazione e conservazione di pesce, crostacei e molluschi mediante surgelamento, salatura eccetera	44.711.093	119	→	↑	↑	375.723	↓	
28	Pesca in acque marine e lagunari e servizi connessi	41.758.493	73	↓	↑	↑	572.034	↓	
29	Industria delle bibite analcoliche, delle acque minerali e di altre acque in bottiglia	38.555.112	95	→	→	↑	405.843	↓	
30	Produzione di margarina e di grassi commestibili simili	35.540.674	26	↑	→	↑	1.366.949	↓	



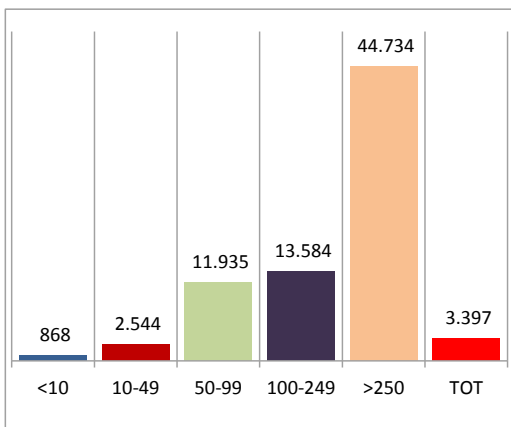
Società di capitale. Esportatrici per classe dimensionale e confronto con imprese non esportatrici. Parte 1 di 2

	Quota su tot. imprese (esport. e non)		Quota su tot. imprese (esport. e non)		Quota su tot. imprese (esport. e non)		Export
	Imprese esportatrici	Imprese non esportatrici	Addetti imprese esportatrici	Addetti imprese non esportatrici	Fatturato imprese esportatrici	Fatturato imprese non esportatrici	
meno di 10 addetti	592	26,0%	2.361	32,8%	5.399.181.622	40,4%	514.086.964
Da 10 a 49 addetti	433	54,3%	9.212	58,1%	7.516.864.490	58,9%	1.101.556.822
Da 50 a 99 addetti	68	72,3%	4.642	73,0%	6.582.283.072	93,5%	811.570.474
Da 100 a 249 addetti	41	85,4%	6.715	86,8%	4.952.998.256	61,6%	556.947.777
250 addetti e oltre	21	84,0%	13.202	81,4%	7.565.638.887	65,7%	939.422.866
<b>TOTALE</b>	<b>1.155</b>	<b>35,7%</b>	<b>36.132</b>	<b>67,7%</b>	<b>32.016.966.327</b>	<b>60,7%</b>	<b>3.923.584.903</b>

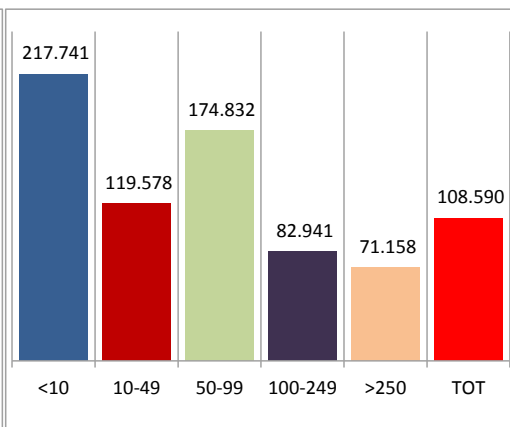
Imprese esportatrici ed export per classe dimensionale. Incidenza percentuale



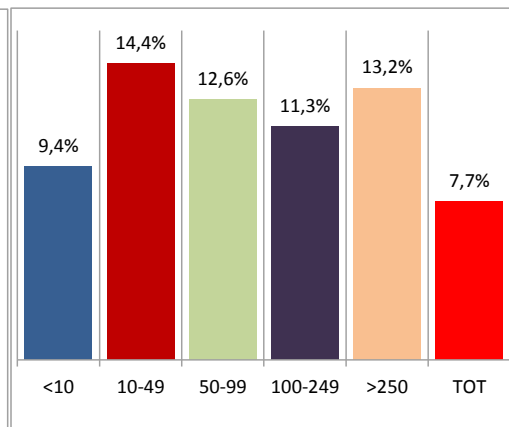
Export medio per impresa (migliaia euro)



Export medio per addetto (euro)



Incidenza export su fatturato





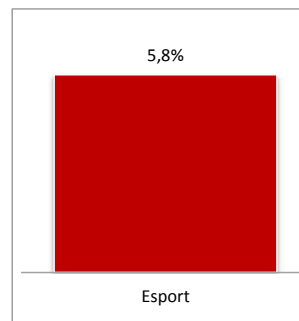
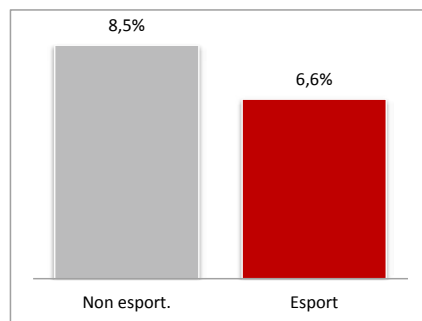
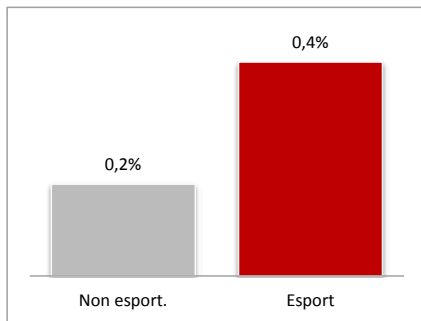
Società di capitale. Esportatrici per classe dimensionale e confronto con imprese non esportatrici. Parte 2 di 2

	VARIAZIONE BREVE TERMINE					VARIAZIONE MEDIO/LUNGO TERMINE				
	Addetti		Ricavi		Export	Addetti		Ricavi		Export
	Non esport.	Esport.	Non esport.	Esport.	Esport.	Non esport.	Esport.	Non esport.	Esport.	Esport.
meno di 10 addetti	-4,3%	-2,8%	2,6%	1,7%	4,2%	-19,4%	-16,2%	0,7%	4,0%	1,4%
Da 10 a 49 addetti	0,8%	0,3%	18,3%	6,2%	8,6%	11,4%	6,8%	-3,7%	2,1%	38,7%
Da 50 a 99 addetti	8,5%	-1,3%	11,5%	7,6%	4,9%	11,5%	13,2%	14,4%	20,6%	32,5%
Da 100 a 249 addetti	2,3%	2,2%	16,4%	10,3%	6,6%	6,9%	10,0%	16,8%	14,5%	47,7%
250 addetti e oltre	0,7%	0,9%	3,0%	2,2%	3,7%	7,0%	6,4%	20,0%	-2,1%	48,3%
TOTALE	0,2%	0,4%	8,5%	6,6%	5,8%	1,2%	6,5%	6,4%	6,8%	35,5%

Variazione a breve - ADDETTI

Variazione a breve - FATTURATO

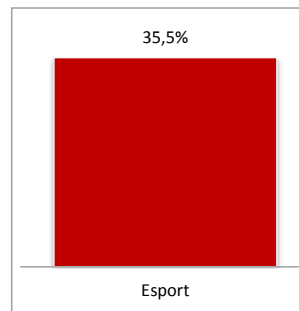
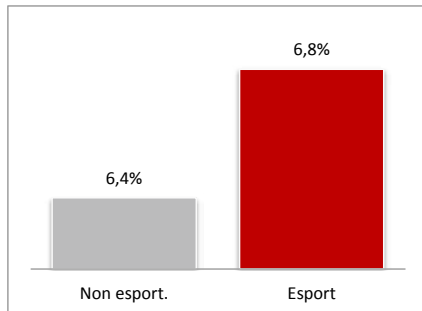
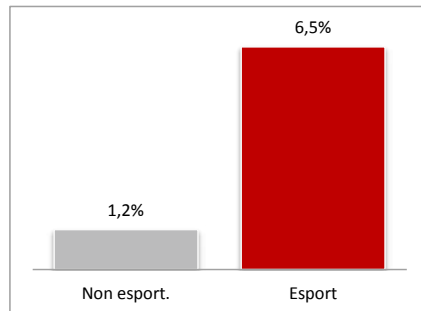
Variazione a breve - EXPORT



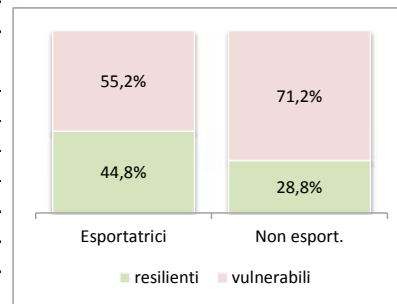
Variazione medio lungo - ADDETTI

Variazione medio lungo - FATTURATO

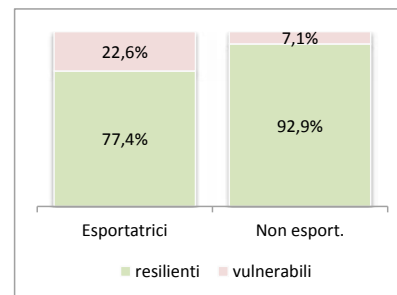
Var. medio lungo - EXPORT



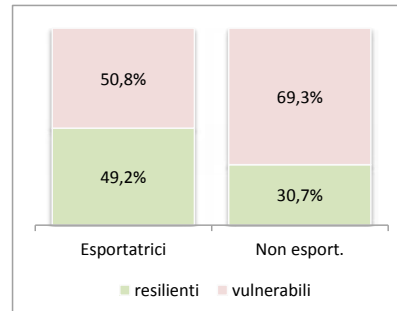
**RESILIENZA**  
Piccole imprese (meno di 50 addetti)



Medio grandi imprese (>50 addetti)



Totale imprese





Società di capitale. Esportatrici per quota di fatturato realizzata all'estero

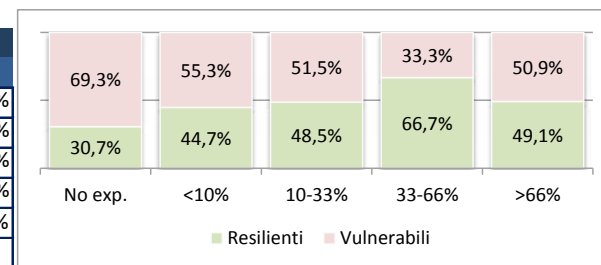
Anno 2013								
	Imprese		Addetti	Quota su tot.esport.	Fatturato	Quota su tot.esport.	Export	Quota su tot.exp.
Meno del 10%	622	53,9%	18.088	50,1%	22.646.935.245	70,7%	496.526.773	12,7%
Dal 10% al 33%	264	22,9%	10.643	29,5%	4.874.696.646	15,2%	1.007.445.389	25,7%
Dal 33% al 66%	166	14,4%	5.787	16,0%	3.687.283.281	11,5%	1.757.906.266	44,8%
Oltre il 66%	103	8,9%	1.614	4,5%	808.051.155	2,5%	661.706.475	16,9%
Totale esportatrici	1.155	35,7%	36.132	67,7%	32.016.966.327	60,7%	3.923.584.903	100,0%
Non esportatrici	2.083	64,3%	17.219	32,3%	20.700.279.017	39,3%	-	-

**RESILIENZA**

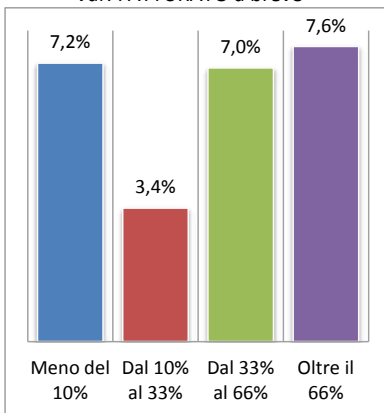
Distribuzione delle imprese per resilienza nel medio/lungo periodo

Imprese esportatrici ed export per classe dimensionale. Incidenza percentuale

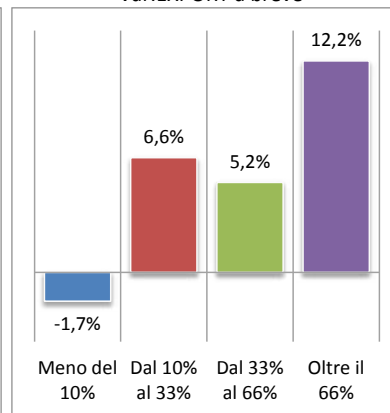
	Variazione di breve termine			Variazione di medio-lungo termine		
	Addetti	Fatturato	Export	Addetti	Fatturato	Export
Meno del 10%	-0,6%	7,2%	-1,7%	2,7%	7,2%	23,2%
Dal 10% al 33%	0,9%	3,4%	6,6%	10,2%	2,3%	29,6%
Dal 33% al 66%	2,0%	7,0%	5,2%	13,6%	8,2%	47,2%
Oltre il 66%	3,9%	7,6%	12,2%	4,0%	19,4%	71,6%
Totale esportatrici	0,4%	6,6%	5,8%	6,5%	6,8%	35,5%
Non esportatrici	0,2%	8,5%	-	1,2%	6,4%	-



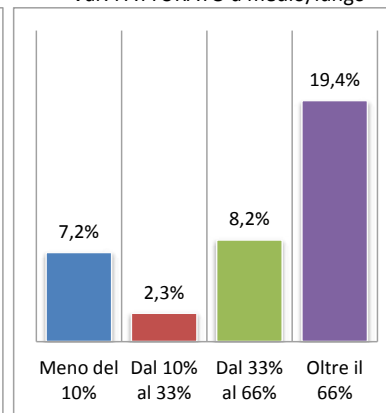
Var. FATTURATO a breve



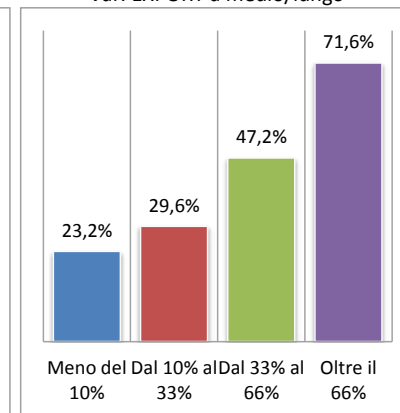
Var. EXPORT a breve



Var. FATTURATO a medio/lungo



Var. EXPORT a medio/lungo





Società di capitale. Appartenenza a gruppi e internazionalizzazione. Situazione al 31/12/2013. Dati strutturali

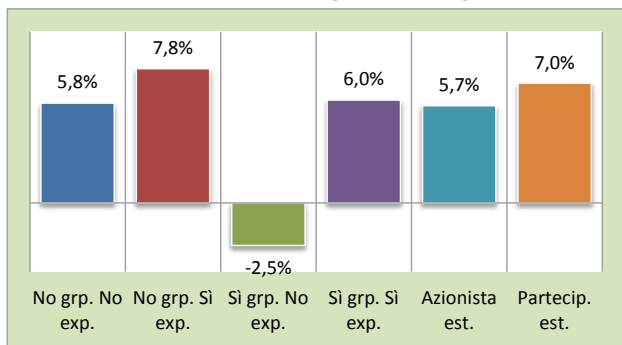
	Valori ultimo anno disponibile							
	Imprese	Quota su totale	Addetti	Quota su totale	Fatturato	Quota su totale	Export	Quota su tot.exp.
Imprese non in gruppo e non esportatrici	1.121	34,6%	7.938	14,9%	5.821.479.653	11,0%	-	-
Imprese non in gruppo e esportatrici	445	13,7%	9.571	17,9%	4.553.373.478	8,6%	765.401.445	19,5%
Imprese in gruppo non esportatrici	962	29,7%	9.281	17,4%	14.878.799.364	28,2%	-	-
Imprese in gruppo esportatrici	710	21,9%	26.561	49,8%	27.463.592.849	52,1%	3.158.183.458	80,5%
<i>Imprese con Azionista Estero</i>	84	2,6%	4.857	9,1%	5.015.508.742	9,5%	655.312.766	16,7%
<i>Imprese con Partecipazioni di controllo all'estero</i>	192	5,9%	12.033	22,6%	9.103.217.258	17,3%	1.583.655.337	40,4%
TOTALE	3.238	100,0%	53.351	100,0%	52.717.245.344	100,0%	3.923.584.903	100,0%

Società di capitale. Appartenenza a gruppi e internazionalizzazione. Situazione al 31/12/2013. Evoluzione

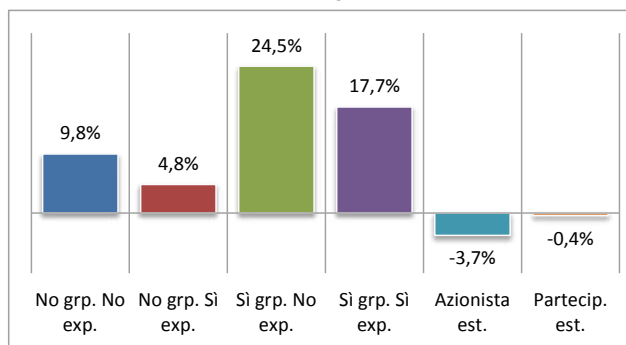
	Variazione di breve termine			Variazione di medio-lungo termine		
	Addetti	Fatturato	Export	Addetti	Fatturato	Export
Imprese non in gruppo e non esportatrici	0,7%	0,4%	-	5,8%	9,8%	-
Imprese non in gruppo e esportatrici	-0,9%	2,9%	5,9%	7,8%	4,8%	19,6%
Imprese in gruppo non esportatrici	-0,3%	12,3%	-	-2,5%	24,5%	-
Imprese in gruppo esportatrici	0,9%	7,2%	5,7%	6,0%	17,7%	40,0%
<i>Imprese con Azionista Estero</i>	2,5%	5,1%	6,9%	5,7%	-3,7%	39,2%
<i>Imprese con Partecipazioni di controllo all'estero</i>	1,1%	5,0%	1,0%	7,0%	-0,4%	53,8%
TOTALE	0,4%	7,3%	5,8%	4,8%	17,2%	35,5%

CHI INVESTE DA NOI	
Paese dell'azionista di riferimento e incidenza sul totale Paesi degli azionisti	
Paese	Incidenza
Germania	19,2%
Paesi Bassi	13,8%
Francia	10,8%
Stati Uniti	7,7%
Spagna	6,9%
Lussemburgo	6,2%
Regno Unito	4,6%
DOVE INVESTIAMO	
Paese delle partecipate e incidenza sul totale Paesi delle partecipate	
Paese partecipate	Incidenza
Stati Uniti	11,2%
Spagna	7,4%
Francia	7,1%
Cina	5,6%
Polonia	4,1%
Romania	4,1%
Australia	3,7%

Variazione medio-lungo termine degli addetti



Variazione medio-lungo termine del fatturato

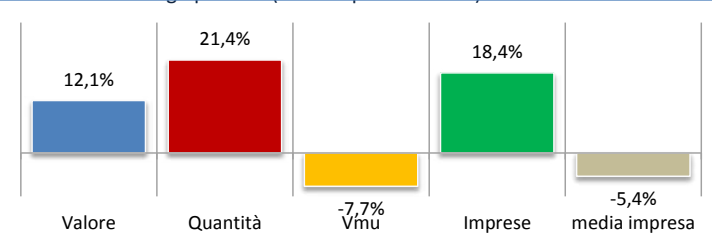




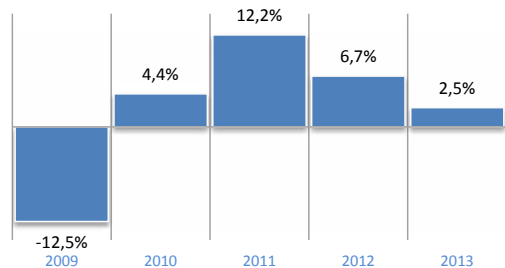
## Dati di sintesi

Anno	Valore (in euro 2013)	Quantità	Valore medio unitario	Imprese esportatrici	Valore medio per impresa
2008	5.111.148.950	88.825.545	57,541	4.398	1.162.153
2009	4.470.033.414	77.133.552	57,952	3.779	1.182.861
2010	4.665.436.916	91.006.885	51,265	4.214	1.107.128
2011	5.233.712.818	96.484.072	54,244	4.616	1.133.820
2012	5.586.228.260	101.994.979	54,770	4.765	1.172.346
2013	5.727.520.415	107.813.438	53,124	5.208	1.099.754

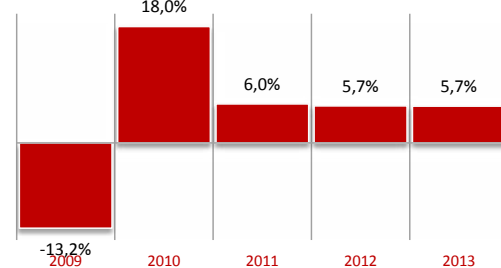
## Variazione di lungo periodo (2013 rispetto al 2008)



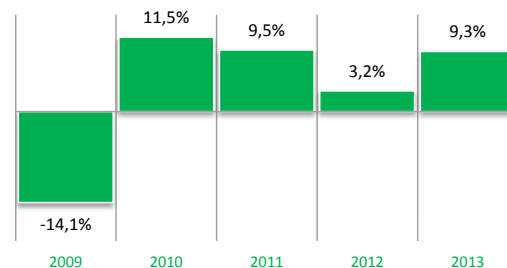
### Variazione valore (euro 2013)



### Variazione quantità



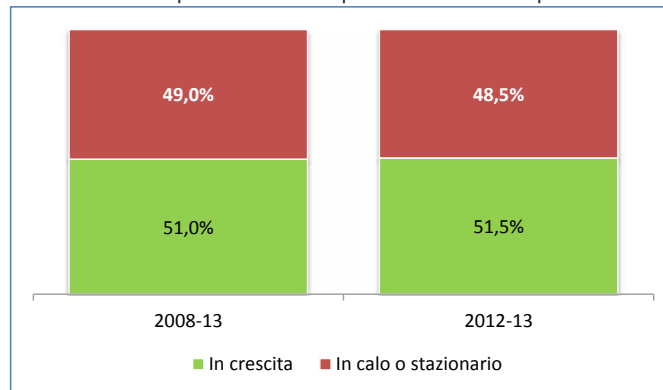
### Variazione numero imprese



## Distribuzione cumulata del valore

	Quota
Le prime 3 imprese realizzano il	<b>19,2%</b> del valore complessivo
Le prime 5 imprese realizzano il	<b>28,7%</b> del valore complessivo
Le prime 10 imprese realizzano il	<b>39,5%</b> del valore complessivo
Le prime 25 imprese realizzano il	<b>55,0%</b> del valore complessivo
Le prime 50 imprese realizzano il	<b>67,9%</b> del valore complessivo

## Distribuzione delle esportatrici abituali per variazione dell'export



## Imprese componenti, nuove esportatrici e non più esportatrici

	2008-2013		2012-2013	
	Valore	Quota	Valore	Quota
Esportatrici abituali	1.762	33,8%	3.002	57,6%
Nuove esportatrici	3.446	66,2%	2.206	42,4%
<b>Non più esportatrici</b>	<b>2.636</b>	<b>50,6%</b>	<b>1.763</b>	<b>33,9%</b>
<b>TOTALE 2013</b>	<b>5.208</b>	<b>100,0%</b>	<b>5.208</b>	<b>100,0%</b>

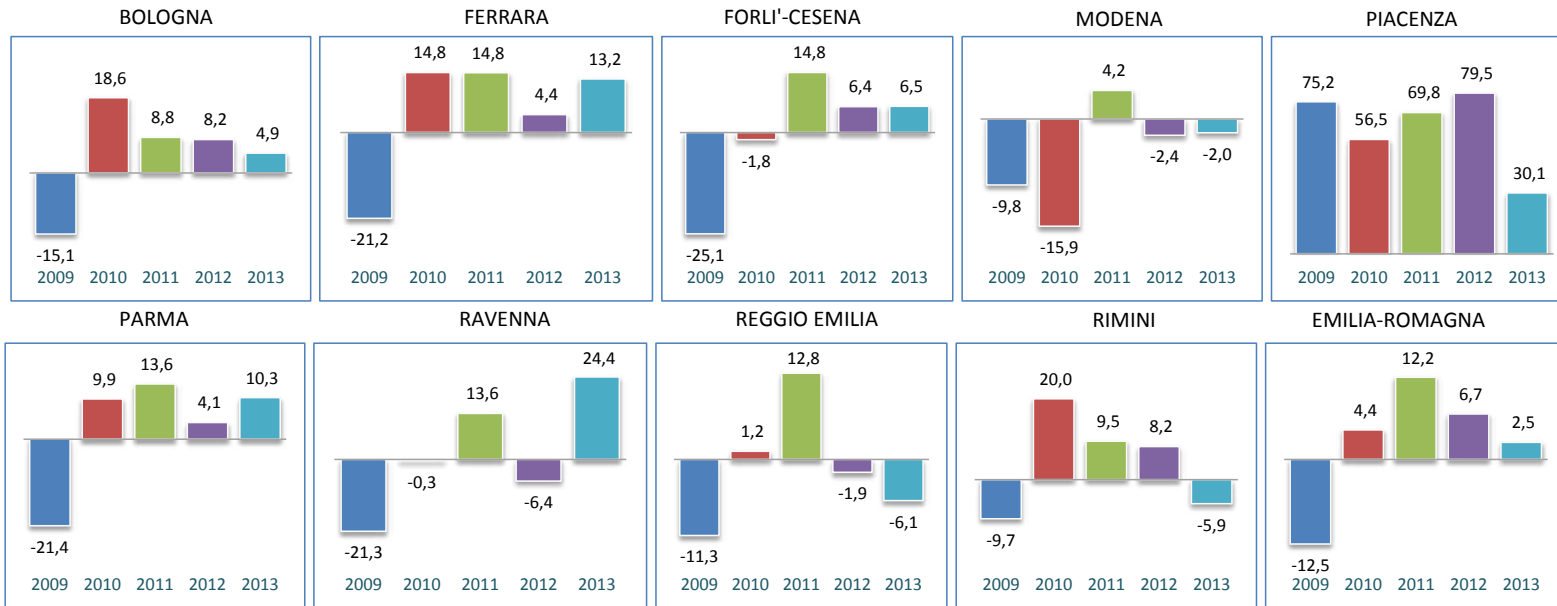




### I dati per provincia

Rank	Paese	Valore 2013	Quota	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio per impresa	Trend media per impresa	Valutazione trend
1	Bologna	1.226.262.766	21,4%	2.694	82,6	↑	↗	↑	↑	455.183	↓	
2	Ferrara	70.350.945	1,2%	140	53,1	↑	↑	↑	↗	502.507	↗	
3	Forlì-Cesena	453.529.040	7,9%	615	52,2	↘	↑	↑	↓	737.446	↓	
4	Modena	848.991.344	14,8%	1.136	48,2	↓	↘	↑	↓	747.352	↓	
5	Piacenza	662.228.478	11,6%	207	48,1	↑	↑	↑	↑	3.199.171	↑	
6	Parma	245.883.100	4,3%	372	30,0	↑	↑	↗	↗	660.976	↑	
7	Ravenna	127.768.606	2,2%	280	10,9	↗	↑	↗	↓	456.316	↑	
8	Reggio Emilia	1.370.215.032	23,9%	516	67,8	↓	↓	↓	↓	2.655.455	↑	
9	Rimini	722.291.104	12,6%	485	62,9	↑	↓	↓	↓	1.489.260	↑	
	TOTALE	5.727.520.415	100,0%	5.208	53,1	↑	↗	↑	↓	1.099.754	↗	

Variazione annuale del valore. Periodo 2008-2013





I primi 30 Paesi. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna e confronto di lungo periodo (2008).

Rank	Paese	Valore	Imprese coinvolte	Valore medio unitario	Trend			Valore medio per impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato M/L
					Trend M/L valore	M/L imprese	Trend M/L VMU			
1	Francia	695.975.822	1.019	71,161	↑	↑	↑	682.999	↗	
2	Federazione russa	631.781.549	1.152	118,236	↑	↓	↓	548.421	↑	
3	Germania	529.534.869	917	57,435	↑	↑	↘	577.464	↑	
4	Regno Unito	459.051.052	632	67,816	↑	↑	↓	726.347	↑	
5	Spagna	289.029.190	824	54,490	↓	↑	↓	350.764	↓	
6	Stati Uniti	281.402.670	1.058	45,027	↑	↑	↓	265.976	↘	
7	Hong Kong	260.644.667	947	82,496	↑	↑	↓	275.232	↑	
8	Giappone	223.592.141	1.177	153,962	↗	↑	↓	189.968	↓	
9	Romania	158.732.887	442	24,966	↑	↑	↗	359.124	↘	
10	Svizzera	158.287.481	920	75,604	↓	↑	↓	172.052	↓	
11	Belgio	136.734.415	594	75,817	↑	↑	↓	230.193	↘	
12	Paesi Bassi	130.311.263	504	63,902	↑	↑	↓	258.554	↑	
13	Cina	118.107.704	542	54,423	↑	↑	↑	217.911	↑	
14	Austria	113.907.829	597	30,002	↘	↑	↓	190.800	↓	
15	Polonia	99.980.093	448	31,791	↑	↑	↓	223.170	↑	
16	Grecia	87.743.932	533	30,596	↓	↓	↓	164.623	↓	
17	Ucraina	87.164.360	373	130,610	↓	↓	↑	233.685	↑	
18	Kazakistan	83.710.603	172	140,459	↑	↓	↑	486.690	↑	
19	Bulgaria	78.310.317	335	27,225	↑	↑	↘	233.762	↘	
20	Emirati Arabi Uniti	77.621.624	273	39,175	↑	↗	↓	284.328	↑	
21	Portogallo	72.864.846	459	55,586	↘	↘	↓	158.747	↘	
22	Turchia	64.630.581	363	30,066	↑	↓	↓	178.046	↑	
23	Repubblica Ceca	54.640.856	376	34,785	↑	↑	↑	145.321	↑	
24	Repubblica di Corea	48.765.186	450	125,587	↑	↑	↓	108.367	↓	
25	Arabia Saudita	44.702.648	215	26,453	↑	↑	↓	207.919	↘	
26	Danimarca	40.821.373	281	79,547	↑	↘	↑	145.272	↑	
27	Svezia	40.489.290	302	74,794	↑	↑	↑	134.070	↑	
28	Tunisia	38.017.238	192	15,544	↓	↑	↓	198.006	↓	
29	Ungheria	35.388.997	293	29,429	↑	↘	↑	120.782	↑	
30	Lettonia	26.953.462	244	78,067	↑	↑	↑	110.465	↑	



I primi 30 Paesi importatori. Export del Mondo, dell'Italia e dell'Emilia-Romagna a confronto. Trend di breve periodo 2012-2013

Rank	Paese	Rilevanza del mercato			Quota di mercato			Trend breve periodo			Valutazione trend
		Mondo	Italia	Emilia-Rom. (E-R)	E-R su Italia	E-R su mondo	inc. E-R su mondo	Trend Mondo	Trend Italia	Trend E-R	
	World	100,0%	100,0%	100,0%	12,74%	0,83%	☆	→	↗	↗	
1	Stati Uniti	16,0%	7,0%	4,9%	8,98%	0,25%	☆	→	↑	↑	
2	Germania	6,8%	9,2%	9,2%	12,85%	1,14%	☆	→	→	↑	
3	Giappone	5,6%	3,6%	3,9%	13,65%	0,56%	☆	↓	→	→	
4	Cina	5,2%	3,2%	2,1%	8,09%	0,32%	☆	↘	↑	↑	
5	Regno Unito	4,5%	5,4%	8,0%	19,00%	1,45%	★	→	↑	↗	
6	Francia	4,4%	11,4%	12,2%	13,55%	2,28%	★	→	→	→	
7	Hong Kong	3,9%	5,6%	4,6%	10,40%	0,93%	☆	↓	↑	↑	
8	Spagna	2,5%	4,4%	5,0%	14,47%	1,63%	★	↘	↓	↓	
9	Vietnam	2,4%	0,3%	0,0%	1,50%	0,01%	☆	↑	↑	↓	
10	Paesi Bassi	2,2%	2,3%	2,3%	12,49%	0,87%	☆	↑	↘	↘	
11	Russia	2,1%	5,2%	11,0%	27,27%	4,21%	★	→	↗	↘	
12	Belgio	2,0%	2,0%	2,4%	14,94%	1,01%	☆	↑	→	→	
13	Canada	1,9%	0,8%	0,4%	6,45%	0,16%	☆	→	↑	↑	
14	Corea del Sud	1,9%	1,9%	0,9%	5,71%	0,37%	☆	↑	↑	↑	
15	Emirati Arabi Uniti	1,8%	0,9%	1,4%	18,66%	0,60%	☆	↑	↑	↑	
16	Turchia	1,5%	1,7%	1,1%	8,67%	0,63%	☆	↑	↑	↑	
17	Messico	1,3%	0,5%	0,3%	8,70%	0,22%	☆	→	↗	↘	
18	Australia	1,2%	0,4%	0,3%	9,23%	0,21%	☆	→	↗	↑	
19	Svizzera	1,2%	7,2%	2,8%	4,88%	2,00%	★	→	→	↘	
20	Austria	1,1%	1,8%	2,0%	14,14%	1,51%	★	→	→	↑	
21	Polonia	1,1%	1,6%	1,7%	13,88%	1,33%	★	↗	↑	↗	
22	Indonesia	1,0%	0,1%	0,0%	5,33%	0,04%	☆	→	↑	↑	
23	Bangladesh	0,9%	0,1%	0,0%	3,89%	0,02%	☆	↗	→	↓	
24	Brasile	0,9%	0,2%	0,0%	2,69%	0,04%	☆	→	↓	↓	
25	Arabia Saudita	0,8%	0,4%	0,8%	26,50%	0,83%	☆	↑	→	↑	
26	Svezia	0,8%	0,7%	0,7%	12,71%	0,78%	☆	→	↑	↘	
27	India	0,7%	0,3%	0,1%	5,03%	0,14%	☆	→	↘	↗	
28	Danimarca	0,7%	0,6%	0,7%	16,46%	0,83%	☆	↘	↗	↑	
29	Romania	0,7%	3,4%	2,8%	10,43%	3,47%	★	↗	→	↗	
30	Ceca, Repubblica	0,7%	1,0%	1,0%	12,33%	1,25%	☆	↓	↓	↓	



## I primi 30 prodotti esportati dalle imprese dell'Emilia-Romagna. Parte 1 di 2

Rank	Prodotto	Valore	Imprese esport.	Trend M/L valore	Trend breve valore	I trend M/L imprese	Valore medio per impresa	I trend valore medio per impresa	Valutazione trend mercato
1	Confezione in serie di abbigliamento esterno	1.785.320.863	1.286	↑	→	↗	1.388.274	↗	
2	Fabbricazione di articoli da viaggio, borse e simili, pelletteria e selleria	680.951.924	1.248	↑	↑	↑	545.635	↑	
3	Fabbricazione di calzature	647.123.814	1.077	↑	↑	↑	600.858	↓	
4	Confezione di camicie, T-shirt, corsetteria e altra biancheria intima	638.986.563	902	↑	→	↑	708.411	→	
5	Confezioni di abbigliamento sportivo o indumenti particolari	535.876.698	1.404	↗	↗	↑	381.679	↘	
6	Fabbricazione di pullover, cardigan ed altri articoli simili a maglia	530.664.031	745	↓	↑	↑	712.301	↓	
7	Confezioni varie e accessori per l'abbigliamento	199.935.488	1.203	↑	→	↑	166.197	↑	
8	Tessitura	176.906.746	821	↓	↓	↑	215.477	↓	
9	Confezione di abbigliamento in pelle e similpelle	82.664.677	359	↑	↗	↑	230.264	↑	
10	Preparazione e concia del cuoio e pelle; preparazione e tintura di pellicce	75.207.050	380	↘	↑	↑	197.913	↓	
11	Preparazione e filatura di fibre tessili	67.448.972	398	↑	↓	↑	169.470	↓	
12	Fabbricazione di altri articoli tessili tecnici ed industriali	62.589.525	335	↑	↑	↑	186.834	↑	
13	Confezione di articoli in pelliccia	58.594.042	213	↑	↘	↑	275.089	↑	
14	Fabbricazione di tessuti a maglia	43.359.476	281	↓	↘	↑	154.304	↓	
15	Confezionamento di biancheria da letto, da tavola e per l'arredamento	34.594.821	348	→	↑	↑	99.410	↓	



I primi 30 prodotti esportati dalle imprese dell'Emilia-Romagna. Parte 2 di 2

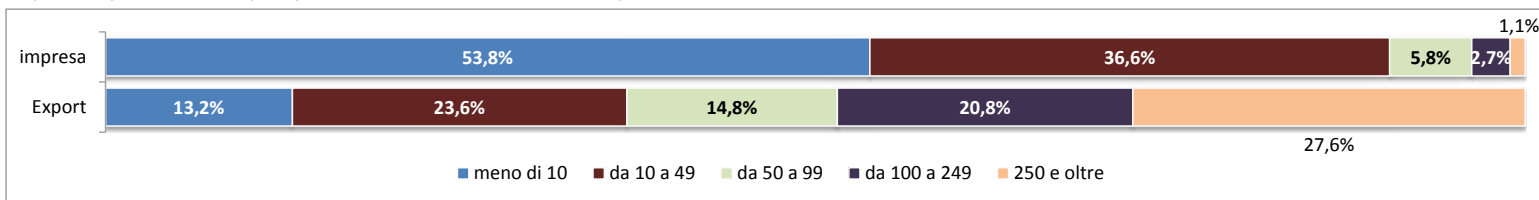
Rank	Prodotto	Valore	Imprese coinvolte	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Valore medio per impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione trend mercato
16	Fabbricazione di nastri, etichette e passamanerie di fibre tessili	26.298.527	261	→	↑	↗	100.761	↘	
17	Fabbricazione di articoli in materie tessili nca	18.848.922	322	↑	↑	↑	58.537	↑	
18	Fabbricazione di tappeti e moquette	17.054.905	105	↑	↑	↑	162.428	↑	
19	Fabbricazione di articoli di calzetteria in maglia	16.873.980	147	↓	↘	↑	114.789	↓	
20	Fabbricazione di tessuti non tessuti e di articoli in tali materie (esclusi gli articoli di abbigliamento)	5.884.279	125	↓	↓	↑	47.074	↓	
21	Fabbricazione di spago, corde, funi e reti	5.247.598	241	↑	↑	↑	21.774	↓	
22	Fabbricazione di ricami	4.178.128	77	↑	↗	↑	54.261	↓	
23	Fabbricazione di tulle, pizzi e merletti	3.872.315	76	↑	↑	↑	50.952	↑	
24	Confezione di camici, divise ed altri indumenti da lavoro	3.521.538	181	↓	↓	↘	19.456	↓	
25	Fabbricazione di feltro e articoli tessili diversi	3.209.596	91	↓	↓	↑	35.270	↓	
26	Fabbricazione di parti in cuoio per calzature	2.305.937	68	↓	↑	↓	33.911	↓	
27									
28									
29									
30									



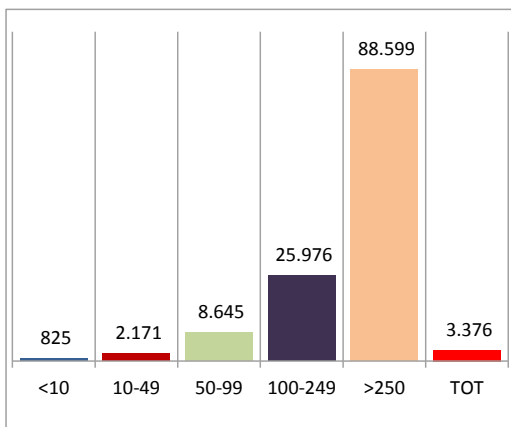
## Società di capitale. Esportatrici per classe dimensionale e confronto con imprese non esportatrici. Parte 1 di 2

	Anno 2013						Export
	Imprese esportatrici	Quota su tot. imprese (esport. e non)	Addetti Imprese esportatrici	Quota su tot. imprese (esport. e non)	Fatturato Imprese esportatrici	Quota su tot. imprese (esport. e non)	
meno di 10 addetti	716	36,4%	2.953	44,1%	3.887.378.687	65,1%	590.924.309
Da 10 a 49 addetti	487	69,9%	10.393	74,3%	5.071.249.900	75,8%	1.057.382.205
Da 50 a 99 addetti	77	90,6%	5.194	90,7%	2.732.177.443	87,9%	665.691.706
Da 100 a 249 addetti	36	94,7%	5.302	94,7%	2.276.145.309	58,1%	935.131.634
250 addetti e oltre	14	93,3%	5.776	95,5%	2.651.005.476	84,6%	1.240.384.968
<b>TOTALE</b>	<b>1.330</b>	<b>47,5%</b>	<b>29.618</b>	<b>77,8%</b>	<b>16.617.956.815</b>	<b>72,8%</b>	<b>4.489.514.822</b>

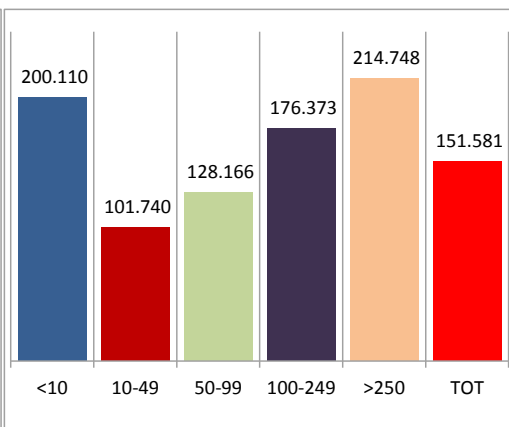
## Imprese esportatrici ed export per classe dimensionale. Incidenza percentuale



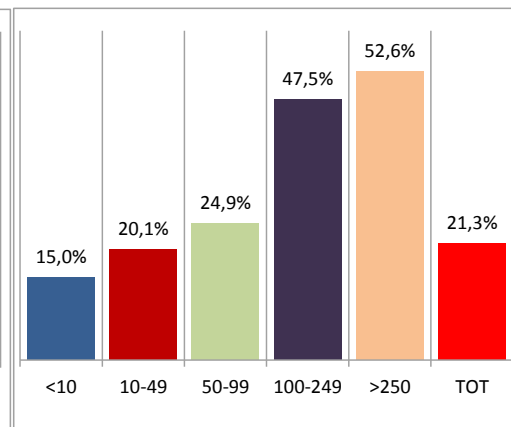
## Export medio per impresa (migliaia euro)



## Export medio per addetto (euro)



## Incidenza export su fatturato



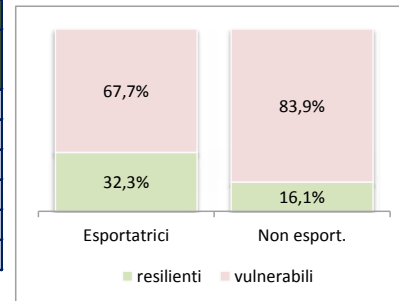


Società di capitale. Esportatrici per classe dimensionale e confronto con imprese non esportatrici. Parte 2 di 2

	VARIAZIONE BREVE TERMINE					VARIAZIONE MEDIO/LUNGO TERMINE				
	Addetti		Ricavi		Export	Addetti		Ricavi		Export
	Non esport.	Esport.	Non esport.	Esport.	Esport.	Non esport.	Esport.	Non esport.	Esport.	Esport.
meno di 10 addetti	-4,5%	-2,8%	2,5%	2,4%	5,2%	-20,8%	-18,6%	-27,4%	-6,0%	0,8%
Da 10 a 49 addetti	1,0%	0,6%	12,6%	1,9%	5,7%	-9,7%	-1,7%	-22,2%	-10,8%	8,0%
Da 50 a 99 addetti	-3,6%	-4,1%	-7,6%	7,5%	3,7%	-1,6%	1,7%	-23,8%	-6,1%	0,0%
Da 100 a 249 addetti	0,0%	4,3%	276,7%	2,4%	10,5%	-14,0%	4,7%	-17,7%	-14,9%	21,8%
250 addetti e oltre	-14,3%	-1,1%	-8,6%	2,4%	1,9%	-	4,1%	-	24,7%	11,5%
<b>TOTALE</b>	<b>-2,4%</b>	<b>-0,4%</b>	<b>30,8%</b>	<b>2,0%</b>	<b>5,3%</b>	<b>-14,7%</b>	<b>-0,7%</b>	<b>-24,1%</b>	<b>-5,2%</b>	<b>9,6%</b>

**RESILIENZA**

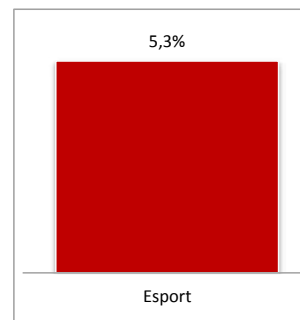
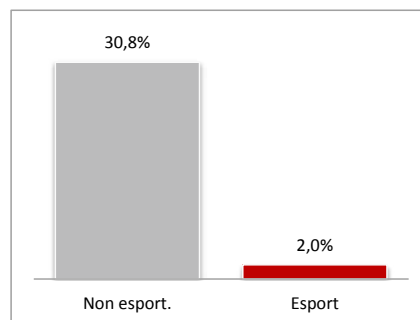
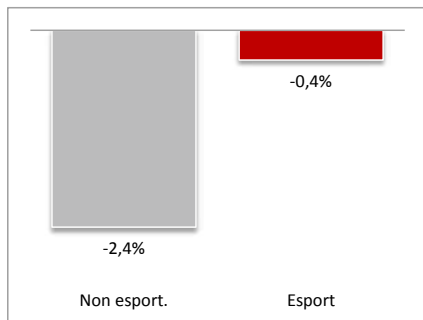
Piccole imprese (meno di 50 addetti)



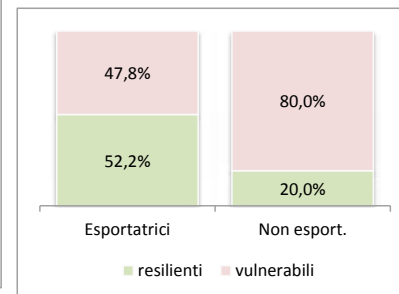
Variazione a breve - ADDETTI

Variazione a breve - FATTURATO

Variazione a breve - EXPORT



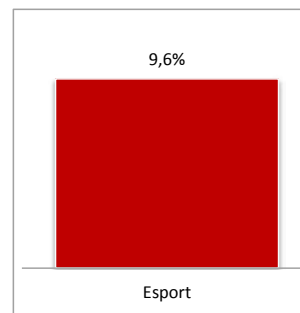
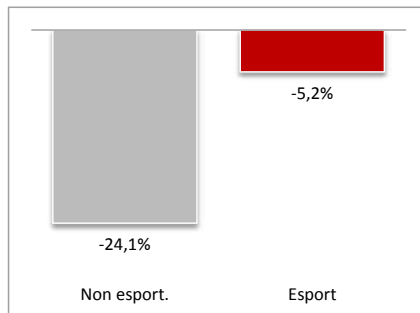
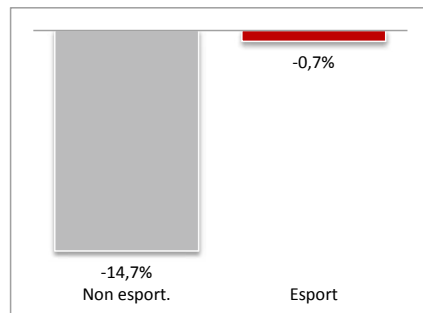
Medio grandi imprese (>50 addetti)



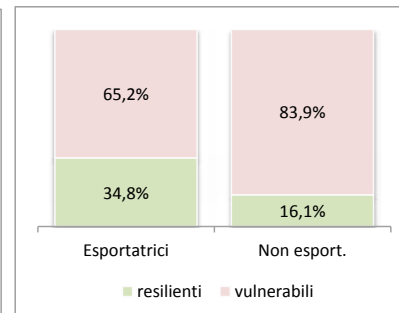
Variazione medio lungo - ADDETTI

Variazione medio lungo - FATTURATO

Var. medio lungo - EXPORT



Totale imprese





## Società di capitale. Esportatrici per quota di fatturato realizzata all'estero

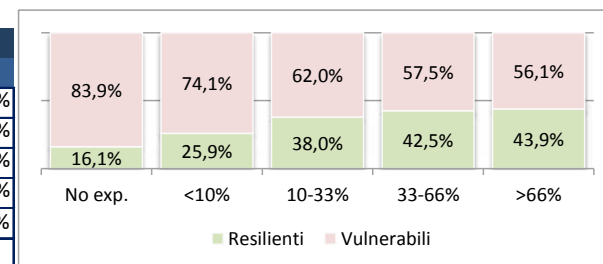
	Anno 2013							
	Imprese	Quota	Addetti	Quota su tot.esport.	Fatturato	Quota su tot.esport.	Export	Quota su tot.exp.
Meno del 10%	590	44,4%	8.236	27,8%	7.141.366.115	43,0%	71.661.599	1,6%
Dal 10% al 33%	282	21,2%	5.240	17,7%	3.140.550.211	18,9%	613.223.124	13,7%
Dal 33% al 66%	273	20,5%	10.444	35,3%	4.251.800.883	25,6%	2.101.009.086	46,8%
Oltre il 66%	185	13,9%	5.698	19,2%	2.084.239.606	12,5%	1.703.621.013	37,9%
Totale esportatrici	1.330	47,5%	29.618	77,8%	16.617.956.815	72,8%	4.489.514.822	100,0%
Non esportatrici	1.471	52,5%	8.440	22,2%	6.197.633.307	27,2%	-	-

### RESILIENZA

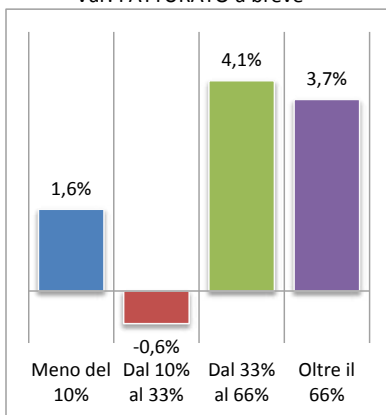
Distribuzione delle imprese per resilienza nel medio/lungo periodo

Imprese esportatrici ed export per classe dimensionale. Incidenza percentuale

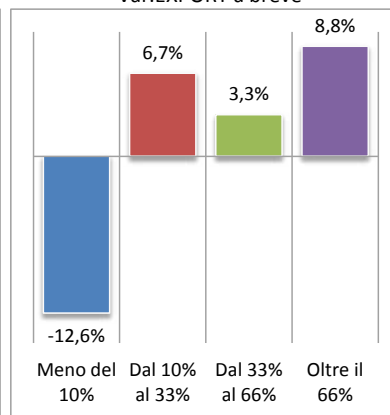
	Variazione di breve termine			Variazione di medio-lungo termine		
	Addetti	Fatturato	Export	Addetti	Fatturato	Export
Meno del 10%	-3,2%	1,6%	-12,6%	-7,1%	-7,5%	-62,4%
Dal 10% al 33%	0,5%	-0,6%	6,7%	6,5%	19,7%	2,0%
Dal 33% al 66%	1,6%	4,1%	3,3%	3,3%	-8,8%	2,0%
Oltre il 66%	-0,1%	3,7%	8,8%	-4,0%	-21,7%	38,9%
Totale esportatrici	-0,4%	2,0%	5,3%	-0,7%	-5,2%	9,6%
Non esportatrici	-2,4%	30,8%		-14,7%	-24,1%	



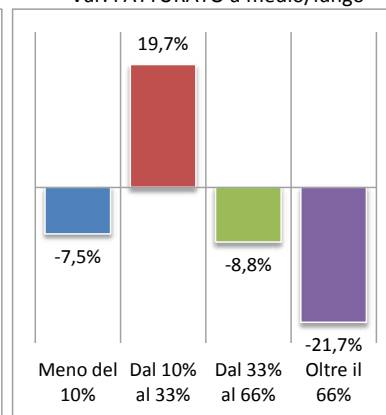
Var. FATTURATO a breve



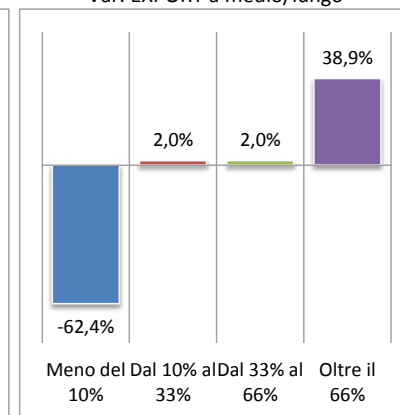
Var. EXPORT a breve



Var. FATTURATO a medio/lungo



Var. EXPORT a medio/lungo







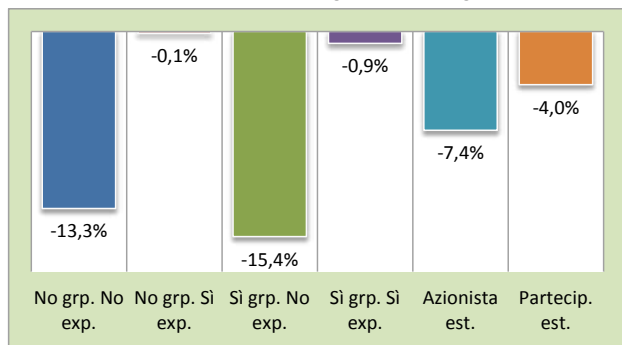
Società di capitale. Appartenenza a gruppi e internazionalizzazione. Situazione al 31/12/2013. Dati strutturali

	Valori ultimo anno disponibile							
	Imprese	Quota su totale	Addetti	Quota su totale	Fatturato	Quota su totale	Export	Quota su tot.exp.
Imprese non in gruppo e non esportatrici	636	22,7%	3.023	7,9%	703.582.727	3,1%	-	-
Imprese non in gruppo e esportatrici	497	17,7%	6.535	17,2%	2.298.447.273	10,1%	600.912.176	13,4%
Imprese in gruppo non esportatrici	835	29,8%	5.417	14,2%	5.494.050.580	24,1%	-	-
Imprese in gruppo esportatrici	833	29,7%	23.083	60,7%	14.319.509.542	62,8%	3.888.602.646	86,6%
<i>Imprese con Azionista Estero</i>	89	3,2%	3.476	9,1%	3.561.663.951	15,6%	535.632.903	11,9%
<i>Imprese con Partecipazioni di controllo all'estero</i>	275	9,8%	10.590	27,8%	6.934.506.313	30,4%	2.155.750.998	48,0%
<b>TOTALE</b>	<b>2.801</b>	<b>100,0%</b>	<b>38.058</b>	<b>100,0%</b>	<b>22.815.590.122</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.489.514.822</b>	<b>100,0%</b>

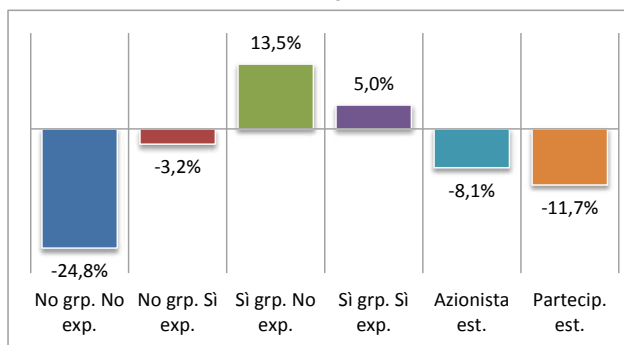
Società di capitale. Appartenenza a gruppi e internazionalizzazione. Situazione al 31/12/2013. Evoluzione

	Variazione di breve termine			Variazione di medio-lungo termine			CHI INVESTE DA NOI	
	Addetti	Fatturato	Export	Addetti	Fatturato	Export	Paese	Incidenza
Imprese non in gruppo e non esportatrici	-2,8%	-0,9%	-	-13,3%	-24,8%	-	Paese	Incidenza
Imprese non in gruppo e esportatrici	-0,1%	2,6%	5,5%	-0,1%	-3,2%	5,9%	Germania	17,6%
Imprese in gruppo non esportatrici	-2,2%	36,7%	-	-15,4%	13,5%	-	Stati Uniti	11,8%
Imprese in gruppo esportatrici	-0,4%	1,9%	5,2%	-0,9%	5,0%	10,3%	Lussemburgo	10,1%
<i>Imprese con Azionista Estero</i>	0,5%	-1,5%	8,5%	-7,4%	-8,1%	-4,7%	Spagna	7,6%
<i>Imprese con Partecipazioni di controllo all'estero</i>	-0,7%	5,2%	4,4%	-4,0%	-11,7%	0,7%	Regno Unito	5,9%
<b>TOTALE</b>	<b>-0,8%</b>	<b>8,7%</b>	<b>5,3%</b>	<b>-3,8%</b>	<b>4,7%</b>	<b>9,6%</b>	Francia	5,9%
							Cina	5,0%

Variazione medio-lungo termine degli addetti



Variazione medio-lungo termine del fatturato



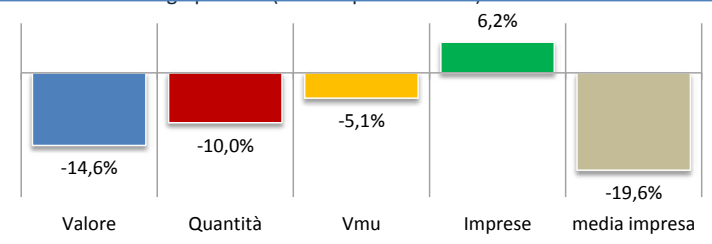
DOVE INVESTIAMO	
Paese delle partecipate e incidenza sul totale Paesi delle partecipate	Paese partecipate Incidenza
Stati Uniti	11,1%
Francia	9,7%
Cina	7,6%
Germania	6,3%
Spagna	5,8%
Regno Unito	5,8%
Svizzera	5,3%



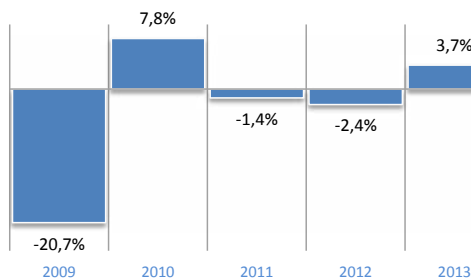
## Dati di sintesi

Anno	Valore (in euro 2013)	Quantità	Valore medio unitario	Imprese esportatrici	Valore medio per impresa
2008	5.153.698.868	6.038.162.912	0,854	3.930	1.311.374
2009	4.088.977.124	4.849.572.734	0,843	3.788	1.079.455
2010	4.408.932.352	5.160.534.144	0,854	4.226	1.043.287
2011	4.348.028.674	5.179.375.676	0,839	4.323	1.005.790
2012	4.243.455.052	5.138.043.800	0,826	4.192	1.012.275
2013	4.401.089.507	5.432.389.779	0,810	4.173	1.054.658

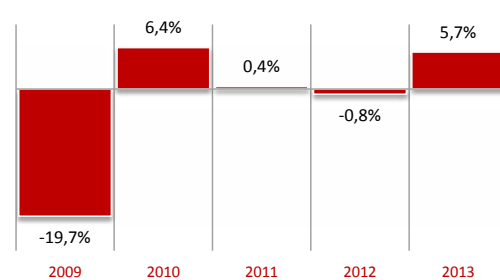
## Variazione di lungo periodo (2013 rispetto al 2008)



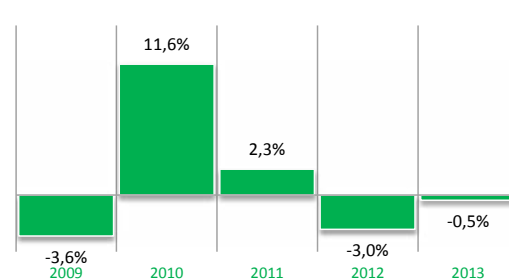
## Variazione valore (euro 2013)



## Variazione quantità



## Variazione numero imprese



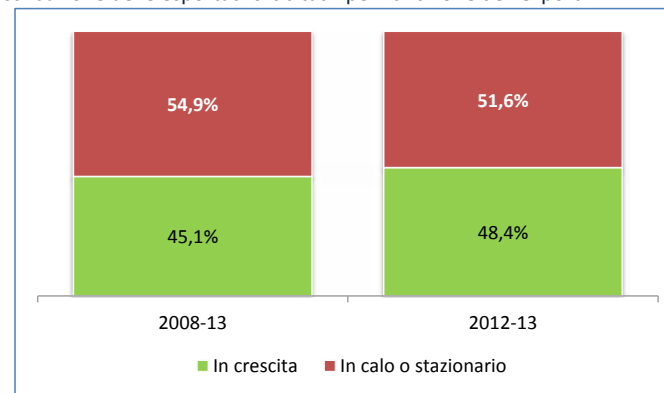
## Distribuzione cumulata del valore

	Quota	
Le prime 3 imprese realizzano il	<b>12,5%</b>	del valore complessivo
Le prime 5 imprese realizzano il	<b>19,8%</b>	del valore complessivo
Le prime 10 imprese realizzano il	<b>34,4%</b>	del valore complessivo
Le prime 25 imprese realizzano il	<b>53,3%</b>	del valore complessivo
Le prime 50 imprese realizzano il	<b>70,0%</b>	del valore complessivo

## Imprese compresenti, nuove esportatrici e non più esportatrici

	2008-2013		2012-2013	
	Valore	Quota	Valore	Quota
Esportatrici abituali	1.656	39,7%	2.519	60,4%
Nuove esportatrici	2.517	60,3%	1.654	39,6%
Non più esportatrici	2.274	54,5%	1.673	40,1%
TOTALE 2013	4.173	100,0%	4.173	100,0%

## Distribuzione delle esportatrici abituali per variazione dell'export

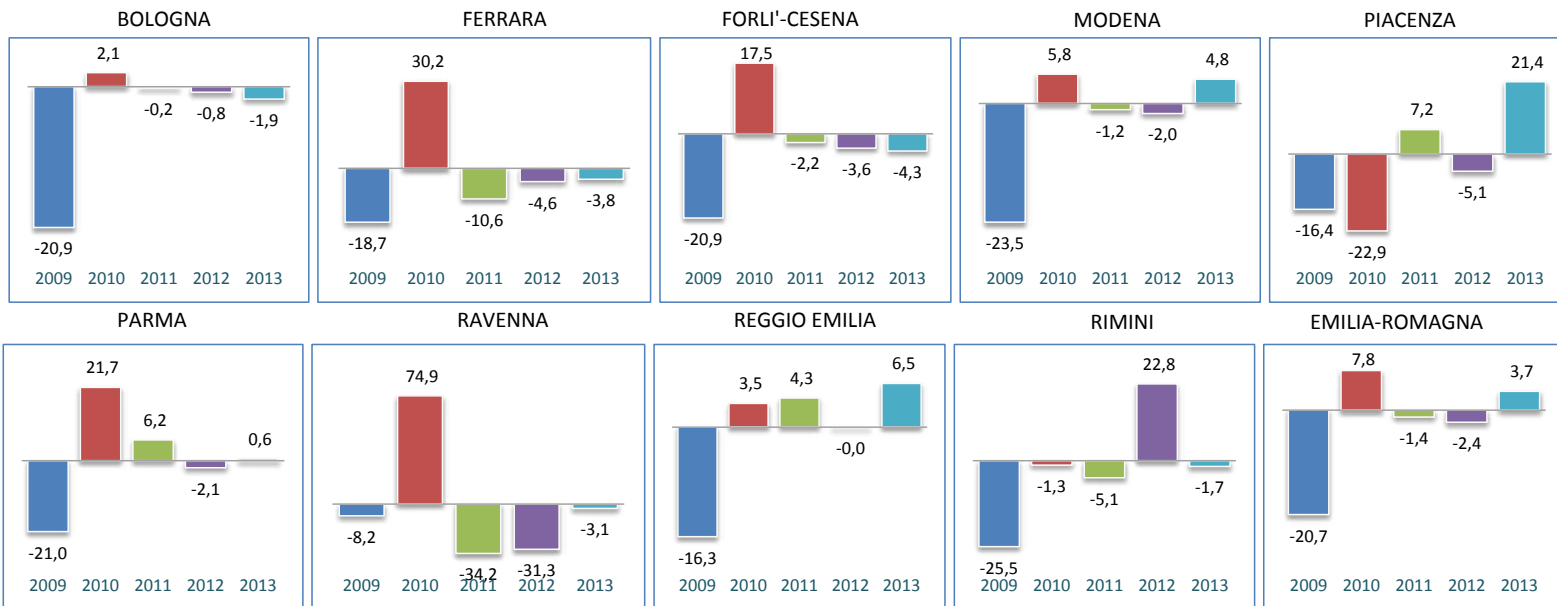




## I dati per provincia

Rank	Paese	Valore 2013	Quota	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Irend breve valore	Irend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio per impresa	Trend media per impresa	Valutazione trend
1	Bologna	435.911.418	9,9%	1.205	1,1	↓	→	↑	→	361.752	↓	
2	Ferrara	43.823.690	1,0%	125	1,0	↓	→	→	↓	350.590	↓	
3	Forlì-Cesena	246.829.250	5,6%	430	2,7	↓	→	→	↓	574.022	↓	
4	Modena	1.911.266.141	43,4%	1.255	0,7	↓	→	↑	→	1.522.921	↓	
5	Piacenza	212.466.714	4,8%	203	1,4	↓	↑	↓	→	1.046.634	→	
6	Parma	376.036.175	8,5%	353	2,2	→	→	→	↓	1.065.258	↑	
7	Ravenna	116.711.959	2,7%	314	1,0	↓	→	↑	↑	371.694	↓	
8	Reggio Emilia	946.514.207	21,5%	815	0,6	→	↑	→	↓	1.161.367	↑	
9	Rimini	111.529.953	2,5%	274	0,7	↓	→	↑	↓	407.044	↓	
	TOTALE	4.401.089.507	100,0%	4.173	0,8	↓	→	↑	↓	1.054.658	↓	

Variazione annuale del valore. Periodo 2008-2013





I primi 30 Paesi. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna e confronto di lungo periodo (2008).

Rank	Paese	Valore	Imprese coinvolte	Valore medio unitario	Trend			Valore medio per impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato M/L
					Trend M/L valore	M/L imprese	Trend M/L VMU			
1	Francia	920.753.675	1.041	0,858	↓	↑	→	884.490	↓	
2	Germania	493.186.877	884	0,768	→	↑	↓	557.904	↓	
3	Stati Uniti	443.242.742	584	0,801	↓	↓	→	758.977	↓	
4	Federazione russa	189.186.733	709	1,496	↓	↓	↓	266.836	→	
5	Svizzera	148.252.472	815	0,997	↓	↑	→	181.905	↓	
6	Regno Unito	145.058.147	580	1,050	↓	↑	↓	250.100	↓	
7	Belgio	135.147.813	553	0,746	↓	→	↓	244.390	↓	
8	Austria	105.507.075	495	0,644	↓	→	↓	213.146	↓	
9	Canada	104.104.854	229	0,786	→	↓	↑	454.606	↑	
10	Arabia Saudita	102.314.766	229	0,722	↑	→	↑	446.789	↑	
11	Spagna	82.535.276	666	1,075	↓	→	↓	123.927	↓	
12	Israele	74.383.067	236	0,752	↑	↑	↑	315.182	↑	
13	Paesi Bassi	71.981.821	491	0,783	↓	↑	↓	146.602	↓	
14	Grecia	71.004.679	474	0,609	↓	↓	↓	149.799	↓	
15	Polonia	67.448.000	464	0,879	↓	↑	→	145.362	↓	
16	Australia	58.207.191	235	0,996	↓	→	↓	247.690	↓	
17	Emirati Arabi Uniti	55.152.277	278	1,314	↓	→	↑	198.389	↓	
18	Turchia	52.242.107	266	1,675	↑	↑	↓	196.399	↑	
19	Cina	49.614.889	191	1,329	↑	↑	↑	259.764	↑	
20	Svezia	41.655.636	361	0,782	↓	↑	↓	115.390	↓	
21	Giappone	36.022.754	184	0,859	↓	→	↓	195.776	→	
22	Repubblica Ceca	35.998.870	410	0,824	↓	↑	↑	87.802	↓	
23	Croazia	34.492.577	378	0,537	↓	↓	↓	91.250	↓	
24	Romania	33.603.155	504	0,475	↓	↑	↓	66.673	↓	
25	Danimarca	30.856.368	346	0,699	↓	↑	↓	89.180	↓	
26	Qatar	30.645.669	143	1,116	↑	↑	↑	214.305	↑	
27	Hong Kong	30.015.154	172	0,966	→	→	→	174.507	→	
28	Norvegia	30.001.336	188	0,784	↓	↓	↓	159.582	↓	
29	Ungheria	28.902.361	368	0,479	↓	→	↓	78.539	↓	
30	Ucraina	27.642.129	268	1,682	↓	↓	→	103.142	↓	



I primi 30 Paesi importatori. Export del Mondo, dell'Italia e dell'Emilia-Romagna a confronto. Trend di breve periodo 2012-2013

Rank Paese	Rilevanza del mercato			Quota di mercato			Trend breve periodo			Valutazione trend
	Mondo	Italia	Emilia-Rom. (E-R)	E-R su Italia	E-R su mondo	inc. E-R su mondo	Trend Mondo	Trend Italia	Trend E-R	
World	100,0%	100,0%	100,0%	35,43%	1,47%	★	→	↗	↗	
1 Stati Uniti	10,5%	10,2%	11,0%	38,01%	1,40%	★	↑	↑	↑	
2 Cina	9,7%	1,3%	1,0%	26,78%	0,16%	★	↑	↑	↑	
3 Germania	6,2%	11,6%	12,2%	37,35%	2,77%	★	→	↓	→	
4 Giappone	5,2%	0,7%	0,9%	43,82%	0,24%	★	↓	→	↑	
5 Francia	3,9%	14,8%	20,4%	48,80%	7,01%	★	↘	→	→	
6 Regno Unito	3,4%	4,2%	3,2%	26,59%	1,24%	★	↑	↘	↗	
7 Canada	3,0%	1,9%	2,6%	49,53%	1,06%	★	↘	→	↗	
8 Corea del Sud	3,0%	0,6%	0,4%	28,74%	0,21%	★	↓	↑	↑	
9 Russia	2,5%	3,6%	4,1%	40,49%	2,27%	★	→	↑	↑	
10 Belgio	2,3%	2,5%	3,3%	47,25%	2,01%	★	→	→	→	
11 Taiwan	1,9%	0,3%	0,5%	55,21%	0,36%	★	↓	↑	↑	
12 Austria	1,8%	3,0%	2,6%	30,66%	2,13%	★	→	↓	→	
13 Paesi Bassi	1,7%	1,7%	1,8%	37,65%	1,48%	★	↓	↓	→	
14 India	1,6%	0,6%	0,4%	22,59%	0,40%	★	→	↓	↘	
15 Hong Kong	1,5%	0,7%	0,7%	37,75%	0,66%	★	↑	→	→	
16 Svizzera	1,5%	4,8%	3,0%	22,18%	2,85%	★	→	↗	↗	
17 Messico	1,4%	0,6%	0,5%	32,36%	0,54%	★	↘	↗	↘	
18 Spagna	1,3%	2,8%	1,8%	22,76%	2,12%	★	→	→	↑	
19 Arabia Saudita	1,2%	2,0%	1,9%	34,50%	2,24%	★	→	↓	↑	
20 Norvegia	1,2%	0,5%	0,7%	51,56%	0,91%	★	→	↑	→	
21 Svezia	1,1%	1,0%	1,0%	36,34%	1,21%	★	→	↗	↓	
22 Polonia	1,1%	2,1%	1,7%	28,28%	2,17%	★	↘	↑	↗	
23 Turchia	1,1%	1,3%	0,6%	17,75%	0,97%	★	→	↗	↑	
24 Australia	1,1%	1,2%	1,4%	42,19%	1,80%	★	↓	↑	↑	
25 Emirati Arabi Uniti	1,1%	1,3%	0,8%	21,22%	1,01%	★	↑	→	↑	
26 Singapore	1,0%	0,4%	0,4%	38,01%	0,57%	★	→	↘	↘	
27 Danimarca	0,9%	0,6%	0,8%	47,61%	1,12%	★	→	↓	↓	
28 Ceca, Repubblica	0,9%	0,9%	0,9%	34,53%	1,58%	★	↘	→	↑	
29 Brasile	0,8%	1,1%	0,6%	19,21%	0,98%	★	→	↑	↑	
30 Thailandia	0,8%	0,2%	0,2%	29,63%	0,44%	★	↓	↓	↓	



I primi 30 prodotti esportati dalle imprese dell'Emilia-Romagna. Parte 1 di 2

Rank	Prodotto	Valore	Imprese esport.	Trend M/L valore	Trend breve valore	Irend M/L imprese	Valore medio per impresa	Irend valore medio per impresa	Valutazione trend mercato
1	Fabbricazione di piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti	3.067.998.282	716	↓	↑	↑	4.284.914	↓	
2	Fabbricazione di vetro cavo	339.624.528	262	↗	→	↑	1.296.277	↓	
3	Fabbricazione di altri mobili (inclusi quelli per arredo esterno)	142.112.695	701	↓	↗	↓	202.729	↓	
4	Fabbricazione di poltrone e divani	138.932.159	223	↘	↘	→	623.014	↘	
5	Fabbricazione di mobili per arredo domestico	103.812.530	563	↓	↑	↗	184.392	↓	
6	Fabbricazione di parti e accessori di mobili	76.600.290	498	↓	↓	↑	153.816	↓	
7	Fabbricazione di fogli da impiallacciatura e di pannelli a base di legno	45.549.413	145	↓	↓	→	314.134	↓	
8	Produzione di prodotti abrasivi	44.546.628	219	↑	↗	↗	203.409	↑	
9	Fabbricazione di sedie e sedili (esclusi quelli per aeromobili, autoveicoli, navi, treni, ufficio e negozi)	44.530.781	312	↓	↑	→	142.727	↓	
10	Fabbricazione di altri elementi in legno e di falegnameria per l'edilizia	38.657.350	99	↓	→	↘	390.478	↓	
11	Lavorazione di vetro a mano e a soffio artistico	34.181.375	177	↘	↘	↑	193.115	↓	
12	Fabbricazione di altri mobili per ufficio e negozi	26.672.657	305	↓	↘	↘	87.451	↓	
13	Lavorazione artistica del marmo e di altre pietre affini, lavori in mosaico	25.138.252	187	↓	↑	↓	134.429	↓	
14	Fabbricazione di altri prodotti in minerali non metalliferi nca	22.068.062	172	→	↘	↑	128.303	↓	
15	Fabbricazione di prodotti in fibrocemento	19.244.531	22	→	↓	↓	874.751	↑	



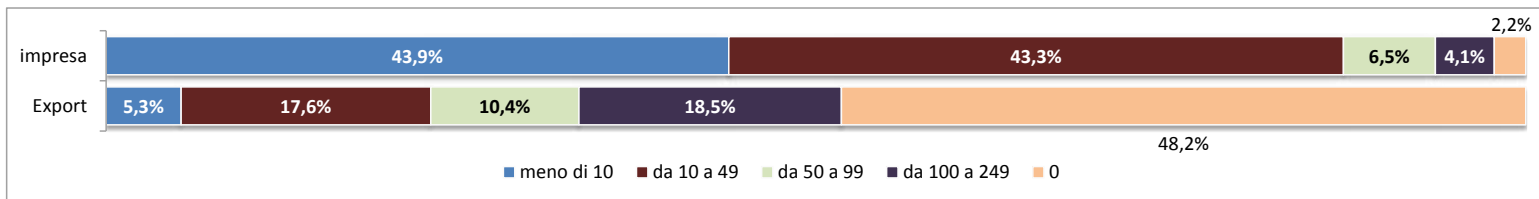
I primi 30 prodotti esportati dalle imprese dell'Emilia-Romagna. Parte 2 di 2

Rank	Prodotto	Valore	Imprese coinvolte	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Valore medio per impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione trend mercato
16	Produzione di malta	18.641.317	54	↓	↓	↑	345.210	↓	
17	Fabbricazione di mobili per cucina	17.312.455	157	↓	↑	↑	110.270	↓	
18	Fabbricazione di articoli sanitari in ceramica	16.483.267	195	→	↗	↑	84.530	↓	
19	Fabbricazione di prodotti refrattari	15.552.641	136	↓	↑	↗	114.358	↓	
20	Lavorazione e trasformazione del vetro piano	15.489.310	244	↓	↑	↑	63.481	↓	
21	Fabbricazione di prodotti in calcestruzzo per l'edilizia	15.080.180	97	↓	↓	↓	155.466	↓	
22	Fabbricazione di materassi	14.108.615	80	↑	↑	↑	176.358	↑	
23	Fabbricazione di prodotti vari in legno (esclusi i mobili)	13.520.821	342	↓	↑	↑	39.535	↓	
24	Fabbricazione di porte e finestre in legno (escluse porte blindate)	12.648.883	110	↓	↓	↗	114.990	↓	
25	Fabbricazione di imballaggi in legno	12.291.373	588	↓	↑	↑	20.904	↓	
26	Fabbricazione di altri prodotti in ceramica per uso tecnico e industriale	11.977.670	55	↑	↗	↓	217.776	↑	
27	Taglio e piallatura del legno	11.914.435	110	↓	↓	↓	108.313	↓	
28	Segagione e lavorazione delle pietre e del marmo	9.782.257	147	↓	↓	↓	66.546	↑	
29	Fabbricazione di altri prodotti in vetro (inclusa la vetreria tecnica)	9.065.660	259	↓	↓	↗	35.003	↓	
30	Fabbricazione di prodotti in ceramica per usi domestici e ornamentali	8.149.116	195	↓	↑	→	41.790	↓	

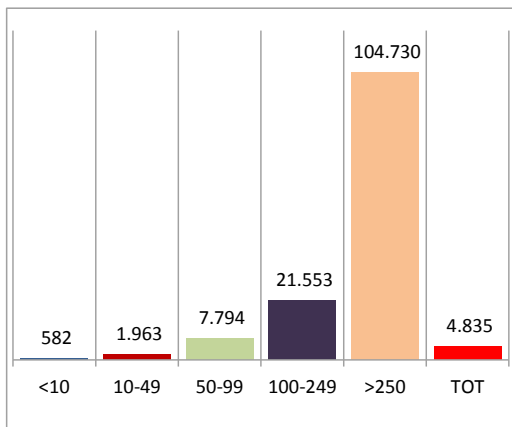
Società di capitale. Esportatrici per classe dimensionale e confronto con imprese non esportatrici. Parte 1 di 2

	Quota su tot. imprese (esport. e non)		Quota su tot. imprese (esport. e non)		Quota su tot. imprese (esport. e non)		Export
	Imprese esportatrici	Imprese non esportatrici	Addetti imprese esportatrici	Addetti imprese non esportatrici	Fatturato imprese esportatrici	Fatturato imprese non esportatrici	
meno di 10 addetti	867	32,9%	3.575	37,3%	2.788.340.220	51,5%	504.406.479
Da 10 a 49 addetti	856	66,4%	18.895	72,2%	6.562.634.011	63,3%	1.680.571.687
Da 50 a 99 addetti	128	89,5%	8.690	89,1%	5.753.961.587	96,5%	997.687.451
Da 100 a 249 addetti	82	95,3%	12.659	95,0%	4.696.583.388	97,6%	1.767.307.300
250 addetti e oltre	44	100,0%	25.869	100,0%	11.910.478.015	100,0%	4.608.112.122
<b>TOTALE</b>	<b>1.977</b>	<b>47,1%</b>	<b>69.688</b>	<b>82,2%</b>	<b>31.711.997.221</b>	<b>82,4%</b>	<b>9.558.085.039</b>

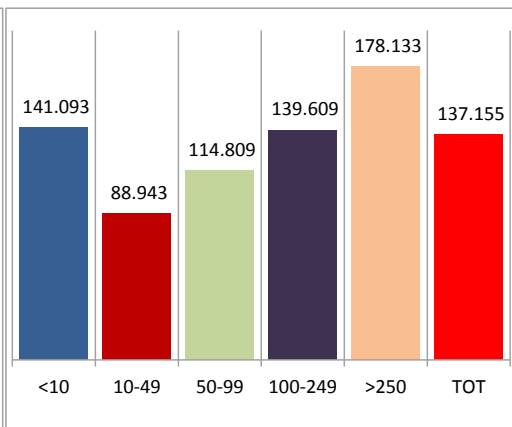
Imprese esportatrici ed export per classe dimensionale. Incidenza percentuale



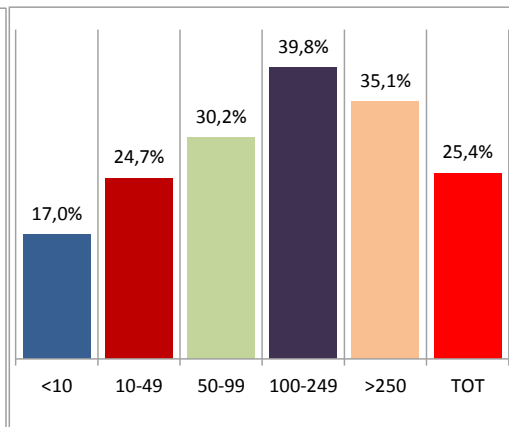
Export medio per impresa (migliaia euro)



Export medio per addetto (euro)



Incidenza export su fatturato







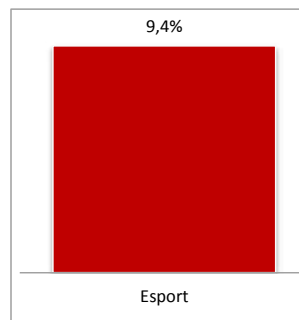
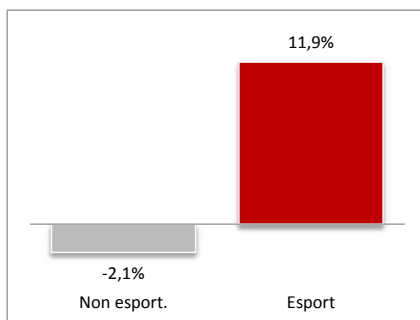
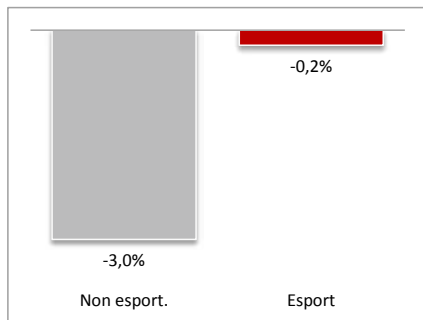
Società di capitale. Esportatrici per classe dimensionale e confronto con imprese non esportatrici. Parte 2 di 2

	VARIAZIONE BREVE TERMINE					VARIAZIONE MEDIO/LUNGO TERMINE				
	Addetti		Ricavi		Export	Addetti		Ricavi		Export
	Non esport.	Esport.	Non esport.	Esport.	Esport.	Non esport.	Esport.	Non esport.	Esport.	
meno di 10 addetti	-6,7%	-5,4%	2,0%	-3,5%	5,5%	-24,7%	-20,9%	-31,4%	-14,1%	-8,0%
Da 10 a 49 addetti	-1,1%	-0,3%	-4,6%	86,7%	7,1%	-1,7%	-4,2%	-33,2%	-18,1%	2,5%
Da 50 a 99 addetti	3,5%	3,4%	1,0%	5,3%	5,9%	-11,0%	7,3%	-38,3%	-18,1%	0,9%
Da 100 a 249 addetti	2,4%	-0,1%	-9,3%	2,5%	2,4%	-2,5%	-1,4%	-12,2%	-12,2%	-1,5%
250 addetti e oltre	-	-0,6%	-	-1,0%	14,7%	-	-2,1%	-	3,8%	6,2%
TOTALE	-3,0%	-0,2%	-2,1%	11,9%	9,4%	-12,5%	-2,5%	-32,5%	-8,9%	2,8%

Variazione a breve - ADDETTI

Variazione a breve - FATTURATO

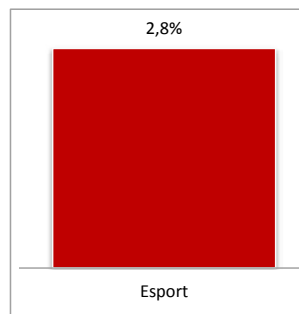
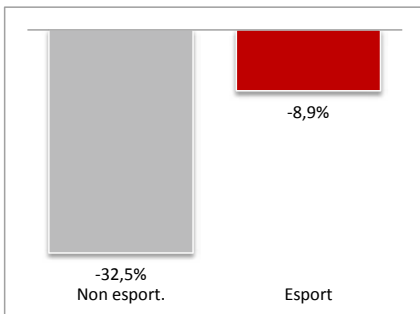
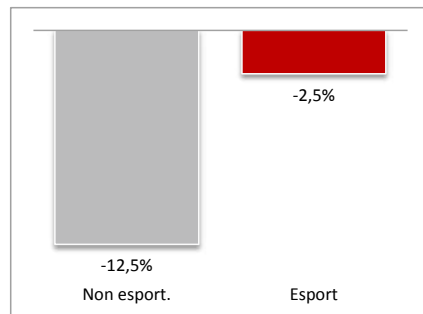
Variazione a breve - EXPORT



Variazione medio lungo - ADDETTI

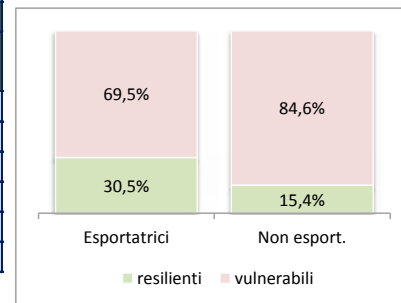
Variazione medio lungo - FATTURATO

Var. medio lungo - EXPORT

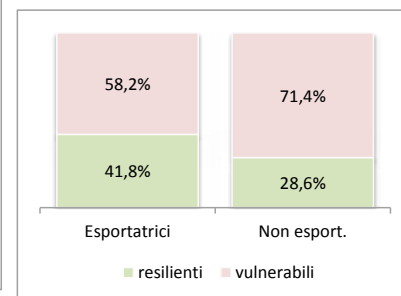


**RESILIENZA**

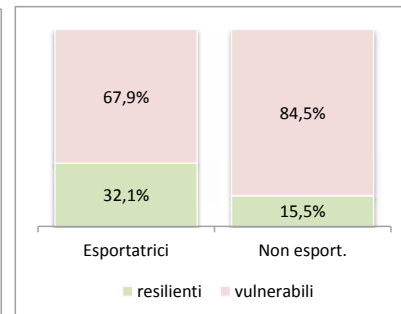
Piccole imprese (meno di 50 addetti)



Medio grandi imprese (>50 addetti)



Totale imprese





## Società di capitale. Esportatrici per quota di fatturato realizzata all'estero

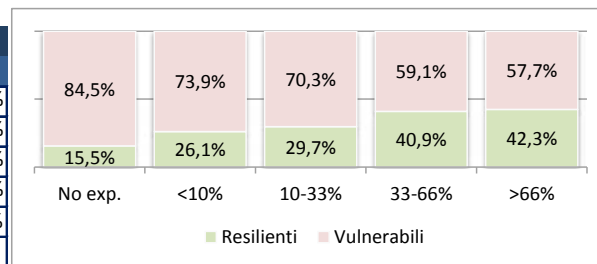
	Anno 2013							
	Imprese	Quota	Addetti	Quota su tot.esport.	Fatturato	Quota su tot.esport.	Export	Quota su tot.exp.
Meno del 10%	862	43,6%	17.009	24,4%	12.497.338.170	39,4%	292.305.737	3,1%
Dal 10% al 33%	441	22,3%	15.234	21,9%	7.719.647.227	24,3%	1.917.941.247	20,1%
Dal 33% al 66%	383	19,4%	20.835	29,9%	6.684.629.361	21,1%	3.394.932.535	35,5%
Oltre il 66%	291	14,7%	16.610	23,8%	4.810.382.463	15,2%	3.952.905.520	41,4%
<b>Totale esportatrici</b>	<b>1.977</b>	<b>47,1%</b>	<b>69.688</b>	<b>82,2%</b>	<b>31.711.997.221</b>	<b>82,4%</b>	<b>9.558.085.039</b>	<b>100,0%</b>
Non esportatrici	2.220	52,9%	15.046	17,8%	6.753.547.542	17,6%	-	-

### RESILIENZA

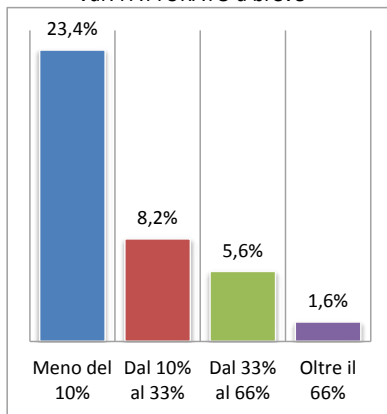
Distribuzione delle imprese per resilienza nel medio/lungo periodo

### Imprese esportatrici ed export per classe dimensionale. Incidenza percentuale

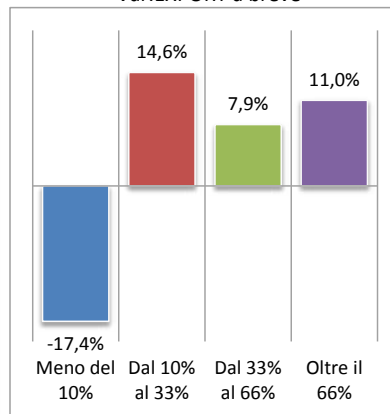
	Variazione di breve termine			Variazione di medio-lungo termine		
	Addetti	Fatturato	Export	Addetti	Fatturato	Export
Meno del 10%	-0,5%	23,4%	-17,4%	-4,1%	-7,9%	-67,3%
Dal 10% al 33%	-0,7%	8,2%	14,6%	-5,7%	-7,7%	-2,0%
Dal 33% al 66%	0,8%	5,6%	7,9%	-3,1%	-11,2%	4,8%
Oltre il 66%	-0,8%	1,6%	11,0%	2,8%	-9,1%	13,3%
<b>Totale esportatrici</b>	<b>-0,2%</b>	<b>11,9%</b>	<b>9,4%</b>	<b>-2,5%</b>	<b>-8,9%</b>	<b>2,8%</b>
Non esportatrici	-3,0%	-2,1%	-	-12,5%	-32,5%	-



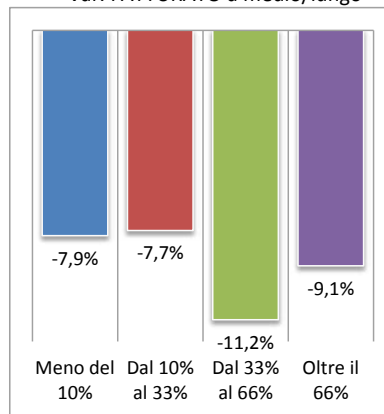
### Var. FATTURATO a breve



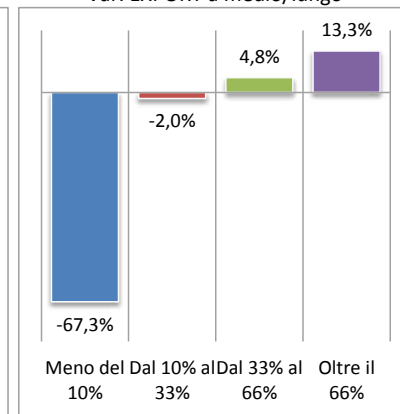
### Var. EXPORT a breve



### Var. FATTURATO a medio/lungo



### Var. EXPORT a medio/lungo





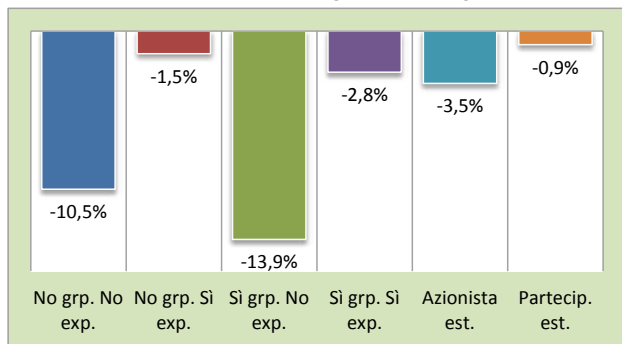
Società di capitale. Appartenenza a gruppi e internazionalizzazione. Situazione al 31/12/2013. Dati strutturali

	Valori ultimo anno disponibile							
	Imprese	Quota su totale	Addetti	Quota su totale	Fatturato	Quota su totale	Export	Quota su tot.exp.
Imprese non in gruppo e non esportatrici	1.045	24,9%	6.526	7,7%	1.331.147.134	3,5%	-	-
Imprese non in gruppo e esportatrici	728	17,3%	12.221	14,4%	3.471.868.266	9,0%	939.640.756	9,8%
Imprese in gruppo non esportatrici	1.175	28,0%	8.520	10,1%	5.422.400.408	14,1%	-	-
Imprese in gruppo esportatrici	1.249	29,8%	57.467	67,8%	28.240.128.955	73,4%	8.618.444.283	90,2%
<i>Imprese con Azionista Estero</i>	126	3,0%	14.393	17,0%	10.170.674.738	26,4%	2.681.376.788	28,1%
<i>Imprese con Partecipazioni di controllo all'estero</i>	382	9,1%	31.155	36,8%	12.302.692.244	32,0%	5.162.358.632	54,0%
<b>TOTALE</b>	<b>4.197</b>	<b>100,0%</b>	<b>84.734</b>	<b>100,0%</b>	<b>38.465.544.763</b>	<b>100,0%</b>	<b>9.558.085.039</b>	<b>100,0%</b>

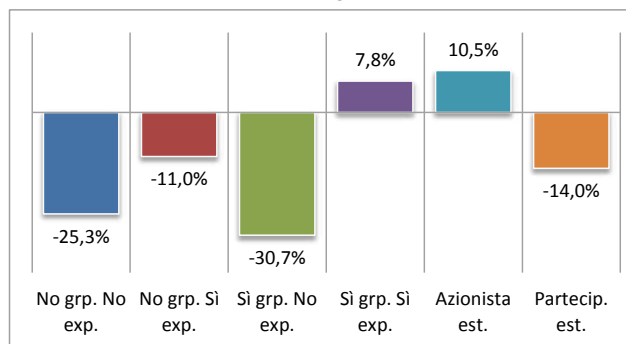
Società di capitale. Appartenenza a gruppi e internazionalizzazione. Situazione al 31/12/2013. Evoluzione

	Variazione di breve termine			Variazione di medio-lungo termine			CHI INVESTE DA NOI	
	Addetti	Fatturato	Export	Addetti	Fatturato	Export	Paese	Incidenza
Imprese non in gruppo e non esportatrici	-4,2%	-1,1%	-	-10,5%	-25,3%	-	Paese dell'azionista di riferimento e incidenza sul totale Paesi degli azionisti	
Imprese non in gruppo e esportatrici	0,2%	1,6%	10,4%	-1,5%	-11,0%	11,3%	Germania	18,6%
Imprese in gruppo non esportatrici	-2,0%	-2,3%	-	-13,9%	-30,7%	-	Stati Uniti	11,6%
Imprese in gruppo esportatrici	-0,3%	13,3%	9,3%	-2,8%	7,8%	1,9%	Paesi Bassi	8,7%
<i>Imprese con Azionista Estero</i>	0,8%	-2,5%	12,8%	-3,5%	10,5%	3,6%	Spagna	7,0%
<i>Imprese con Partecipazioni di controllo all'estero</i>	0,2%	6,2%	10,6%	-0,9%	-14,0%	2,5%	Svizzera	5,8%
<b>TOTALE</b>	<b>-0,7%</b>	<b>9,3%</b>	<b>9,4%</b>	<b>-4,3%</b>	<b>-3,1%</b>	<b>2,8%</b>	Francia	4,7%
							Svezia	4,1%

Variazione medio-lungo termine degli addetti



Variazione medio-lungo termine del fatturato



**DOVE INVESTIAMO**

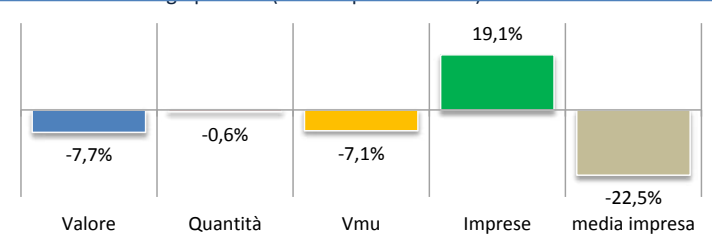
Paese delle partecipate e incidenza sul totale Paesi delle partecipate	
Paese partecipate	Incidenza
Stati Uniti	13,1%
Cina	9,1%
Spagna	7,2%
Francia	6,5%
Germania	6,1%
Romania	5,9%
India	5,5%



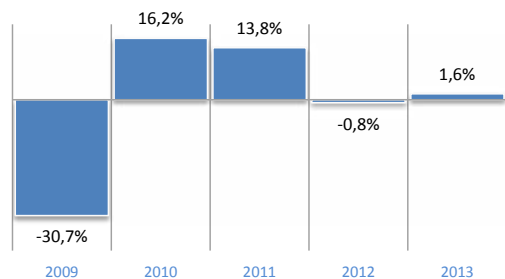
## Dati di sintesi

Anno	Valore (in euro 2013)	Quantità	Valore medio unitario	Imprese esportatrici	Valore medio per impresa
2008	30.872.373.882	4.211.179.864	7,331	12.297	2.510.561
2009	21.388.598.988	2.950.765.741	7,248	11.307	1.891.625
2010	24.860.911.923	3.455.339.773	7,195	12.850	1.934.701
2011	28.280.550.835	3.947.478.613	7,164	13.696	2.064.877
2012	28.053.884.491	4.106.996.927	6,831	13.983	2.006.285
2013	28.494.469.492	4.186.066.203	6,807	14.641	1.946.211

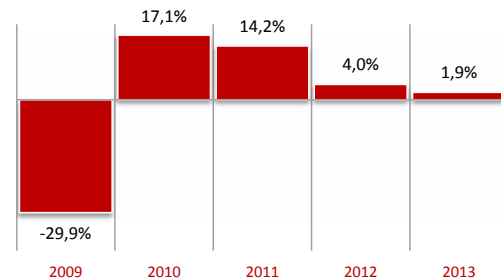
## Variazione di lungo periodo (2013 rispetto al 2008)



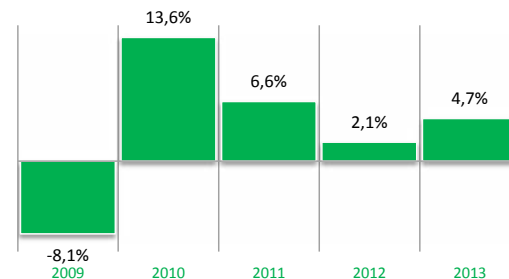
### Variazione valore (euro 2013)



### Variazione quantità



### Variazione numero imprese



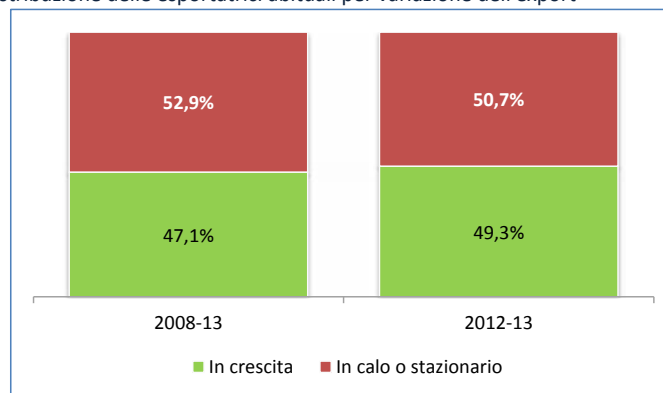
## Distribuzione cumulata del valore

	Quota	
Le prime 3 imprese realizzano il	<b>10,1%</b>	del valore complessivo
Le prime 5 imprese realizzano il	<b>14,4%</b>	del valore complessivo
Le prime 10 imprese realizzano il	<b>22,3%</b>	del valore complessivo
Le prime 25 imprese realizzano il	<b>34,1%</b>	del valore complessivo
Le prime 50 imprese realizzano il	<b>42,9%</b>	del valore complessivo

## Imprese componenti, nuove esportatrici e non più esportatrici

	2008-2013		2012-2013	
	Valore	Quota	Valore	Quota
Esportatrici abituali	5.948	40,6%	8.883	60,7%
Nuove esportatrici	8.693	59,4%	5.758	39,3%
Non più esportatrici	6.349	43,4%	5.100	34,8%
<b>TOTALE 2013</b>	<b>14.641</b>	<b>100,0%</b>	<b>14.641</b>	<b>100,0%</b>

## Distribuzione delle esportatrici abituali per variazione dell'export

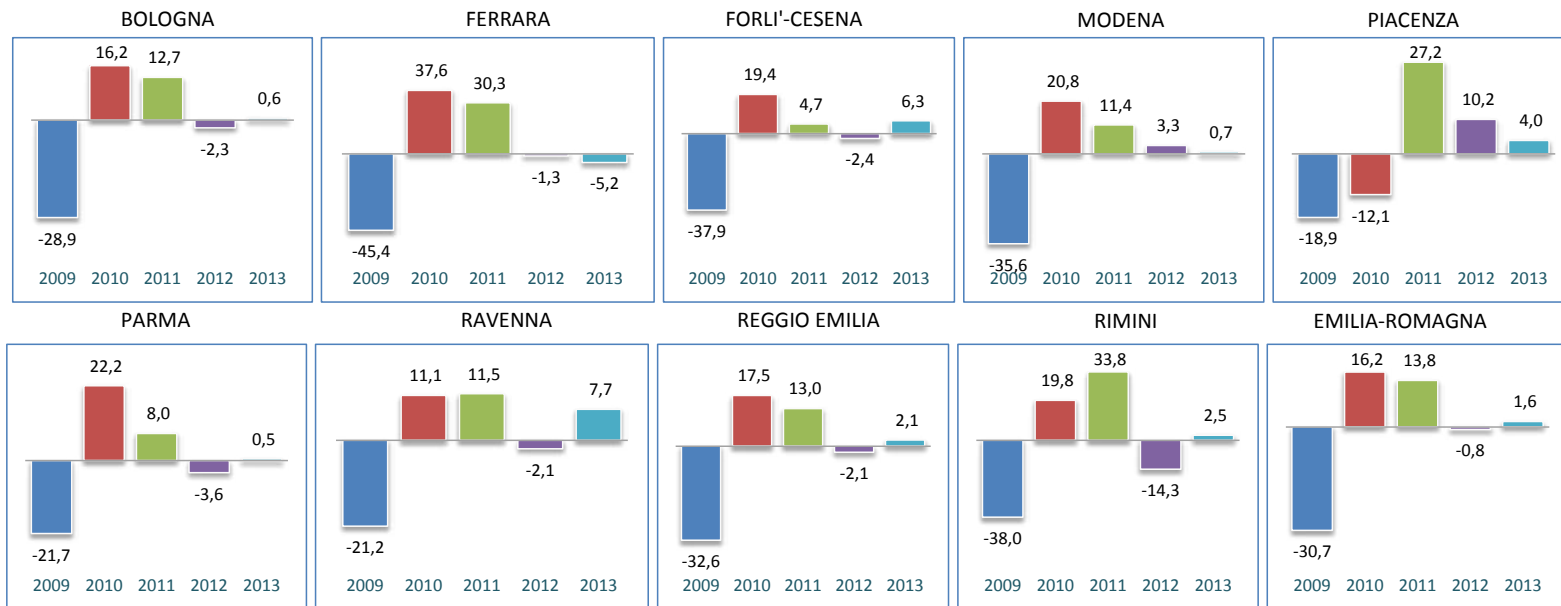




## I dati per provincia

Rank	Paese	Valore 2013	Quota	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Irend breve valore	Irend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio per impresa	Trend media per impresa	Valutazione trend
1	Bologna	8.007.608.545	28,1%	5.719	13,0	↓	→	↑	↑	1.400.176	↓	
2	Ferrara	1.212.194.520	4,3%	573	6,2	↓	↓	↑	↑	2.115.523	↓	
3	Forlì-Cesena	1.264.023.088	4,4%	1.562	5,0	↓	↑	↑	↓	809.234	↓	
4	Modena	5.729.052.163	20,1%	2.988	10,8	↓	→	↑	↑	1.917.353	↓	
5	Piacenza	2.176.842.265	7,6%	1.082	7,7	→	→	↑	↓	2.011.869	→	
6	Parma	2.473.305.740	8,7%	1.400	9,3	→	→	↑	↑	1.766.647	→	
7	Ravenna	1.776.742.818	6,2%	1.318	2,0	→	↑	↑	↓	1.348.060	↓	
8	Reggio Emilia	5.049.500.423	17,7%	2.331	4,6	↓	→	→	↓	2.166.238	→	
9	Rimini	805.199.930	2,8%	694	11,4	↓	→	↑	↓	1.160.230	↓	
	TOTALE	28.494.469.492	100,0%	14.641	6,8	↓	→	↑	↓	1.946.211	↓	

Variazione annuale del valore. Periodo 2008-2013





I primi 30 Paesi. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna e confronto di lungo periodo (2008).

Rank	Paese	Valore	Imprese coinvolte	Valore medio unitario	Trend		Valore medio per impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato
					Trend M/L valore	M/L imprese			
1	Stati Uniti	3.237.536.650	2.607	13,399	↑	↑	1.241.863	↗	
2	Germania	3.217.494.103	3.197	4,335	↓	↑	1.006.410	↓	
3	Francia	2.417.297.475	3.413	5,133	↓	↑	708.262	↓	
4	Regno Unito	1.493.732.318	2.239	7,375	↘	↑	667.143	↓	
5	Cina	1.003.434.815	1.359	22,033	↑	↑	738.363	↑	
6	Federazione russa	902.749.256	1.913	10,030	↓	↘	471.902	↓	
7	Spagna	873.055.335	2.791	5,822	↓	↑	312.811	↓	
8	Polonia	838.103.185	2.116	3,310	↘	↑	396.079	↓	
9	Turchia	710.391.977	2.068	9,278	↑	↑	343.516	↘	
10	Brasile	628.289.615	1.185	10,911	↑	↑	530.202	↑	
11	Belgio	611.622.386	1.920	4,595	↓	↑	318.553	↓	
12	Paesi Bassi	575.760.622	1.940	5,608	↓	↑	296.784	↓	
13	Austria	573.271.717	1.819	4,109	↓	↑	315.158	↓	
14	Svizzera	568.355.120	2.832	10,660	↘	↑	200.690	↓	
15	Arabia Saudita	567.213.940	1.147	8,794	↑	↑	494.520	↑	
16	Australia	392.700.260	1.329	11,866	↓	↑	295.486	↓	
17	Giappone	356.725.545	802	27,255	↓	↘	444.795	↓	
18	Svezia	348.148.399	1.315	12,275	↘	↑	264.752	↓	
19	Romania	333.326.773	1.958	2,893	↓	↑	170.238	↓	
20	Repubblica Ceca	324.158.926	1.597	3,211	↓	↑	202.980	↓	
21	India	323.444.088	1.217	8,458	↓	↑	265.772	↓	
22	Algeria	313.785.969	599	7,595	↘	↘	523.850	↑	
23	Emirati Arabi Uniti	310.763.024	1.164	10,891	↓	↑	266.979	↓	
24	Sudafrica	310.619.330	914	11,065	↑	↘	339.846	↑	
25	Messico	296.424.828	984	15,418	↑	↑	301.245	↓	
26	Indonesia	272.487.593	521	16,906	↑	↑	523.009	↑	
27	Egitto	268.233.763	1.126	6,791	↓	↑	238.218	↓	
28	Canada	254.161.089	899	14,311	↑	↘	282.715	↑	
29	Repubblica di Corea	228.476.901	714	18,085	↑	↑	319.996	↑	
30	Iraq	226.075.139	319	7,307	↑	↑	708.699	↑	



I primi 30 Paesi importatori. Export del Mondo, dell'Italia e dell'Emilia-Romagna a confronto. Trend di breve periodo 2012-2013

Rank	Paese	Rilevanza del mercato			Quota di mercato			Trend breve periodo			Valutazione trend
		Mondo	Italia	Emilia-Rom. (E-R)	E-R su Italia	E-R su mondo	inc. E-R su mondo	Trend Mondo	Trend Italia	Trend E-R	
	World	100,0%	100,0%	100,0%	15,26%	0,45%	★	→	→	→	
1	Stati Uniti	14,0%	7,5%	11,4%	23,11%	0,36%	★	→	→	↑	
2	Cina	10,8%	3,0%	3,5%	17,95%	0,16%	★	→	↑	→	
3	Germania	6,5%	12,9%	11,3%	13,32%	0,79%	★	→	→	→	
4	Hong Kong	5,5%	0,6%	0,8%	20,00%	0,06%	★	↑	→	↓	
5	Francia	3,5%	10,6%	8,5%	12,23%	1,06%	★	→	↓	→	
6	Regno Unito	3,3%	4,7%	5,2%	16,87%	0,72%	★	→	→	↑	
7	Giappone	3,1%	0,8%	1,3%	22,66%	0,19%	★	↓	→	↓	
8	Canada	2,9%	0,7%	0,9%	20,36%	0,15%	★	→	↑	↑	
9	Paesi Bassi	2,8%	1,8%	2,0%	17,07%	0,34%	★	↓	↓	↓	
10	Messico	2,8%	1,2%	1,0%	13,66%	0,17%	★	→	↓	→	
11	Corea del Sud	2,3%	1,0%	0,8%	12,38%	0,17%	★	→	↑	→	
12	Singapore	2,3%	0,6%	0,6%	15,16%	0,13%	★	→	↑	↓	
13	Russia	2,1%	2,8%	3,2%	17,04%	0,71%	★	↓	↑	↑	
14	Belgio	1,8%	1,9%	2,1%	17,47%	0,54%	★	→	↓	↓	
15	Thailandia	1,5%	0,5%	0,7%	19,50%	0,23%	★	↓	→	↓	
16	Taiwan	1,4%	0,2%	0,3%	19,85%	0,10%	★	→	↑	→	
17	Spagna	1,4%	4,2%	3,1%	11,11%	1,02%	★	→	↓	→	
18	Australia	1,4%	1,2%	1,4%	17,29%	0,55%	★	↓	→	→	
19	Brasile	1,4%	2,0%	2,2%	17,16%	0,76%	★	→	↑	↑	
20	Malaysia	1,4%	0,4%	0,3%	12,98%	0,12%	★	→	→	↓	
21	India	1,3%	1,0%	1,1%	16,87%	0,41%	★	↓	↓	↓	
22	Turchia	1,2%	2,7%	2,5%	13,89%	0,91%	★	→	→	→	
23	Emirati Arabi Uniti	1,2%	1,3%	1,1%	12,51%	0,39%	★	→	↓	↓	
24	Polonia	1,1%	3,0%	2,9%	14,80%	1,23%	★	→	→	→	
25	Austria	1,0%	2,1%	2,0%	14,74%	0,92%	★	→	↓	↓	
26	Ceca, Repubblica	1,0%	1,3%	1,1%	13,85%	0,50%	★	→	→	→	
27	Indonesia	0,9%	0,4%	1,0%	33,08%	0,50%	★	↓	↓	↑	
28	Svezia	0,9%	1,1%	1,2%	16,93%	0,67%	★	↓	→	→	
29	Svizzera	0,9%	4,6%	2,0%	6,59%	0,62%	★	→	↓	↓	
30	Arabia Saudita	0,9%	1,3%	2,0%	23,10%	1,05%	★	↓	↓	↓	



## I primi 30 prodotti esportati dalle imprese dell'Emilia-Romagna. Parte 1 di 2

Rank	Prodotto	Valore	Imprese esport.	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Valore medio per impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione trend mercato
1	Fabbricazione di autoveicoli	3.041.606.881	1.913	↑	→	↑	1.589.967	↓	
2	Fabbricazione di macchine automatiche per la dosatura, la confezione e per l'imballaggio (incluse parti e accessori)	2.735.007.908	861	↑	→	↑	3.176.548	→	
3	Fabbricazione di macchine e apparecchi di sollevamento e movimentazione	1.838.377.863	1.093	↓	↑	↑	1.681.956	↓	
4	Fabbricazione di altre parti ed accessori per autoveicoli	1.648.993.863	1.285	↓	↓	↑	1.283.264	↓	
5	Fabbricazione di macchine da miniera, cava e cantiere (incluse parti e accessori)	1.372.435.369	1.156	↓	↑	→	1.187.228	↓	
6	Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali nca (incluse parti e accessori)	1.282.037.696	2.607	↓	↓	↓	491.767	↓	
7	Fabbricazione di tubi e condotti saldati e simili	1.069.166.588	560	↓	→	↑	1.909.226	↓	
8	Fabbricazione di organi di trasmissione (esclusi quelli idraulici e quelli per autoveicoli, aeromobili e motocicli)	997.103.247	965	↓	↘	↑	1.033.268	↓	
9	Fabbricazione di altre pompe e compressori	822.737.976	1.282	↓	→	↑	641.761	↓	
10	Siderurgia - Fabbricazione di ferro, acciaio e ferroleghie	668.937.167	331	↓	↘	↓	2.020.958	↘	
11	Fabbricazione di macchine per l'industria alimentare, delle bevande e del tabacco (incluse parti e accessori)	609.179.875	734	↓	→	→	829.945	↓	
12	Fabbricazione di motori a combustione interna (incluse parti e accessori ed esclusi i motori destinati ai mezzi di trasporto su strada e ad aeromobili)	606.826.003	822	↑	↑	↑	738.231	↓	
13	Fabbricazione di macchine di impiego generale ed altro materiale meccanico nca	605.906.791	1.551	↑	↑	→	390.656	↑	
14	Fabbricazione di altre macchine per l'agricoltura, la silvicoltura e la zootecnia	583.800.651	677	→	→	→	862.335	↘	
15	Fabbricazione di apparecchiature fluidodinamiche	553.310.948	687	↓	↘	↑	805.402	↓	





I primi 30 prodotti esportati dalle imprese dell'Emilia-Romagna. Parte 2 di 2

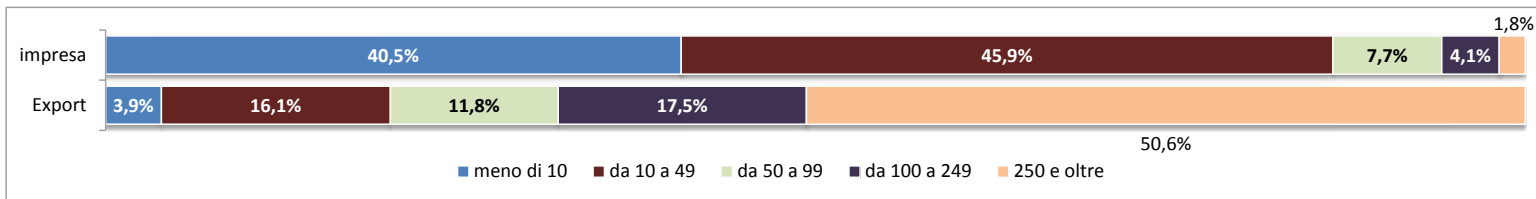
Rank	Prodotto	Valore	Imprese coinvolte	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Valore medio per impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione trend mercato
16	Fabbricazione di altri rubinetti e valvole	519.298.778	1.162	↓	↑	↑	446.901	↓	
17	Fabbricazione di motori, generatori e trasformatori elettrici	512.434.091	1.093	↓	↘	↑	468.833	↓	
18	Fabbricazione di altri fili e cavi elettrici ed elettronici	487.378.701	504	↑	→	↑	967.021	↓	
19	Fabbricazione di macchine utensili per la formatura dei metalli (includere parti e accessori ed escluse le parti intercambiabili)	484.153.648	876	↓	↓	↘	552.687	↓	
20	Fabbricazione di trattori agricoli	462.757.922	137	↓	→	↓	3.377.795	↓	
21	Fabbricazione di attrezzature di uso non domestico per la refrigerazione e la ventilazione; fabbricazione di condizionatori domestici fissi	461.052.841	969	↑	↑	↑	475.803	↓	
22	Fabbricazione di altre macchine utensili (includere parti e accessori)	458.809.917	1.124	↓	↘	↑	408.194	↓	
23	Fabbricazione di contatori di elettricità, gas, acqua ed altri liquidi, di bilance analitiche di precisione, di apparecchi di misura e regolazione (includere parti staccate e accessori)	411.890.050	1.354	↑	↗	↗	304.202	↑	
24	Fabbricazione di elettrodomestici	393.391.555	942	↓	↘	↑	417.613	↓	
25	Fabbricazione di strutture metalliche e parti assemblate di strutture	341.237.908	429	↑	↑	↑	795.426	↑	
26	Fabbricazione di motocicli e motoveicoli (inclusi i motori)	340.038.424	77	↑	↓	↑	4.416.083	↓	
27	Fabbricazione di oggetti in ferro, in rame ed altri metalli	309.709.898	1.682	↓	→	↑	184.132	↓	
28	Fabbricazione di serrature e cerniere e ferramenta simili	309.455.203	593	↓	→	↗	521.847	↓	
29	Fabbricazione di apparecchi per uso domestico non elettrici	285.471.687	235	↓	↗	↑	1.214.773	↓	
30	Costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive	262.823.517	41	↓	↑	↓	6.410.330	↓	



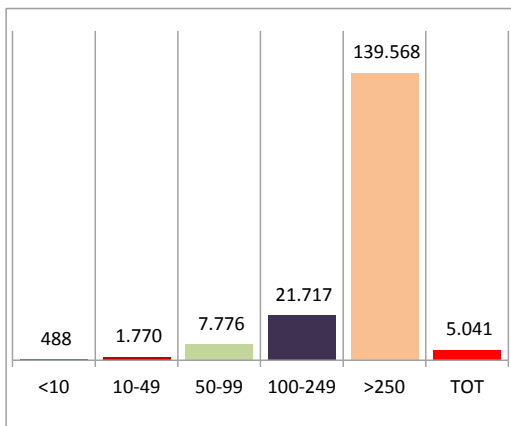
## Società di capitale. Esportatrici per classe dimensionale e confronto con imprese non esportatrici. Parte 1 di 2

	Anno 2013						
	Imprese esportatrici	Quota su tot. imprese (esport. e non)	Addetti Imprese esportatrici	Quota su tot. imprese (esport. e non)	Fatturato Imprese esportatrici	Quota su tot. imprese (esport. e non)	Export
meno di 10 addetti	1.618	20,3%	6.905	26,4%	9.036.216.609	51,1%	790.270.874
Da 10 a 49 addetti	1.832	54,7%	41.383	61,0%	20.236.947.760	69,8%	3.242.933.191
Da 50 a 99 addetti	306	84,8%	20.749	84,9%	31.093.204.535	91,2%	2.379.571.560
Da 100 a 249 addetti	162	91,0%	24.389	91,6%	9.494.014.444	90,6%	3.518.163.512
250 addetti e oltre	73	92,4%	43.759	95,7%	24.935.482.292	95,1%	10.188.454.035
<b>TOTALE</b>	<b>3.991</b>	<b>33,4%</b>	<b>137.185</b>	<b>71,9%</b>	<b>94.795.865.640</b>	<b>80,7%</b>	<b>20.119.393.172</b>

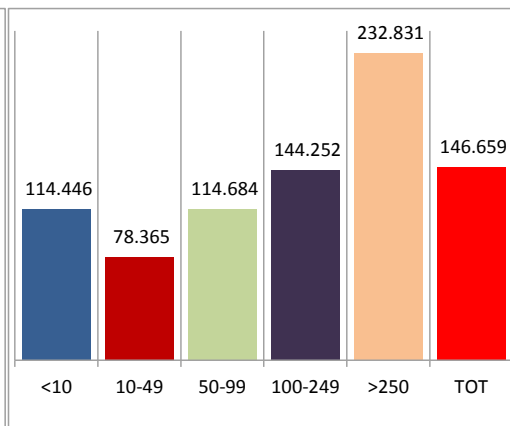
## Imprese esportatrici ed export per classe dimensionale. Incidenza percentuale



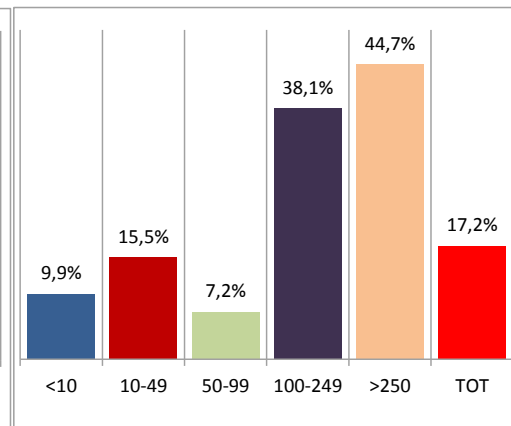
## Export medio per impresa (migliaia euro)



## Export medio per addetto (euro)



## Incidenza export su fatturato





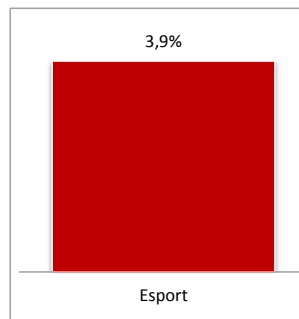
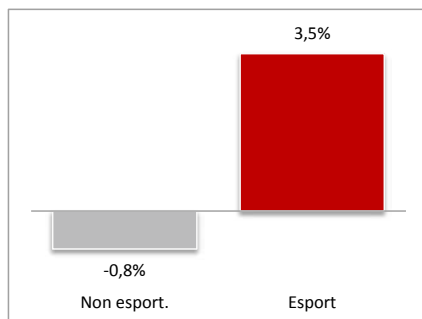
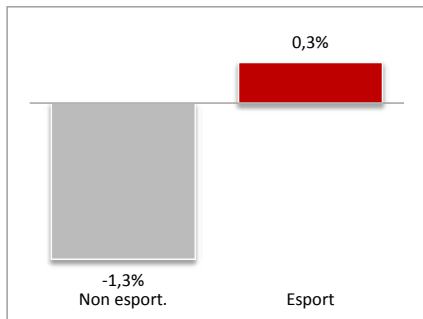
Società di capitale. Esportatrici per classe dimensionale e confronto con imprese non esportatrici. Parte 2 di 2

	VARIAZIONE BREVE TERMINE					VARIAZIONE MEDIO/LUNGO TERMINE				
	Addetti		Ricavi		Export	Addetti		Ricavi		Export
	Non esport.	Esport.	Non esport.	Esport.		Non esport.	Esport.	Non esport.	Esport.	
meno di 10 addetti	-5,1%	-5,2%	-2,1%	-2,8%	-2,6%	-21,5%	-20,6%	-33,2%	-32,9%	-19,5%
Da 10 a 49 addetti	0,2%	0,0%	-1,1%	-0,1%	3,9%	-2,5%	-3,7%	-24,0%	-16,7%	-1,7%
Da 50 a 99 addetti	2,1%	2,4%	3,6%	4,8%	4,8%	6,7%	3,9%	10,7%	-15,5%	-2,1%
Da 100 a 249 addetti	3,2%	1,0%	15,3%	12,7%	2,6%	9,2%	0,1%	-8,9%	-15,0%	-5,7%
250 addetti e oltre	5,4%	0,2%	-10,9%	-2,4%	4,8%	-4,9%	2,1%	-28,0%	-5,3%	5,2%
TOTALE	-1,3%	0,3%	-0,8%	3,5%	3,9%	-8,7%	-1,1%	-23,9%	-14,7%	0,1%

Variazione a breve - ADETTI

Variazione a breve - FATTURATO

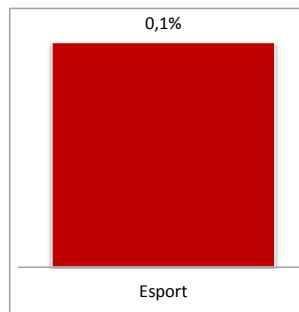
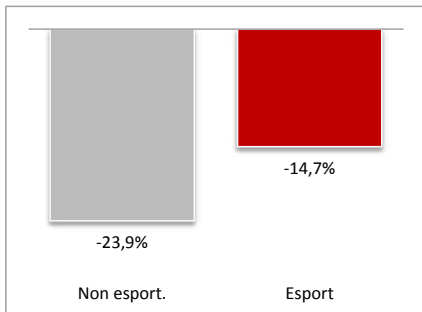
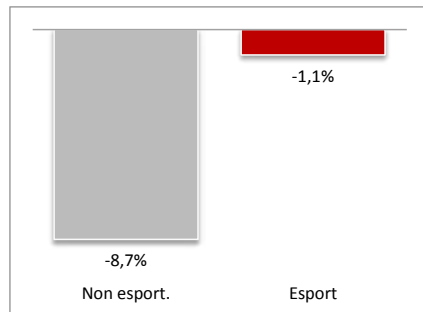
Variazione a breve - EXPORT



Variazione medio lungo - ADETTI

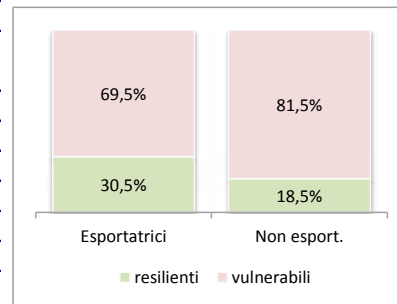
Variazione medio lungo - FATTURATO

Var. medio lungo - EXPORT

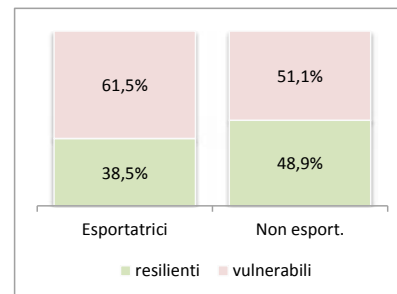


**RESILIENZA**

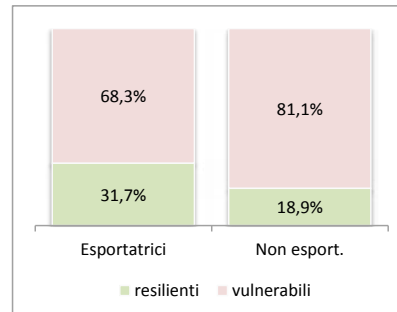
Piccole imprese (meno di 50 addetti)



Medio grandi imprese (>50 addetti)



Totale imprese





## Società di capitale. Esportatrici per quota di fatturato realizzata all'estero

Anno 2013

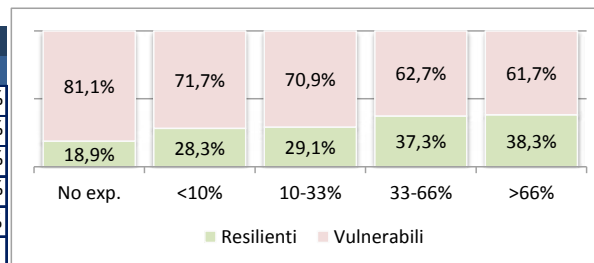
	Imprese		Addetti	Quota su tot.esport.	Fatturato	Quota su tot.esport.	Export	Quota su tot.exp.
	Imprese	Quota						
Meno del 10%	1.825	45,7%	38.774	28,3%	56.143.530.689	59,2%	608.734.248	3,0%
Dal 10% al 33%	837	21,0%	23.299	17,0%	11.397.415.328	12,0%	2.533.638.526	12,6%
Dal 33% al 66%	787	19,7%	41.645	30,4%	16.521.698.893	17,4%	8.186.108.619	40,7%
Oltre il 66%	542	13,6%	33.467	24,4%	10.733.220.730	11,3%	8.790.911.779	43,7%
Totale esportatrici	3.991	33,4%	137.185	71,9%	94.795.865.640	80,7%	20.119.393.172	100,0%
Non esportatrici	7.947	66,6%	53.577	28,1%	22.650.930.080	19,3%	-	-

### RESILIENZA

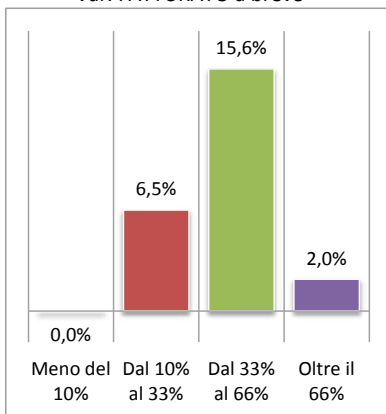
Distribuzione delle imprese per resilienza nel medio/lungo periodo

Imprese esportatrici ed export per classe dimensionale. Incidenza percentuale

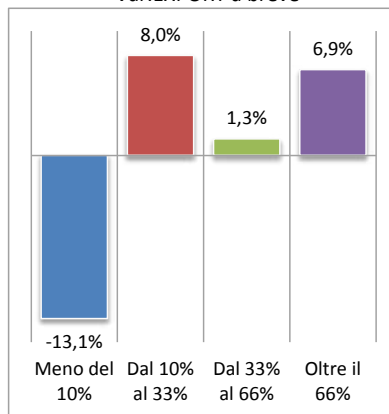
	Variazione di breve termine			Variazione di medio-lungo termine		
	Addetti	Fatturato	Export	Addetti	Fatturato	Export
Meno del 10%	0,3%	0,0%	-13,1%	-2,7%	-15,7%	-54,7%
Dal 10% al 33%	0,6%	6,5%	8,0%	2,4%	-10,8%	1,2%
Dal 33% al 66%	0,5%	15,6%	1,3%	-1,3%	-14,2%	-1,7%
Oltre il 66%	0,0%	2,0%	6,9%	-1,3%	-14,0%	7,6%
Totale esportatrici	0,3%	3,5%	3,9%	-1,1%	-14,7%	0,1%
Non esportatrici	-1,3%	-0,8%	-	-8,7%	-23,9%	-



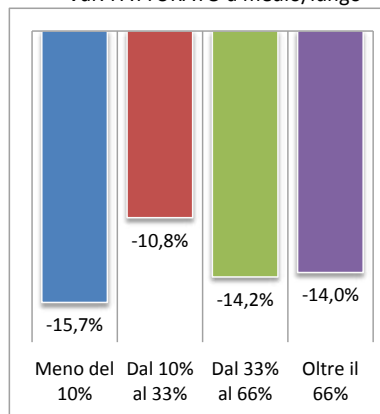
Var. FATTURATO a breve



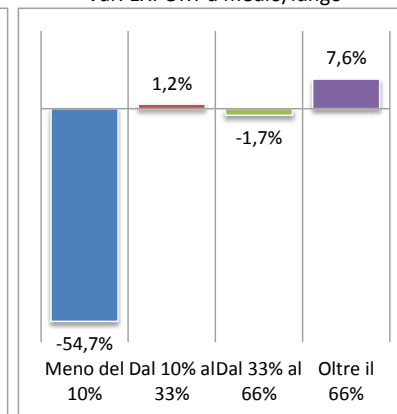
Var. EXPORT a breve



Var. FATTURATO a medio/lungo



Var. EXPORT a medio/lungo





Società di capitale. Appartenenza a gruppi e internazionalizzazione. Situazione al 31/12/2013. Dati strutturali

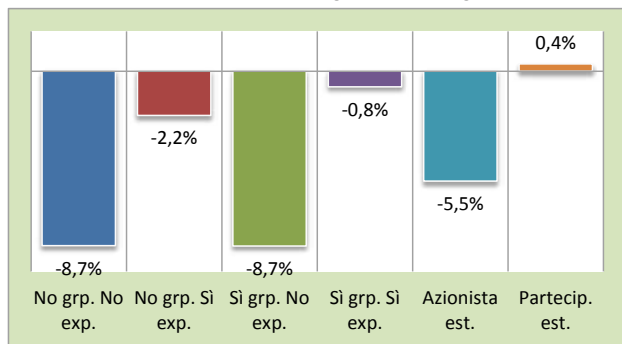
	Valori ultimo anno disponibile							
	Imprese	Quota su totale	Addetti	Quota su totale	Fatturato	Quota su totale	Export	Quota su tot.exp.
Imprese non in gruppo e non esportatrici	3.824	32,0%	23.599	12,4%	5.597.952.654	4,8%	-	-
Imprese non in gruppo e esportatrici	1.471	12,3%	26.482	13,9%	8.506.056.725	7,2%	2.301.706.530	11,4%
Imprese in gruppo non esportatrici	4.123	34,5%	29.978	15,7%	17.052.977.426	14,5%	-	-
Imprese in gruppo esportatrici	2.520	21,1%	110.702	58,0%	86.289.808.915	73,5%	17.817.686.642	88,6%
<i>Imprese con Azionista Estero</i>	<i>264</i>	<i>2,2%</i>	<i>25.708</i>	<i>13,5%</i>	<i>25.226.212.106</i>	<i>21,5%</i>	<i>4.470.296.348</i>	<i>22,2%</i>
<i>Imprese con Partecipazioni di controllo all'estero</i>	<i>757</i>	<i>6,3%</i>	<i>62.234</i>	<i>32,6%</i>	<i>56.583.775.511</i>	<i>48,2%</i>	<i>12.202.955.117</i>	<i>60,7%</i>
<b>TOTALE</b>	<b>11.938</b>	<b>100,0%</b>	<b>190.761</b>	<b>100,0%</b>	<b>117.446.795.720</b>	<b>100,0%</b>	<b>20.119.393.172</b>	<b>100,0%</b>

Società di capitale. Appartenenza a gruppi e internazionalizzazione. Situazione al 31/12/2013. Evoluzione

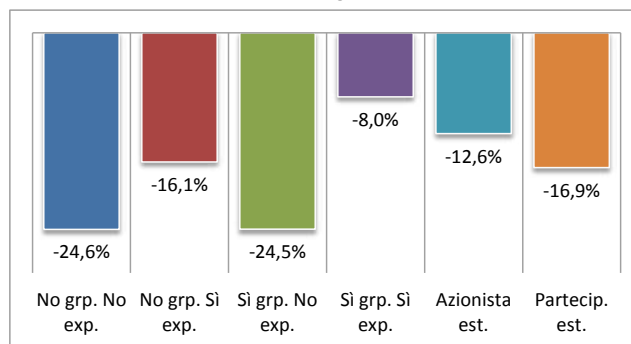
	Variazione di breve termine			Variazione di medio-lungo termine		
	Addetti	Fatturato	Export	Addetti	Fatturato	Export
Imprese non in gruppo e non esportatrici	-2,5%	0,8%	-	-8,7%	-24,6%	-
Imprese non in gruppo e esportatrici	0,3%	0,1%	3,9%	-2,2%	-16,1%	7,4%
Imprese in gruppo non esportatrici	-0,2%	-1,4%	-	-8,7%	-24,5%	-
Imprese in gruppo esportatrici	0,3%	3,9%	4,0%	-0,8%	-8,0%	-0,7%
<i>Imprese con Azionista Estero</i>	<i>0,5%</i>	<i>-4,6%</i>	<i>4,5%</i>	<i>-5,5%</i>	<i>-12,6%</i>	<i>-8,0%</i>
<i>Imprese con Partecipazioni di controllo all'estero</i>	<i>1,0%</i>	<i>6,6%</i>	<i>2,9%</i>	<i>0,4%</i>	<i>-16,9%</i>	<i>-2,0%</i>
<b>TOTALE</b>	<b>-0,1%</b>	<b>2,6%</b>	<b>3,9%</b>	<b>-3,1%</b>	<b>-12,0%</b>	<b>0,1%</b>

CHI INVESTE DA NOI	
Paese dell'azionista di riferimento e incidenza sul totale Paesi degli azionisti	
Paese	Incidenza
Germania	17,9%
Stati Uniti	16,6%
Svizzera	7,3%
Francia	7,0%
Lussemburgo	7,0%
Spagna	5,2%
Paesi Bassi	4,9%

Variazione medio-lungo termine degli addetti



Variazione medio-lungo termine del fatturato



DOVE INVESTIAMO	
Paese delle partecipate e incidenza sul totale Paesi delle partecipate	
Paese partecipate	Incidenza
Stati Uniti	11,8%
Cina	10,0%
Francia	7,1%
Germania	6,5%
Spagna	4,9%
India	4,8%
Brasile	4,1%



## In quali mercati esteri andare? Documentazione e dati per alcuni Paesi

di Guido Caselli,  
Matteo Beghelli  
e Antonietta Valente

In questo capitolo vengono analizzati alcuni mercati esteri dal punto di vista di un potenziale esportatore. Per fare questo, oltre alle informazioni quantitative relative agli stessi – ottenute utilizzando il Trade Catalyst descritto nel precedente capitolo –, vengono anche fornite informazioni importanti relative alla regolamentazione specifica degli scambi ed ai documenti necessari per espletare le formalità previste, informazioni ottenute dalla banca dati “Schede Export” di WorldPass.

I Paesi analizzati sono Brasile, Cina, Messico, Stati Uniti e Vietnam. Questi paesi sono stati scelti perché di interesse per alcune filiere produttive attive in regione e perché gli stessi sono oggetto (o lo saranno in futuro) di azioni promozionali da parte della Regione Emilia-Romagna, del Sistema camerale dell’Emilia-Romagna (Unioncamere regionale e Camere di commercio) e delle Associazioni di categoria.

Le esportazioni dell’Emilia-Romagna verso i Paesi indicati sono cresciute notevolmente nel periodo post-crisi. Tutti i valori registrati nel 2013 sono superiori, ed in alcuni casi di molti, a quelli registrati nel 2008. Si va da una crescita del 14 per cento delle esportazioni verso il Messico, ad una dell’81 per cento di quelle verso il Vietnam, passando per un robusto aumento del 52 per cento dell’export verso la Cina.

Le esportazioni della nostra regione verso questi mercati risultano condizionate dal livello di sviluppo raggiunto dagli stessi. Mentre il leitmotiv delle nostre esportazioni è la meccanica, che rappresenta una parte notevole delle vendite emiliano-romagnole in tutti i paesi considerati, la presenza o meno di altri prodotti dipende dal fatto che il livello di sviluppo raggiunto abbia dato vita ad una domanda interna per i prodotti non strumentali provenienti dalla nostra regione.

Il paese nel quale i prodotti della meccanica hanno il peso maggiore nelle esportazioni regionali è il Brasile. E’ facile rendersene conto consultando la lista dei primi 30 prodotti emiliano-romagnoli importati dal Brasile. A ben vedere, questa situazione è coerente col fatto che il paese sud-americano è fortemente impegnato in un poderoso processo di industrializzazione e necessita di acquisire tecnologia per la realizzazione di impianti produttivi. Certo non mancano anche alcuni beni di altra tipologia, come le piastrelle in ceramica e la rubinetteria, la cui domanda è stimolata dallo sviluppo urbano brasiliano e dal fatto che una parte sempre crescente della popolazione di quel paese può ora permettersi case più comode, anche a seguito dei programmi governativi che hanno posto l’accento sul miglioramento delle condizioni di vita. Non va poi dimenticata la domanda generata dalla costruzione delle infrastrutture per i mondiali



di calcio. Trovano spazio anche le esportazioni di automobili e di medicinali.

Le esportazioni verso la Cina sono molto cambiate nel corso degli ultimi anni a seguito dell'impetuoso sviluppo economico di quel Paese che ha portato all'affermazione di una ragguardevole domanda interna di beni non strumentali. Al fianco all'importazioni di beni meccanici (soprattutto macchine automatiche, macchine utensili, organi di trasmissione, macchine per l'industria e pompe e compressori) troviamo autoveicoli, abbigliamento sportivo e non, prodotti farmaceutici e piastrelle in ceramica. Di rilievo l'esportazione verso la Cina di rifiuti solidi non pericolosi per quasi 62milioni di euro. Si tratta del quarto prodotto per valore.

Il mercato messicano, fra quelli selezionati, è quello si caratterizza per un minor aumento della capacità di assorbimento dei prodotti emiliano-romagnoli. Anche questo Paese, come la Cina, affianca ad una robusta domanda di prodotti strumentali della meccanica regionale (in parte diversa da quella cinese: macchine automatiche, macchine da miniera, macchine per il sollevamento e la movimentazione, macchine utensili, macchine per la metallurgia, per l'industria delle materie plastiche, per la stampa e la legatoria e per l'industria alimentare) la domanda di prodotti non strumentali (ma in alcuni casi comunque intermedi) come mobili per ufficio, vino e trattori che si aggiungono ai prodotti non strumentali

già visti nel caso della Cina (piastrelle in ceramica, automobili, medicinali).

Dei Paesi qui trattati, il Vietnam è quello che assorbe beni provenienti dalla nostra regione per un controvalore minore, 121milioni di euro. Tra i prodotti regionali maggiormente importati dal pese asiatico, non considerando quelli delle meccanica strumentale, ve ne sono alcuni che non sono ancora stati incontrati nella presente disamina tra cui i fertilizzanti, i prodotti a base di carne per l'alimentazione umana, i prodotti per l'alimentazione degli animali di campagna, i prodotti da toletta (come i profumi) e gli apparecchi per uso medico. Tutti prodotti che affiancano le più tradizionali piastrelle in ceramica, gli articoli sportivi ed i medicinali. La meccanica strumentale regionale trova in questo paese soprattutto domanda per macchine automatiche, macchine per sollevamento e movimentazione, macchine utensili, macchine per l'industria delle materie plastiche e quelle per la miniera, oltre a pompe e compressori.

Dei cinque paesi in analisi, gli Stati Uniti d'America sono quelli che assorbono il maggior controvalore di merci emiliano-romagnole, oltre 4 miliardi e mezzo di euro, per un aumento di oltre il 16 per cento rispetto a quanto registrato nel 2008. Com'è evidente, si tratta di un paese profondamente diverso da quelli fin qui considerati e, come tale, esprime una domanda di esportazioni regionali disallineata dagli

altri. Come prima cosa, va notato che il peso della meccanica strumentale è notevolmente inferiore, in termini di incidenza relativa, e si concentra su prodotti inerenti l'automotive (motori a combustione interna, organi di trasmissione e accessori per autoveicoli) in conseguenza al dispiegarsi della relativa catena internazionale del valore anche all'interno della nostra regione, su macchine automatiche e macchine da miniera. Molta variegata la composizione dei prodotti non appartenenti alla meccanica strumentale. Si trovano innanzi tutto prodotti di meccanica come le automobili, motocicli e motoveicoli e imbarcazioni da diporto. Consistente la domanda di piastrelle in ceramica, derivati del latte, condimenti e spezie, abbigliamento sportivo e non e calzature.

Analizzando il peso delle diverse province della regione sulle esportazioni verso i Paesi qui trattati, appare di interesse il ruolo di Modena nelle esportazioni verso il Vietnam (40 per cento delle esportazioni regionali), gli USA (33 per cento) e il Brasile (36 per cento) e di Bologna in quelle verso la Cina (34 per cento) e il Messico (30 per cento). Tali ruoli sono certamente legati alle relazione tra le specializzazioni produttive di questi territori e la composizione della domanda di importazioni dei mercati analizzati.



## Documenti e formalità per l'esportazione in BRASILE



(Estratto dalla banca dati  
"Schede Export" di WorldPass)



**CODICE PAESE:** (508), BR

**CAPITALE:** Brasilia

**CITTÀ PRINCIPALI:** San Paolo, Rio de Janeiro,  
Belo Horizonte, Porto Alegre

**SUPERFICIE (KM<sup>2</sup>):** 8.544.418

**POPOLAZIONE:** 192 milioni

**PIL:** 2.190 miliardi di \$

**PIL/PRO-CAPITE:** 12.100 \$

**SETTORI ECONOMICI:** agricoltura (5,5% del Pil);  
industria (26,4%); servizi (68,1%)

**RELIGIONI:** cattolica

**LINGUE UFFICIALI:** portoghese

**MONETA:** Real, BRL

**FUSO ORARIO:** 4 ore indietro rispetto  
all'orario del meridiano di Greenwich; 5 ore  
indietro rispetto all'Italia





## TRATTAMENTI PREFERENZIALI

Il Brasile è membro del *Southern Common Market* (MERCOSUR) e quindi parte di un'unione doganale con Argentina, Paraguay, Uruguay e Venezuela. Un codice doganale comune è stato concordato tra i membri del MERCOSUR ad agosto 2010. Al momento, è prassi che le merci sdoganate al loro primo ingresso nel territorio doganale comune diventino soggette al pagamento dei dazi doganali se trasferite in un secondo momento attraverso i confini nazionali all'interno del MERCOSUR. Questa pratica sarà progressivamente soppressa, stabilendo che i dazi doganali siano riscossi una sola volta all'interno del MERCOSUR. Questa modifica dovrebbe portare agevolazioni importanti per le imprese straniere che perseguono attività commerciali con i paesi membri del MERCOSUR in quanto saranno in grado di distribuire i propri prodotti da un unico centro di distribuzione senza dover subire una doppia imposizione daziaria. Come membro del MERCOSUR, il Brasile ha firmato accordi di libero scambio con la Bolivia, il Cile, Israele e il Perù e ha concluso accordi quadro con la Colombia, l'Ecuador, il Messico e la Comunità andina (CAN).

Inoltre, il Brasile ha concluso accordi preferenziali parziali con Argentina, Colombia, Ecuador, Guyana, India, Messico, Perù, Suriname, Uruguay e Venezuela. Le merci che siano originari ai sensi degli accordi

di cui sopra possono beneficiare di un trattamento preferenziale in Brasile.

L'Unione Europea ha firmato un Accordo di cooperazione quadro nel 1995, il cui obiettivo principale è la preparazione di un Accordo di associazione interregionale.

L'Unione Europea e il Brasile hanno anche istituito un partenariato strategico in occasione del primo vertice UE-Brasile tenutosi nel luglio 2007 a Lisbona. Il commercio è un importante tema del dialogo, considerando che il Brasile è il mercato più importante per l'UE in America Latina.

## DOCUMENTI DI SPEDIZIONE

Oltre alla dichiarazione in dogana, tradizionalmente richiesta per tutte le spedizioni verso paesi terzi (salvo all'interno dell'Unione europea), le merci con destinazione Brasile devono essere accompagnate dai documenti di seguito riportati.

Di norma, l'importazione in Brasile richiede la presentazione di una licenza; a tal fine l'importatore deve presentare la fattura proforma rilasciata dal fornitore.

Nello specifico, prima di avviare una importazione, l'impresa brasiliana deve avviare delle particolari procedure; ciò comporta che deve qualificarsi nel "Sistema Integrado de Comércio Exterior"

(Siscomex) – tramite il "Sistema de Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros" (Radar) – un database nel quale devono essere registrate tutte le operazioni di commercio estero, affinché sia permesso alle autorità Brasiliane il loro controllo. L'impresa deve inoltre registrarsi sul "Registro de Exportador e Importador" (REI).

La merce introdotta nel territorio brasiliano in importazione definitiva (vale anche per l'importazione temporanea ed i campioni commerciali) è oggetto di dichiarazione di importazione (DI - Declaração de Importação), mediante caricamento della stessa nel sistema informativo delle dogane (Sistema Integrado de Comércio Exterior - Siscomex). Tali dichiarazioni devono essere predisposte dall'importatore o da un suo rappresentante alla competente autorità doganale. Una serie di verifiche sono poi a carico dell'operatore brasiliano prima di presentare la dichiarazione in dogana.

Il sistema elabora le informazioni e classifica l'importazione in una delle seguenti tipologie:

- canale verde "canais verde": la merce non viene sottoposta a controllo;
- canale giallo "canais amarelo": viene eseguito il controllo documentale della merce in importazione;
- canale rosso "canais vermelho": viene eseguito il controllo fisico e documentale della merce in importazione;



- canale grigio (“canais cinza”): viene eseguito un controllo completo e approfondito dell’operazione

In base alla normativa doganale brasiliana, le merci in arrivo in Brasile, in funzione del Paese di origine, vengono classificate in 4 distinte categorie, con il loro conseguente assoggettamento a diversi livelli tariffari.

Per le merci originarie della UE (come attestato dal certificato di origine comune o non preferenziale), il Brasile applica la clausola della nazione più favorita (“MFN - Most Favoured Nation”).

#### a) Fattura commerciale

È il documento che descrive il dettaglio del bene in transazione, ed è necessario per lo sdoganamento della merce. Deve essere in lingua portoghese, spagnola o inglese e presentata in originale.

#### b) Fattura pro forma

Documento contenente i dettagli della transazione emesso prima e in aggiunta alla fattura vera e propria. Può essere richiesta dall’importatore o dalle competenti autorità del paese importatore.

#### c) Certificato di origine

È il documento che certifica l’origine territoriale del bene importato e deve essere consegnato in originale. Necessario solo se espressamente richiesto dall’importatore o per altri motivi.

#### d) Certificato sanitario

Attesta che i prodotti di origine animale che devono essere importati non sono infetti e non possono trasmettere alcuna malattia infettiva. Rilasciato dalle appropriate autorità del paese di origine<sup>1</sup>. Le autorità brasiliane accettano i certificati rilasciati da un ente competente di uno Stato membro dell’Unione Europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite.

Può essere preparato in qualsiasi lingua anche se una traduzione in portoghese o inglese è consigliata. Da presentare in originale, il certificato sanitario deve essere legalizzato dall’ambasciata brasiliana nel paese di esportazione.

#### e) Certificato di analisi

Conferma che test microbiologici e chimico/fisici sono stati effettuati da un laboratorio appropriato nel paese di origine. Le autorità brasiliane accettano i certificati rilasciati da un laboratorio competente e debitamente autorizzato del paese di origine, se tutte le informazioni richieste sono fornite.

Deve essere preparato in portoghese o in inglese, ma in quest’ultimo caso si consiglia una traduzione in portoghese. Nessuna forma specifica richiesta.

#### f) Certificato fitosanitario<sup>2</sup>

Attesta che una data partita di merce, costituita da vegetali o prodotti vegetali (piante, legname,

tuberi, ortaggi, sementi, ecc.) sia perfettamente conservata e conforme ai requisiti richiesti dalla normativa fitosanitaria e, in particolare, che non sia contaminata da organismi nocivi (insetti, batteri, parassiti e altri organismi patogeni). Le autorità veterinarie del Brasile accettano il certificato rilasciato dall’ente competente di uno Stato Membro dell’Unione Europea, se tutte le informazioni specifiche sono fornite.

Poiché i requisiti formali della certificazione sono standardizzati a livello globale, il certificato è conforme agli standard dell’accordo IPPC (*International Plant Protection Convention*).

Il certificato fitosanitario può essere preparato in qualsiasi lingua. Una traduzione in portoghese può, tuttavia, essere necessaria. Deve essere presentato in originale e legalizzato dall’ambasciata brasiliana nel paese di esportazione.

#### g) Certificato di libera vendita

Conferma che i prodotti interessati sono liberamente venduti nel paese di origine.

Necessario per lo sdoganamento e l’accesso al mercato, il documento è di solito un prerequisito per la registrazione dei medicinali e prodotti correlati, ad esempio, cosmetici.

Nessuna forma specifica richiesta, deve essere preparato in portoghese o inglese.

<sup>1</sup> I certificati sanitari per le carni sono rilasciati dalle ASL di appartenenza - Servizio veterinario.

<sup>2</sup> I certificati fitosanitari sono rilasciati dal servizio fitosanitario delle Regioni di appartenenza.



## TRASPORTO E IMBALLAGGIO

### a) Documenti di trasporto

In funzione del vettore utilizzato.

### b) Lista dei colli

In Italiano “Bolla di carico” o anche “Lista dei colli”, è il documento che descrive il tipo, la natura (casse, cartoni, sacchi) ed il numero degli imballi preparati per la spedizione della merce, nonché il contenuto di ciascuno di essi. Se la Fattura commerciale contiene già tutte le specifiche presenti solitamente sulla lista dei colli, quest’ultima non è necessaria. Deve essere preparata in portoghese, spagnolo o inglese.

### c) Trattamento degli imballaggi in legno

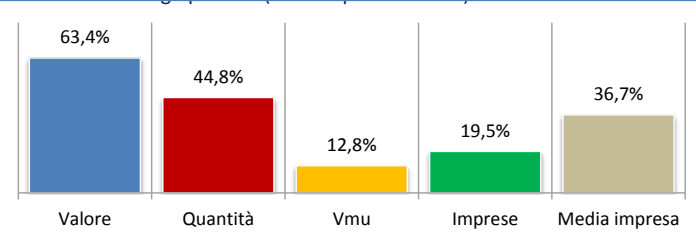
Il Brasile adotta lo Standard internazionale ISPM-15 FAO.



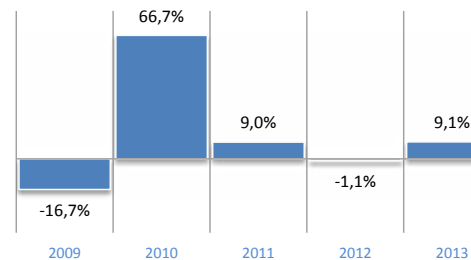
Dati di sintesi

Anno	Valore (in euro 2013)	Quantità	Valore medio unitario	Imprese esportatrici	Valore medio per impresa
2008	465.499.632	72.025.804	6,463	1.337	348.167
2009	387.834.592	63.746.968	6,084	1.183	327.840
2010	646.487.224	85.570.915	7,555	1.358	476.058
2011	704.954.317	90.642.994	7,777	1.532	460.153
2012	697.270.063	88.661.376	7,864	1.554	448.694
2013	760.488.372	104.313.836	7,290	1.598	475.900

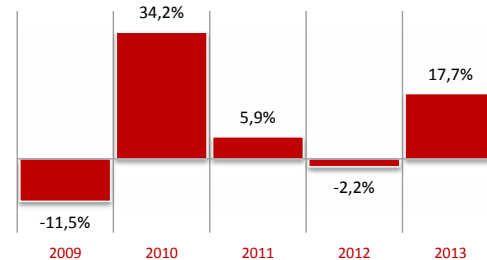
Variazione di lungo periodo (2013 rispetto al 2008)



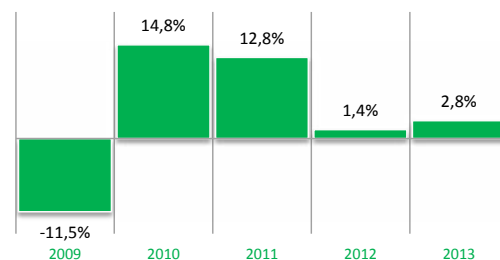
Variazione valore (euro 2013)



Variazione quantità



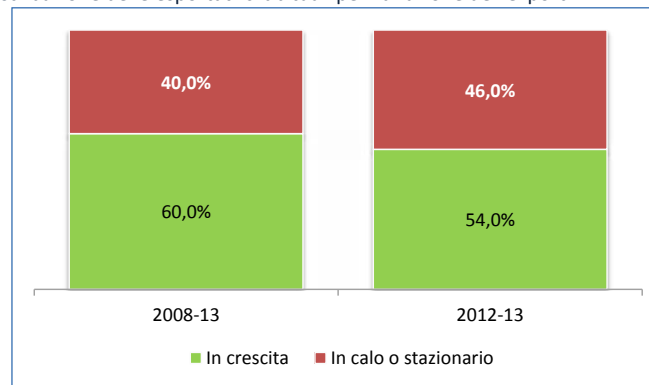
Variazione numero imprese



Distribuzione cumulata del valore

	Quota	
Le prime 3 imprese realizzano il	<b>30,7%</b>	del valore complessivo
Le prime 5 imprese realizzano il	<b>35,0%</b>	del valore complessivo
Le prime 10 imprese realizzano il	<b>41,4%</b>	del valore complessivo
Le prime 25 imprese realizzano il	<b>52,0%</b>	del valore complessivo
Le prime 50 imprese realizzano il	<b>62,0%</b>	del valore complessivo

Distribuzione delle esportatrici abituali per variazione dell'export



Imprese compresenti, nuove esportatrici e non più esportatrici

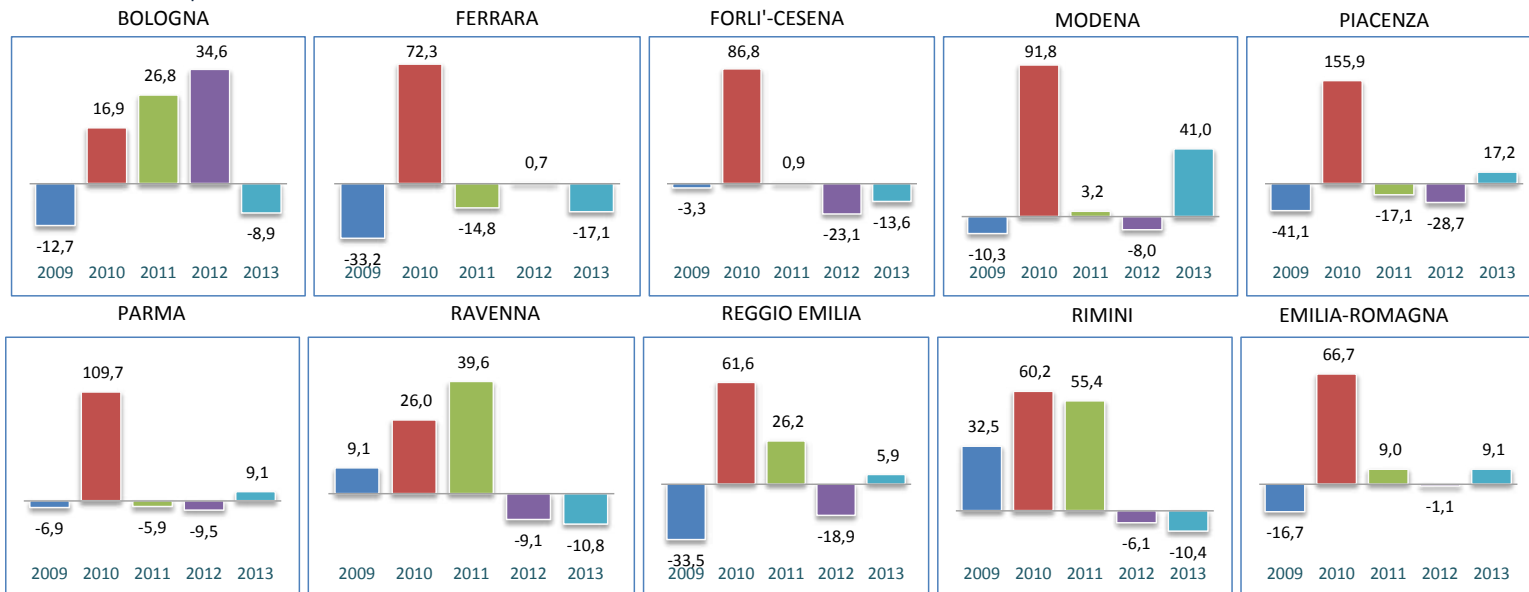
	2008-2013		2012-2013	
	Valore	Quota	Valore	Quota
Esportatrici abituali	683	42,7%	1.047	65,5%
Nuove esportatrici	915	57,3%	551	34,5%
Non più esportatrici	654	40,9%	507	31,7%
TOTALE 2013	1.598	100,0%	1.598	100,0%



## I dati per provincia

Rank	Paese	Valore 2013	Quota	Imprese coinvolte	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Irend breve valore	Irend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio per impresa	Irend valore medio per impresa	Valutazione trend
1	Bologna	200.238.771	26,3%	510	10,8	↑	↓	↑	↑	392.625	↑	
2	Ferrara	30.371.443	4,0%	53	3,7	↓	↓	↑	↑	573.046	↓	
3	Forlì-Cesena	22.684.865	3,0%	124	6,2	↑	↓	↑	↔	182.942	↓	
4	Modena	279.405.285	36,7%	389	6,9	↑	↑	↑	↑	718.266	↑	
5	Piacenza	25.995.818	3,4%	85	5,9	↔	↑	↑	↓	305.833	↑	
6	Parma	78.546.751	10,3%	165	6,7	↑	↑	↑	↑	476.041	↑	
7	Ravenna	16.706.050	2,2%	84	3,2	↑	↓	↑	↓	198.882	↑	
8	Reggio Emilia	89.661.531	11,8%	271	8,6	↑	↑	↔	↑	330.854	↑	
9	Rimini	16.877.858	2,2%	58	12,6	↑	↓	↑	↓	290.998	↑	
	TOTALE	760.488.372	100,0%	1.598	7,3	↑	↑	↑	↑	475.900	↑	

Variazione del valore per anno. Periodo 2008-2013





## I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 1 di 2

Rank	Paese	Valore	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato
1	Fabbricazione di altre parti ed accessori per autoveicoli	98.339.759	76	5,055	↑	↑	↑	↑	1.293.944	↑	
2	Fabbricazione di macchine automatiche per la dosatura, la confezione e per l'imballaggio (incluse parti e accessori)	83.985.420	110	57,338	↑	↓	↑	→	763.504	↑	
3	Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali nca (incluse parti e accessori)	45.482.748	191	10,779	↑	↓	↓	↑	238.130	↑	
4	Fabbricazione di macchine da miniera, cava e cantiere (incluse parti e accessori)	44.684.180	87	9,309	↑	↑	↘	↑	513.611	↑	
5	Fabbricazione di organi di trasmissione (esclusi quelli idraulici e quelli per autoveicoli, aeromobili e motocicli)	41.189.505	82	7,983	↑	↑	↑	↓	502.311	↑	
6	Fabbricazione di motori a combustione interna (incluse parti e accessori ed esclusi i motori destinati ai mezzi di trasporto su strada e ad aeromobili)	32.647.382	40	10,330	↑	↑	↑	↓	816.185	↑	
7	Fabbricazione di macchine e apparecchi di sollevamento e movimentazione	24.818.148	87	9,449	↑	→	↑	↑	285.266	↘	
8	Fabbricazione di apparecchiature fluidodinamiche	18.185.653	68	14,489	↑	↑	↑	↑	267.436	↑	
9	Fabbricazione di altre macchine utensili (incluse parti e accessori)	16.582.312	81	17,630	↑	↓	↑	↑	204.720	↓	
10	Fabbricazione di macchine utensili per la formatura dei metalli (incluse parti e accessori ed escluse le parti intercambiabili)	14.609.042	56	21,937	↓	↑	↓	↑	260.876	↘	



I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 2 di 2

Rank	Paese	Valore	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato
11	Fabbricazione di macchine di impiego generale ed altro materiale meccanico nca	13.981.933	114	18,209	↑	↑	↑	↓	122.649	↘	
12	Fabbricazione di altre pompe e compressori	12.967.286	78	13,708	↑	↑	↑	↓	166.247	→	
13	Fabbricazione di piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti	12.260.796	24	1,015	↑	↑	↑	↑	510.867	↑	
14	Fabbricazione di forni, fornaci e bruciatori	12.247.522	24	7,713	↑	↑	↑	↑	510.313	↑	
15	Fabbricazione di contatori di elettricità, gas, acqua ed altri liquidi, di bilance analitiche di precisione, di apparecchi di misura e regolazione (incluse parti staccate e accessori)	11.211.857	88	84,961	↑	↑	↑	↓	127.407	↑	
16	Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici	10.611.363	6	111,472	↑	↓	↑	↑	1.768.561	↑	
17	Fabbricazione di altre macchine per l'agricoltura, la silvicoltura e la zootecnia	10.495.068	47	10,218	↑	↑	↑	↓	223.299	↑	
18	Fabbricazione di autoveicoli	10.104.981	6	76,293	↑	↓	↓	↑	1.684.164	↑	
19	Fabbricazione di altri rubinetti e valvole	10.000.327	61	25,915	↑	↑	↑	↑	163.940	↓	
20	Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed elettroniche per autoveicoli e loro motori	9.893.651	11	23,591	↑	↑	↑	↓	899.423	↑	



## Documenti e formalità per l'esportazione in CINA



(Estratto dalla banca dati  
"Schede Export" di WorldPass)



**CODICE PAESE:** (720), CN

**CAPITALE:** Pechino

**CITTÀ PRINCIPALI:** Shanghai, Hong Kong, Chongqing, Tianjin, Chengdu, Guangzhou

**SUPERFICIE (KM<sup>2</sup>):** 9.600.000

**POPOLAZIONE:** 1,34 miliardi

**PIL:** 13.390 miliardi di \$

**PIL/PRO-CAPITE:** 9.800 \$

**SETTORI ECONOMICI:** agricoltura (10% del Pil); industria (43,9%); servizi (46,1%)

**LINGUE UFFICIALI:** Putonghua (Mandarino); Cantonese; dialetti locali

**MONETA:** CNY, Yuan/Renminbi (Y/Rmb)

**FUSO ORARIO:** 8 ore avanti rispetto all'orario del meridiano di Greenwich 7 ore avanti rispetto all'Italia





## TRATTAMENTI PREFERENZIALI

Oltre al *Most Favoured Nations* (MFN), le dogane cinesi concedono tariffe preferenziali per numerose merci originarie di vari paesi, in particolare Cile, Costa Rica, Islanda, Nuova Zelanda (*New Zealand-China Free Trade Agreement* - NZCFTA), Pakistan, Perù, Singapore (*China-Singapore Free Trade Agreement* - CSFTA) e Svizzera, nonché a 41 dei paesi meno sviluppati nel quadro di singoli accordi o intese di libero scambio. Tariffe preferenziali sono anche concesse ai paesi membri dell'*Asia-Pacific Trade Agreement* (APTA) e dell'*ASEAN-China Free Trade Area* (ACFTA). Quest'ultimo è entrato in vigore il 1° gennaio 2010. Nell'ambito dell'ACFTA, i sei Stati fondatori dell'ASEAN (Brunei Darussalam, Indonesia, Malesia, Filippine, Singapore e Thailandia) e la Cina già beneficiano reciprocamente di dazi doganali ridotti o azzerati per un numero enorme di prodotti, mentre i restanti paesi membri dell'ASEAN (Cambogia, Laos, Myanmar e Vietnam) dovrebbero beneficiarne entro il 2015. Inoltre, la Cina ha concluso due *Closer Economic Partnership Arrangements* (CEPAs) con entrambe le regioni amministrative speciali, Hong Kong e Macao. La Repubblica popolare cinese e Taiwan hanno firmato un *Economic Cooperation Framework Agreement* (ECFA) nel giugno 2010, che è, di fatto, un accordo di libero scambio entrato in vigore nel 2011. Il partenariato strategico Unione Europea-Cina, che si

basa sull'EU *China trade and cooperation agreement* del 1985, si è ampliato fino ad includere gli affari esteri, le questioni di sicurezza e le sfide internazionali quali il cambiamento climatico e la governance dell'economia globale.

Al 16° vertice UE-Cina tenutosi il 21 novembre 2013 entrambe le parti hanno annunciato l'avvio di negoziati per un Accordo globale sugli investimenti. L'accordo prevede la progressiva liberalizzazione degli investimenti e l'eliminazione delle restrizioni per gli investitori. Fornirà anche un quadro giuridico più semplice e più sicuro per gli investitori di entrambe le parti, garantendo un accesso prevedibile a lungo termine per i mercati cinesi ed europei rispettivamente.

## DOCUMENTI DI SPEDIZIONE

Oltre alla dichiarazione in dogana, tradizionalmente richiesta per tutte le spedizioni verso paesi terzi (salvo all'interno dell'Unione europea), le merci con destinazione Cina devono essere accompagnate dai documenti di seguito riportati.

### a) Fattura commerciale

È il documento che descrive il dettaglio del bene in transazione, ed è necessario per lo sdoganamento della merce. Non vi è uno specifico formato per la predisposizione della fattura commerciale, l'importante è che essa sia scritta in inglese o in

cinese (possono essere previste altre lingue ma non in sostituzione). Da presentare in duplice copia.

### b) Fattura pro forma

È un documento contenente gli stessi dati della fattura commerciale ma in maniera più sintetica, in particolare essa deve contenere almeno il prezzo per singola unità e il costo totale. La fattura pro-forma può essere, eventualmente, richiesta dall'importatore per fare i suoi calcoli relativi al costo globale dell'operazione e gli permette, inoltre, di ottenere le eventuale licenze di importazione previste. Da presentare in unica copia.

### c) Certificato di origine

È il documento che certifica l'origine territoriale del bene importato e può essere, facoltativamente, richiesto dall'importatore o per altre ragioni. Il certificato di origine deve essere consegnato in unica copia.

### d) Certificato di analisi

Conferma che test microbiologici e fisico/chimici sono stati effettuati da un laboratorio competente del paese di origine.

Necessario per lo sdoganamento e l'accesso al mercato, le autorità cinesi accettano i certificati rilasciati da un laboratorio adeguato e debitamente accreditato nel paese di origine, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite.



Deve essere redatto in cinese o inglese e non è richiesta alcuna forma specifica.

#### e) **Certificato sanitario**

Documento che conferma che i prodotti di origine animale destinati all'importazione non sono infetti e non portano alcuna malattia infettiva.

Necessario per sdoganamento e l'accesso al mercato, viene rilasciato dalle autorità competenti del paese di origine<sup>1</sup>. Le autorità cinesi accettano i certificati veterinari rilasciati dall'autorità competente di ogni Stato membro dell'Unione europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite.

Nessuna forma specifica richiesta, deve essere presentato in originale.

Il certificato può essere preparato in qualsiasi lingua. Una traduzione in cinese o inglese può, tuttavia, essere necessaria.

#### f) **Certificato fitosanitario<sup>2</sup>**

Documento attestante che i vegetali e i prodotti vegetali che devono essere importati sono stati ispezionati secondo procedure appropriate, sono esenti da organismi nocivi da quarantena e praticamente indenni da altri organismi pericolosi e sono considerati conformi alle norme fitosanitarie vigenti del paese importatore. Rilasciato dalle appropriate autorità fitosanitarie del paese di origine. Le autorità fitosanitarie cinesi accettano i certificati rilasciati da un ente competente

di uno Stato membro dell'Unione Europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite.

Poiché i requisiti formali della certificazione sono standardizzati a livello globale, il certificato è conforme agli standard dell'accordo IPPC (International Plant Protection Convention).

Il certificato fitosanitario può essere preparato in qualsiasi lingua. Una traduzione in cinese o inglese può, tuttavia, essere necessaria. Deve essere presentato in originale.

#### g) **Certificato di libera vendita**

Conferma che i prodotti interessati sono liberamente venduti nel paese di origine.

Necessario per lo sdoganamento e l'accesso al mercato, il documento è di solito un prerequisito per la registrazione dei medicinali e prodotti correlati, ad esempio, cosmetici.

Nessuna forma specifica richiesta, può essere preparato in qualsiasi lingua, anche se una traduzione in cinese o inglese è raccomandata.

#### h) **Certificato di prodotto farmaceutico**

Attesta che i prodotti farmaceutici sono conformi agli standard riconosciuti a livello internazionale come stabilito dall'Organizzazione Mondiale della Sanità (OMS).

Può essere richiesto per la registrazione dei farmaci da parte dell'importatore.

Nessuna forma specifica richiesta, il certificato è di solito preparato in inglese. Una traduzione in cinese può, tuttavia, essere necessaria.

Le autorità cinesi accettano i certificati rilasciati da un laboratorio appropriato nel paese di origine, se tutte le informazioni sono presenti. Da presentare in originale.

#### i) **Scheda di sicurezza**

Documento contenente informazioni dettagliate sulle sostanze o i prodotti chimici in relazione ai loro potenziali rischi e istruzioni per la movimentazione delle merci.

Nessuna forma specifica richiesta. La scheda di sicurezza deve essere preparato dal fabbricante, fornitore o importatore in cinese o inglese.

#### i) **Dichiarazione di conformità**

Conferma che le merci da importare sono conformi alle norme e agli standard cinesi.

Il documento è un prerequisito per la China Compulsory Certification, illustrata di seguito, e deve essere redatto dal fabbricante delle merci su carta intestata in inglese o cinese.

### **NORMATIVA DEL SETTORE AGROALIMENTARE**

La norma di riferimento in Cina per quanto riguarda la sicurezza alimentare è la *Food Safety Law of the People's Republic of China* e relative *Implementation*

<sup>1</sup> I certificati sanitari per le carni sono rilasciati dalle ASL di appartenenza - Servizio veterinario.

<sup>2</sup> I certificati fitosanitari sono rilasciati dal servizio fitosanitario delle Regioni di appartenenza.



*Regulations* approvati nel febbraio 2009 che si basa sui principi del *White Paper on Food Quality and Safety* del novembre 2007 (che prevede quattro “dipartimenti”: salute, agricoltura, controllo e supervisione della qualità).

Il CAAC (*Certification and Accreditation Administration of China* - [www.cnca.gov.cn](http://www.cnca.gov.cn)) è l'ente che rilascia le autorizzazioni in tema di certificazione/controllo della qualità e sicurezza alimentare. Il modello di riferimento è l'HACCP.

Ulteriori misure sono state prese di recente in merito alla sicurezza alimentare come:

- *Measures for the Safety Administration of Imported and Exported Food* del 2011 (in vigore dal 2012);
- *Measures for the Supervision and Administration of the Inspection and Quarantine of Imported and Exported Meat Products* del 2011;
- *Measures for the Supervision and Administration of Inspection and Quarantine of Imported and Exported Aquatic Products* del 2011;
- Standard Nazionali (GB) predisposti dalle autorità per quasi ogni categoria di prodotto (soprattutto nel caso di *prepackaged food* come vino, caffè, acqua, latte, formaggi).

I provvedimenti presi nei confronti delle aziende che non rispettano la normativa contemplano la pubblicazione in una lista pubblica (*list of unlawful enterprises*) e successivamente, in caso di una seconda violazione

la loro chiusura. Tutta la catena dal produttore al distributore del prodotto è ritenuta responsabile della qualità/sicurezza dell'intero ciclo produttivo. Anche l'agenzia di pubblicità è responsabile con il produttore in relazione alla qualità/sicurezza del prodotto pubblicizzato.

Da un punto di vista amministrativo, l'importazione di prodotti alimentari in Cina dipende dal *Entry-Exit Inspection and Quarantine Bureau* (EEIQB) siti su base regionale ad esempio per l'area di Shanghai [www.shciq.gov.cn/english/](http://www.shciq.gov.cn/english/), che ha il compito di controllare che i prodotti alimentari importati siano conformi alla normativa cinese ed il loro sdoganamento.

#### **Registrazione degli esportatori stranieri di prodotti alimentari**

Documento che conferma che gli esportatori stranieri di prodotti alimentari sono registrati con l'Amministrazione generale per la supervisione della qualità, ispezione e quarantena della Repubblica popolare cinese (*General Administration for Quality Supervision, Inspection and Quarantine of the P.R. of China* - AQSIQ). L'iscrizione deve essere effettuata dall'esportatore presso l'AQSIQ, 9 Ma Dian East Rd, distretto di Hai Dian, CN-100088 Pechino, tel.: + 86 10 82262114, fax: +86 10 82.260.011. La domanda deve essere compilata in inglese e cinese, come indicato nel modulo esemplificativo. Deve essere presentata per via elettronica tramite il *Filing Management System*

*for Exporters/Agents and Consignee of Imported Food*: <http://ire.eciq.cn>.

Il tempo di elaborazione è di cinque giorni lavorativi. Non vi è alcuna tassa di elaborazione. Il periodo di validità della registrazione non è limitata. Tuttavia, i dati forniti devono essere aggiornati a seconda del caso. Anche il destinatario dei prodotti alimentari deve registrarsi con il *Filing Management System for Exporters/Agents and Consignee of Imported Food*. Le liste degli esportatori e degli importatori registrati vengono pubblicati sul sito web del AQSIQ. Una volta che gli esportatori sono registrati, sono tenuti a fornire e aggiornare informazioni sui loro partner commerciali cinesi a scopo di tracciabilità.

Gli esportatori di prodotti alimentari vengono anche registrati a livello intergovernativo, sotto l'amministrazione della *Certification and Accreditation Administration of the P.R. of China* (CNCA). Alla fine del processo viene assegnato un numero di registrazione, che deve essere visualizzato sull'etichetta dei rispettivi prodotti. Prima di procedere con la registrazione come esportatore conviene verificare con il Chinese Certification and Accreditation Administration (CNCA) se il prodotto alimentare da esportare richiede una procedura di registrazione, cioè se sia soggetto a protocolli SPS (Misure sanitarie e fitosanitarie) come nel caso di carne e derivati o dei prodotti vegetali. In questi casi il CNCA, se l'azienda viene ritenuta conforme anche a seguito di ispezioni effettuate nello



stabilimento da ispettori cinesi, registra la ditta come produttore esportatore straniero.

Il ricorso alla figura dell'importatore in Cina è obbligatorio in quanto tutte le operazioni di import-export devono essere effettuate tramite società dotate di licenza per il commercio estero.

Gli importatori sono registrati per la tipologia di alimento o di bevanda oggetto dell'importazione presso le autorità addette al controllo in dogana. È possibile consultare il registro pubblicato sul sito del MOFCOM: <http://win.mofcom.gov.cn/en/>.

Chi esporta per la prima volta ha bisogno di acquisire un certificato di verifica dell'etichettatura per alimenti importati emesso dal CIQ, che attesti la conformità alle regole cinesi e la cui validità è di due anni.

È richiesta, inoltre, la presentazione al CIQ, di solito da parte dell'importatore mediante l'agente su incarico dell'esportatore e preferibilmente prima dell'arrivo della merce al porto di destinazione, della seguente documentazione:

- documentazione originale e in copia per dimostrare di poter produrre e vendere nel Paese d'origine (licenza per la produzione, certificato di origine, certificato sanitario, attestato di libera vendita, informazioni sulle pratiche produttive di qualità e di salubrità, certificazione autocontrollo);
- certificazione attestante la registrazione come esportatore straniero;

- informazioni sul tipo di alimento e sulle modalità di stoccaggio da osservare;
- informazioni sulle tipologie di alimenti esportati e quantità esportate negli ultimi due anni (se applicabile);
- copia del contratto
- documento del legale rappresentante;
- documentazione di supporto a quanto riportato in etichetta, per esempio:
- indicazione "riserva", indicazioni nutrizionali (claims), indicazioni salutistiche (accompagnate dalla copia del certificato di approvazione per alimenti salutistici importati rilasciato dalla *China's State Food and Drug Administration - SFDA*), richiami relativi alle certificazioni del sistema qualità dell'azienda in base a norme internazionali (GMP, ISO 9002 ecc.), onorificenze o menzioni di merito ecc.;
- moduli di dichiarazione relativi al trasporto navale (quantità, tipo di merce, prezzo ecc.).

Al destinatario della merce registrato viene attribuito dal CIQ un codice. All'arrivo al porto, il CIQ locale esamina la merce e preleva da tre a cinque confezioni o da quattro a sei bottiglie per il campionamento e l'ispezione. Se il prodotto è conforme viene rilasciato il certificato sanitario CIQ.

Gli uffici preposti controllano gli aspetti doganali e rilasciano la dichiarazione di entrata doganale.

Per i prodotti a base di carne suina stagionati per un periodo non inferiore a 313 giorni e prodotti a base di carne cotti è richiesta l'iscrizione in un'apposita lista di stabilimenti abilitati. L'inserimento in lista ha luogo solo a seguito di esito favorevole dell'ispezione da parte delle Autorità cinesi. La richiesta di inserimento nel programma ispettivo deve essere inviata per il tramite delle Regioni e delle ASL di appartenenza. Gli stabilimenti che intendono fare richiesta dovranno inviare apposita domanda corredata di verbale di sopralluogo della ASL che esprime il parere favorevole e dal formulario richiesto dalle Autorità Cinesi opportunamente compilato.

A seguito della domanda lo stabilimento viene immediatamente messo in programma per una ispezione da parte delle Autorità cinesi; il tempo di esecuzione dell'ispezione dipende dalla disponibilità delle Autorità cinesi e può richiedere tempi particolarmente lunghi; l'ultima missione cinese in Italia risale al 2006.

### CHINA COMPULSORY CERTIFICATION (CCC)

Molti prodotti, per poter essere esportati in Cina ed immessi nel mercato locale ovvero commercializzati anche qualora ivi realizzati, devono essere debitamente certificati e riportare il marchio di qualità cinese CCC (*China Compulsory Certification*) che certifica la conformità dei beni agli standard



cinesi di sicurezza, compatibilità elettromagnetica e protezione ambientale del prodotto.

La lista dei prodotti soggetti a certificazione obbligatoria è riportata in uno specifico catalogo pubblicato dalle autorità cinesi e consultabile al link <http://www.ccc-cn.org/en/Catalogue.html>.

Nel catalogo rientrano più di 20 categorie merceologiche, a loro volta suddivise in sottocategorie afferenti la vita e la salute umana, la protezione dell'ecosistema, delle piante, degli animali e la salvaguardia della sicurezza nazionale.

#### **Prodotto e componente**

Nel caso in cui sia un prodotto che un suo componente rientrino nell'obbligo di certificazione e marcatura per essere importati in Cina, vale quanto segue:

- se il prodotto è già assemblato il componente può non essere certificato (a meno che non sia considerato un componente critico);
- se il prodotto non è assemblato, il componente deve essere certificato.
- Nel caso in cui, invece, il prodotto non rientra nel suddetto obbligo mentre vi rientra il componente, vale quanto segue:
- se il prodotto è già assemblato non è richiesta la certificazione.

#### **Esenzioni**

È prevista l'esenzione per quei prodotti che, pur appartenenti al suddetto catalogo, sono importati per esposizioni, fiere, presentazioni, etc. purché non destinati alla commercializzazione.

Procedure particolari di esenzione sono inoltre previste per:

- prodotti destinati alla ricerca/sviluppo o a prove;
- componenti importati per assemblaggio/lavorazione conto terzi, quando il prodotto finale è destinato interamente all'esportazione;
- prodotti destinati alla riparazione/manutenzione oppure ricambi di prodotti fuori produzione.
- Per i prodotti esentati è comunque richiesta un'approvazione specifica di esenzione.

#### **Enti certificatori**

Il marchio CCC è gestito dal *Chinese government agency Certification and Accreditation Administration* (CNCA – [www.cnca.gov.cn](http://www.cnca.gov.cn)), competente anche per l'interpretazione ufficiale delle norme. Il certificato viene rilasciato esclusivamente da un ente certificatore cinese, al quale deve essere sottoposta sia la domanda che la documentazione richiesta, ed è valido per 5 anni. Gli operatori interessati ad ottenere la CCC possono rivolgersi direttamente a tale ente, per competenza merceologica, oppure appoggiarsi ad enti privati autorizzati dalle autorità cinesi. Non è concessa alcuna forma di autocertificazione.

#### **TRASPORTO E IMBALLAGGIO**

##### **a) Documenti di trasporto**

In funzione del vettore utilizzato.

##### **b) Lista dei colli**

È il documento che descrive il tipo, la natura (casce, cartoni, sacchi) ed il numero degli imballi preparati per la spedizione della merce, nonché il contenuto di ciascuno di essi. Deve essere preparata in inglese o cinese e presentata in unica copia.

##### **c) Trattamento degli imballaggi in legno**

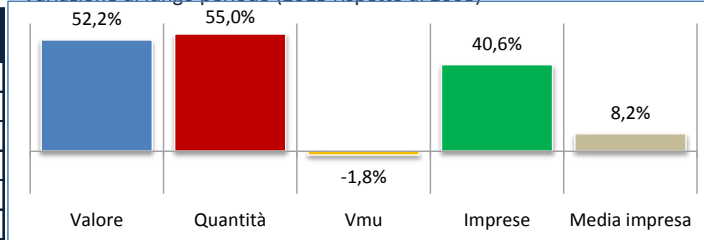
Dal mese di gennaio 2006 gli imballaggi in legno destinati alla Cina devono essere trattati e marchiati secondo le norme ISPM-15 FAO.



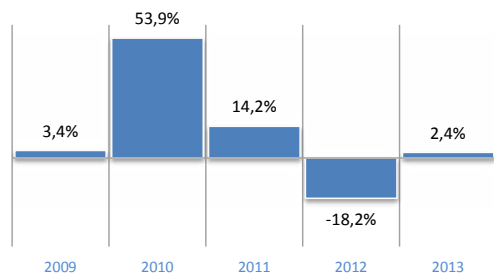
## Dati di sintesi

Anno	Valore (in euro 2013)	Quantità	Valore medio unitario	Imprese esportatrici	Valore medio per impresa
2008	928.599.766	130.582.953	7,111	1.727	537.695
2009	959.717.755	181.547.746	5,286	1.597	600.950
2010	1.477.373.699	224.853.996	6,570	1.906	775.117
2011	1.687.322.027	231.772.527	7,280	2.192	769.764
2012	1.380.167.385	204.299.766	6,756	2.340	589.815
2013	1.413.770.709	202.458.225	6,983	2.429	582.038

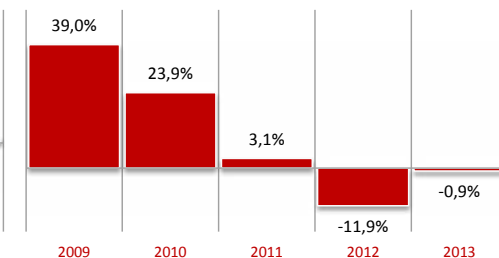
## Variazione di lungo periodo (2013 rispetto al 2008)



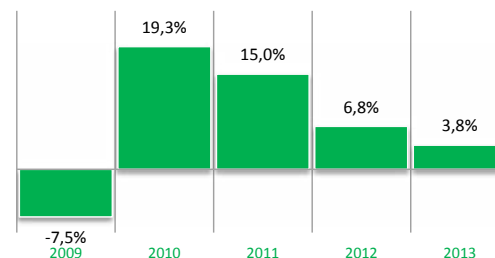
## Variazione valore (euro 2013)



## Variazione quantità



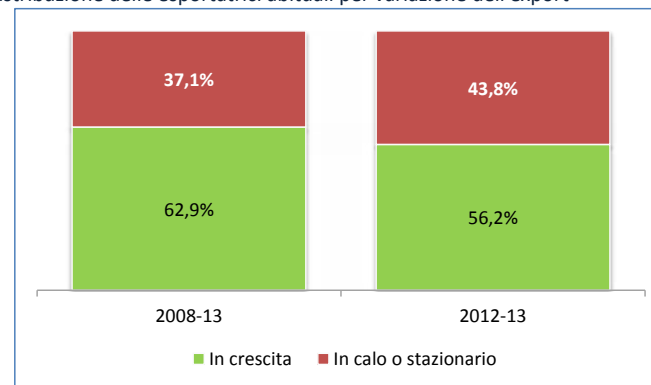
## Variazione numero imprese



## Distribuzione cumulata del valore

	Quota	
Le prime 3 imprese realizzano il	<b>12,4%</b>	del valore complessivo
Le prime 5 imprese realizzano il	<b>18,5%</b>	del valore complessivo
Le prime 10 imprese realizzano il	<b>28,8%</b>	del valore complessivo
Le prime 25 imprese realizzano il	<b>46,1%</b>	del valore complessivo
Le prime 50 imprese realizzano il	<b>58,8%</b>	del valore complessivo

## Distribuzione delle esportatrici abituali per variazione dell'export



## Imprese compresenti, nuove esportatrici e non più esportatrici

	2008-2013		2012-2013	
	Valore	Quota	Valore	Quota
Esportatrici abituali	806	33,2%	1.392	57,3%
Nuove esportatrici	1.623	66,8%	1.037	42,7%
Non più esportatrici	921	37,9%	948	39,0%
TOTALE 2013	2.429	100,0%	2.429	100,0%

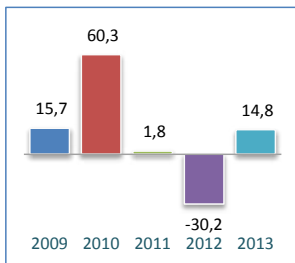


### I dati per provincia

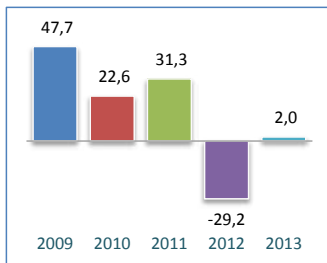
Rank	Paese	Valore 2013	Quota	Imprese coinvolte	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Irend breve valore	Irend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio per impresa	Irend valore medio per impresa	Valutazione trend
1	Bologna	480.856.795	34,0%	1.058	8,4	↑	↑	↑	↑	454.496	↓	
2	Ferrara	68.617.515	4,9%	87	2,6	↑	→	↑	↓	788.707	↑	
3	Forlì-Cesena	67.718.141	4,8%	226	6,0	↑	↑	↑	→	299.638	↑	
4	Modena	234.617.576	16,6%	484	11,3	↑	↓	↑	↑	484.747	↑	
5	Piacenza	109.258.245	7,7%	116	6,5	↑	↓	↑	↓	941.881	↑	
6	Parma	162.192.047	11,5%	197	7,2	↑	↓	↑	↓	823.310	↑	
7	Ravenna	71.898.893	5,1%	112	2,7	↑	↑	↑	↓	641.954	↑	
8	Reggio Emilia	195.944.477	13,9%	332	10,5	↑	→	↑	↑	590.194	↑	
9	Rimini	22.667.020	1,6%	84	14,3	↑	→	↑	↑	269.845	↑	
TOTALE		1.413.770.709	100,0%	2.429	7,0	↑	→	↑	→	582.038	↑	

Variazione del valore per anno. Periodo 2008-2013

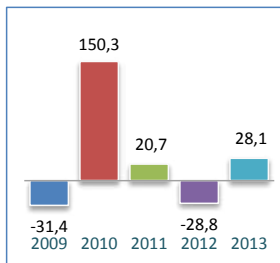
#### BOLOGNA



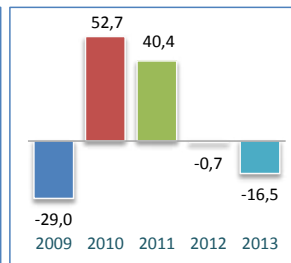
#### FERRARA



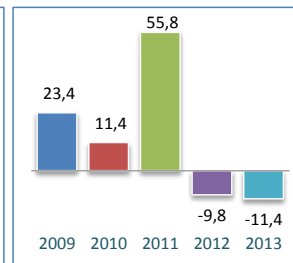
#### FORLÌ-CESENA



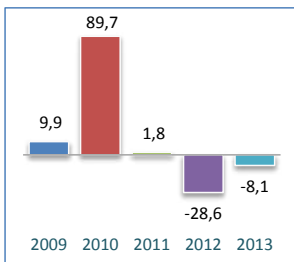
#### MODENA



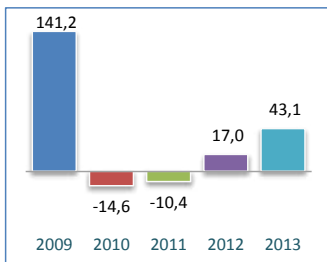
#### PIACENZA



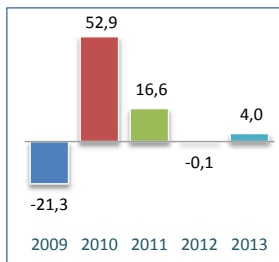
#### PARMA



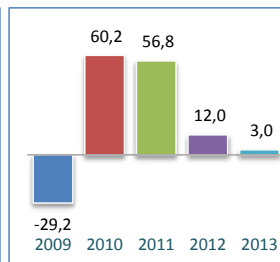
#### RAVENNA



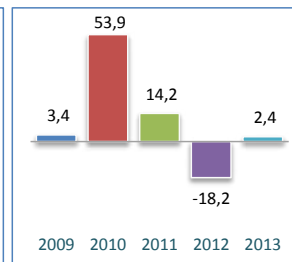
#### REGGIO EMILIA



#### RIMINI



#### EMILIA-ROMAGNA





## I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 1 di 2

Rank	Paese	Valore	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato
1	Fabbricazione di macchine automatiche per la dosatura, la confezione e per l'imballaggio (incluse parti e accessori)	207.794.170	106	62,876	↑	↗	↑	↑	1.960.322	↗	
2	Fabbricazione di autoveicoli	131.864.359	7	69,008	↑	↓	↓	↑	18.837.766	↑	
3	Fabbricazione di macchine utensili per la formatura dei metalli (incluse parti e accessori ed escluse le parti intercambiabili)	66.281.073	68	19,613	↗	↗	↑	↓	974.722	↓	
4	Raccolta di rifiuti solidi non pericolosi	61.870.731	13	0,977	↑	↗	↓	↘	4.759.287	↑	
5	Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali nca (incluse parti e accessori)	54.948.679	268	19,228	↑	↓	↗	↑	205.032	↑	
6	Confezioni di abbigliamento sportivo o indumenti particolari	41.575.130	116	179,526	↑	↑	↑	↑	358.406	↑	
7	Fabbricazione di organi di trasmissione (esclusi quelli idraulici e quelli per autoveicoli, aeromobili e motocicli)	40.887.553	95	9,420	↓	↘	↑	↑	430.395	↓	
8	Fabbricazione di altri rubinetti e valvole	40.744.431	97	21,719	↑	↑	↑	↑	420.046	↑	
9	Fabbricazione di macchine per l'industria alimentare, delle bevande e del tabacco (incluse parti e accessori)	37.227.952	38	67,897	↑	↑	↘	↑	979.683	↑	
10	Fabbricazione di altre pompe e compressori	36.405.941	122	21,300	↑	↑	↑	↑	298.409	↑	





## I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 2 di 2

Rank	Paese	Valore	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato
11	Fabbricazione di contatori di elettricità, gas, acqua ed altri liquidi, di bilance analitiche di precisione, di apparecchi di misura e regolazione (includere parti staccate e accessori)	31.685.721	113	85,292	↑	↑	↗	↑	280.405	↑	
12	Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici	30.775.022	7	786,502	↑	↑	↑	↑	4.396.432	↑	
13	Fabbricazione di piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti	30.054.439	59	0,890	↑	↑	↑	↑	509.397	↑	
14	Fabbricazione di macchine e apparecchi di sollevamento e movimentazione	29.798.970	84	13,456	↑	↑	↑	↑	354.750	↓	
15	Fabbricazione di altre parti ed accessori per autoveicoli	28.685.001	89	8,393	↑	↑	↑	↑	322.303	↑	
16	Fabbricazione di attrezzature di uso non domestico per la refrigerazione e la ventilazione; fabbricazione di condizionatori domestici fissi	26.783.834	59	16,207	↑	↑	↑	↑	453.963	↑	
17	Fabbricazione di apparecchiature fluidodinamiche	23.518.163	94	18,239	↑	↓	↑	↑	250.193	↓	
18	Fabbricazione di macchine da miniera, cava e cantiere (includere parti e accessori)	22.999.265	66	11,154	↓	↑	↑	↑	348.474	↓	
19	Fabbricazione di altre macchine utensili (includere parti e accessori)	22.899.192	103	12,471	↑	↑	↑	↓	222.322	↓	
20	Confezione in serie di abbigliamento esterno	21.318.438	100	135,225	↑	↑	↑	↓	213.184	↑	



## Documenti e formalità per l'esportazione in MESSICO



(Estratto dalla banca dati  
"Schede Export" di WorldPass)



**CODICE PAESE:** (412), MX

**CAPITALE:** Città del Messico

**CITTÀ PRINCIPALI:** San Diego-Tijuana,  
Guadalajara, Monterrey

**SUPERFICIE (KM<sup>2</sup>):** 1.958.201

**POPOLAZIONE:** 112 milioni

**PIL:** 1.327 miliardi di \$

**PIL/PRO-CAPITE:** 15.600 \$

**SETTORI ECONOMICI:** agricoltura (3,6% del Pil);  
industria (36,6%); servizi (59,8%)

**RELIGIONI:** cattolica 89,9%, protestante 5,2%.

**LINGUE UFFICIALI:** spagnolo

**MONETA:** Peso messicano (MXN)

**FUSO ORARIO:** 6 ore indietro rispetto all'orario  
del meridiano di Greenwich; 7 ore indietro  
rispetto all'Italia



## TRATTAMENTI PREFERENZIALI

Nel quadro del NAFTA, il Messico aderisce ad un *free trade agreement* (FTA) con il Canada e gli Stati Uniti. Il Messico è anche un membro della *Latin American Integration Association* (ALADI, che comprende Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Colombia, Cuba, Ecuador, Messico, Panama, Paraguay, Perù, Uruguay e Venezuela). Ha concluso accordi di libero scambio con l'Unione Europea e l'*European Free Trade Association* (EFTA, comprendente l'Islanda, il Liechtenstein, la Norvegia e la Svizzera). Inoltre, un accordo di libero scambio multilaterale è in vigore tra il Messico e i paesi del *Central American Common Market* (CACM): Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicaragua. Ulteriori accordi di libero scambio bilaterali sono in vigore con la Bolivia, il Cile, la Colombia, Israele, il Giappone, il Perù e l'Uruguay.

Il Messico ha concluso un accordo quadro e un accordo parziale preferenziale per il settore automobilistico con il *Southern Common Market* (MERCOSUR, che comprende Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay e Venezuela) e accordi preferenziali parziali con l'Argentina, il Brasile, l'Ecuador, Panama e il Paraguay. Insieme con il Cile, la Colombia e il Perù, costituisce la *Pacific Alliance*. Un obiettivo di questa alleanza è la creazione di una zona di libero scambio tra gli

Stati membri.

Nel 1997, il Messico è stato il primo paese dell'America Latina a firmare un Accordo di partenariato economico, coordinamento politico e di cooperazione con l'UE. Questo "*Global Agreement*" comprendeva disposizioni commerciali che sono state sviluppati in un più vasto *Free Trade Agreement*, entrato in vigore nell'ottobre 2000 per la parte relativa agli scambi di merci e nel 2001 per quella relativa agli scambi di servizi.

## DOCUMENTI DI SPEDIZIONE

Oltre alla dichiarazione in dogana, tradizionalmente richiesta per tutte le spedizioni verso paesi terzi (salvo all'interno dell'Unione europea), le merci con destinazione Messico devono essere accompagnate dai documenti di seguito riportati.

### a) Fattura commerciale

In Messico qualsiasi spedizione con un valore dichiarato in dogana superiore ai 300 USD, o l'equivalente in un'altra valuta, necessita di una fattura commerciale. Deve essere compilata in spagnolo, inglese o francese. Se la fattura commerciale è compilata in una lingua diversa, è necessaria una traduzione in spagnolo. Deve essere presentata per via elettronica attraverso la *Mexican Single Window of Foreign Trade* (VUCEM)

prima dello sdoganamento della merce. Su richiesta delle autorità doganali, la fattura può anche essere presentata in originale o in copia. I dati minimi che devono essere contenuti in fattura sono stabiliti dalle *Mexican General Foreign Trade Rules* (RCGMCE):

- tipo di operazione (import/export);
- luogo e data di consegna;
- nome, indirizzo e numero di identificazione fiscale del venditore;
- nome, indirizzo e Taxpayer Registration number (RFC) del destinatario;
- numero di autorizzazione dell'agente doganale, se necessario;
- Taxpayer Registration numbers (RFC) delle persone autorizzate a consultare i dati trasmessi;
- numero di fattura;
- descrizione commerciale dettagliata della merce, tra cui marca, modello e sotto-modello;
- categoria/tipologia e quantità in unità merceologiche, unità di misura, numeri di identificazione o di serie (se presenti);
- prezzi unitari e totali, indicati nella rispettiva valuta e in USD.

Le autorità doganali dispongono che tutti i documenti contenenti una motivazione/dichiarazione giurata devono essere compilati dalla persona responsabile di tale dichiarazione e confermati mediante firma



elettronica (FIEL). Tuttavia, tali documenti devono essere trasmessi alla dogana da un agente doganale usando il suo FIEL.

Una volta che le informazioni sopra indicate sono trasmesse, il VUCEM emetterà una conferma denominata COVE *number*. Questo numero deve essere inserito nella dichiarazione doganale di importazione.

Le informazioni trasmesse con il COVE prevalgono sulle informazioni contenute nella fattura originale o in altri documenti che attestano il valore della merce.

Come prova dell'origine preferenziale, può essere utilizzata una dichiarazione su fattura. In alternativa, la dichiarazione può essere fatta anche su qualsiasi altro documento commerciale che descriva i prodotti in questione in maniera sufficientemente dettagliata da consentirne l'identificazione. Queste dichiarazioni possono essere presentate al posto del certificato di circolazione EUR.1.

Se il prezzo franco fabbrica della spedizione non supera i 6.000 euro, la dichiarazione su fattura può essere fatta da qualsiasi esportatore. Per le spedizioni con valore superiore a 6.000 euro, solo gli esportatori che sono stati autorizzati dalle autorità doganali possono preparare la dichiarazione.

Come qualsiasi prova dell'origine preferenziale, la dichiarazione su fattura è valida per dieci mesi dalla data di rilascio nel paese di esportazione e deve

essere presentata entro tale termine alle autorità doganali del paese importatore.

Il testo della dichiarazione su fattura deve essere scritto utilizzando la formulazione concordata in una delle lingue ufficiali fornite nel protocollo di origine.

#### **b) Certificato di origine**

Necessario solo se espressamente richiesto dall'importatore o per altre ragioni. Se viene utilizzato un certificato EUR.1 o l'origine delle merci è indicata sulla fattura commerciale o qualsiasi altro documento commerciale, il certificato di origine non è necessario.

#### **c) Certificato di circolazione EUR.1**

Certifica l'origine UE delle merci. È utilizzato per importare le merci sotto un regime di accordo preferenziale e per facilitare le operazioni di sdoganamento di un prodotto laddove esiste un mutuo riconoscimento degli standard tra il paese esportatore e il paese importatore. Viene rilasciato dalle autorità doganali ai sensi del codice doganale comunitario.

L'EUR.1 ha una validità di dieci mesi dalla data di rilascio nel paese di esportazione e deve essere presentato entro tale termine alle autorità doganali del paese importatore.

In alternativa, l'origine preferenziale delle merci può essere dichiarata sulla fattura commerciale o

su qualsiasi altro documento commerciale. Se il prezzo Franco fabbrica (EXW) della spedizione non supera i 6.000 euro, la dichiarazione su fattura può essere fatta da qualsiasi esportatore. Di contro, per le spedizioni con un valore superiore ai 6.000 euro, solo gli esportatori autorizzati dalle autorità doganali possono fare la dichiarazione su fattura.

I funzionari doganali messicani possono respingere l'EUR.1 se certi requisiti formali non sono stati rispettati. Si raccomanda di utilizzare la versione spagnola dell'EUR.1 o di avvalersi della possibilità di dichiarare l'origine preferenziale sulla fattura commerciale (se applicabile), al fine di evitare malintesi. Particolare attenzione deve essere prestata all'inclusione del codice tariffario doganale corrispondente (a quattro digit) delle merci.

#### **d) Certificato sanitario**

Documento attestante che i prodotti di origine animale destinati all'importazione in Messico non sono infetti e non portano alcuna malattia infettiva. Rilasciato dalle autorità competenti del paese di origine. Le autorità messicane accettano i certificati veterinari rilasciati dall'ente competente di ogni Stato membro dell'Unione europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite.

Nessuna forma specifica richiesta; il certificato può essere preparato in qualsiasi lingua. Una traduzione in spagnolo può, tuttavia, essere necessaria.



Deve essere presentato in originale.

#### **e) Certificato di analisi**

Documento attestante che test microbiologici e fisico/chimici sono stati effettuati da un laboratorio competente del paese di origine.

Le autorità messicane accettano i certificati rilasciati da un laboratorio adeguato e debitamente accreditato del paese d'origine, se tutte le informazioni richieste sono fornite.

Il certificato di analisi può essere preparato in qualsiasi lingua. Tuttavia, una traduzione in inglese o spagnolo può essere richiesta.

Nessuna forma specifica richiesta; deve essere presentato in originale.

#### **f) Certificato di buona prassi di fabbricazione**

Documento provante che il sito produttivo e i suoi metodi di produzione sono conformi ai requisiti di *Good Manufacturing Practice (GMP)*.

Rilasciato dalle autorità competenti del paese di origine. Le autorità messicane accettano i certificati rilasciati dall'ente competente di ogni Stato membro dell'Unione europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite.

Nessuna forma specifica richiesta; il certificato può essere preparato in qualsiasi lingua. Tuttavia, una traduzione in spagnolo è raccomandabile.

#### **g) Certificato di libera vendita**

Documento che conferma che i prodotti in questione sono liberamente venduti nel paese di origine.

Può essere richiesto per lo sdoganamento e l'accesso al mercato.

In generale, il certificato viene rilasciato da un'autorità competente o da un'altra istituzione nel paese di origine, ad esempio la Camera di commercio.

Nessuna forma specifica richiesta; il certificato può essere preparato in qualsiasi lingua. Tuttavia, una traduzione in spagnolo o in inglese può essere richiesta.

Contenuto minimo:

- nome e indirizzo del produttore;
- nome e proprietà del prodotto, tra cui, ad esempio, la concentrazione, il nome e la quantità di principio attivo;
- luogo e data di consegna;
- firma e timbro dell'autorità preposta al rilascio.

### **TRASPORTO E IMBALLAGGIO**

#### **a) Documenti di trasporto**

In funzione del vettore utilizzato.

#### **b) Lista dei colli**

Può essere richiesta per lo sdoganamento. Se la fattura commerciale contiene tutte le specifiche di

solito incluse in una lista dei colli, non è necessaria una lista dei colli separata. Nessuna forma specifica richiesta. La lista dei colli deve essere preparata dall'esportatore secondo la prassi commerciale standard, compresi i dettagli del contenuto dei colli, la designazione delle merci, le marche e i numeri.

#### **c) Trattamento degli imballaggi in legno**

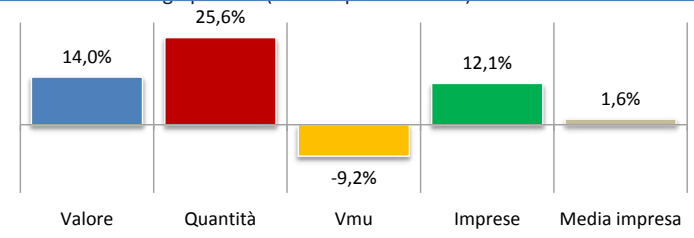
Gli imballaggi in legno destinati al Messico devono essere trattati e marchiati secondo le norme ISPM-15 FAO.



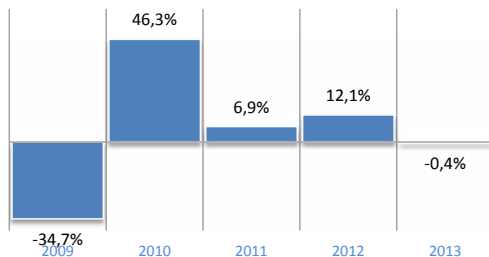
### Dati di sintesi

Anno	Valore (in euro 2013)	Quantità	Valore medio unitario	Imprese esportatrici	Valore medio per impresa
2008	353.285.831	44.644.455	7,913	1.244	283.992
2009	230.716.903	27.641.693	8,347	1.091	211.473
2010	337.427.303	39.698.203	8,500	1.266	266.530
2011	360.701.714	47.242.459	7,635	1.274	283.125
2012	404.490.314	55.524.096	7,285	1.304	310.192
2013	402.690.760	56.057.345	7,184	1.395	288.667

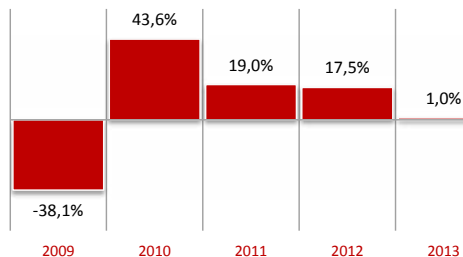
### Variazione di lungo periodo (2013 rispetto al 2008)



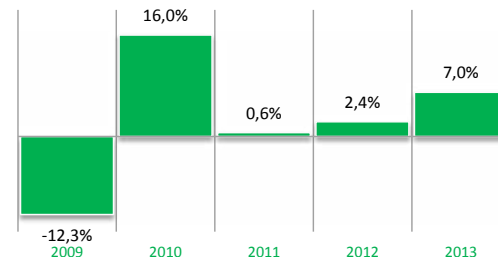
### Variazione valore (euro 2013)



### Variazione quantità



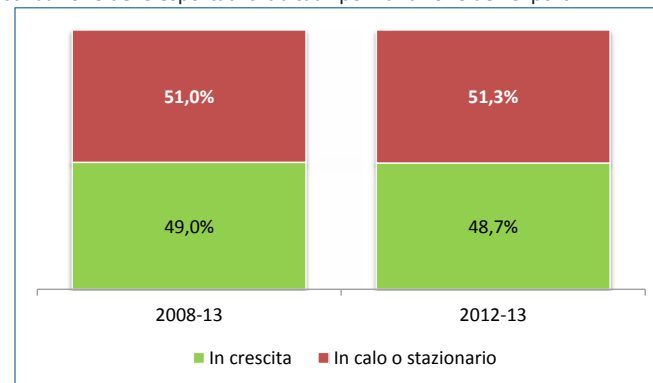
### Variazione numero imprese



### Distribuzione cumulata del valore

Quota		
Le prime 3 imprese realizzano il	<b>11,7%</b>	del valore complessivo
Le prime 5 imprese realizzano il	<b>16,3%</b>	del valore complessivo
Le prime 10 imprese realizzano il	<b>24,7%</b>	del valore complessivo
Le prime 25 imprese realizzano il	<b>41,2%</b>	del valore complessivo
Le prime 50 imprese realizzano il	<b>56,2%</b>	del valore complessivo

### Distribuzione delle esportatrici abituali per variazione dell'export



### Imprese compresenti, nuove esportatrici e non più esportatrici

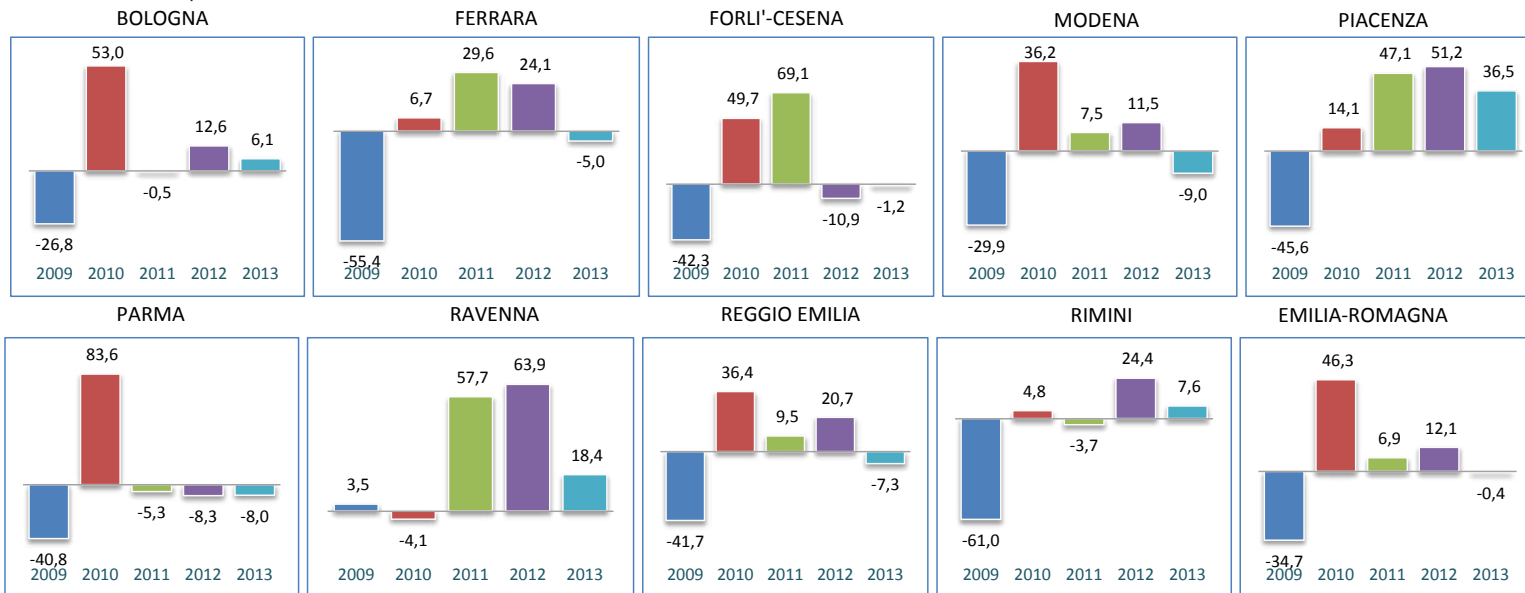
	2008-2013		2012-2013	
	Valore	Quota	Valore	Quota
Esportatrici abituali	582	41,7%	889	63,7%
Nuove esportatrici	813	58,3%	506	36,3%
Non più esportatrici	662	47,5%	415	29,7%
TOTALE 2013	1.395	100,0%	1.395	100,0%



## I dati per provincia

Rank	Paese	Valore 2013	Quota	Imprese coinvolte	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Irend breve valore	Irend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio per impresa	Irend valore medio per impresa	Valutazione trend
1	Bologna	121.467.719	30,2%	531	12,9	↑	↑	↑	↘	228.753	↑	
2	Ferrara	2.667.674	0,7%	36	3,6	↓	↘	↑	↓	74.102	↓	
3	Forlì-Cesena	15.557.931	3,9%	75	8,1	↑	↘	↓	↓	207.439	↑	
4	Modena	84.447.518	21,0%	343	4,1	↘	↓	↑	↓	246.203	↘	
5	Piacenza	23.161.039	5,8%	55	21,0	↑	↑	↓	↑	421.110	↑	
6	Parma	53.624.930	13,3%	132	9,9	↓	↓	↘	↓	406.249	↓	
7	Ravenna	24.693.623	6,1%	66	5,0	↑	↑	↑	↘	374.146	↑	
8	Reggio Emilia	72.773.311	18,1%	256	6,3	↘	↓	↘	↓	284.271	↘	
9	Rimini	4.297.015	1,1%	41	7,8	↓	↑	↘	↓	104.805	↓	
	<b>TOTALE</b>	<b>402.690.760</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.395</b>	<b>7,2</b>	↑	↘	↑	↓	<b>288.667</b>	↑	

Variazione del valore per anno. Periodo 2008-2013





## I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 1 di 2

Rank	Paese	Valore	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato
1	Fabbricazione di macchine automatiche per la dosatura, la confezione e per l'imballaggio (incluse parti e accessori)	60.423.007	105	49,939	↓	↗	↗	↑	575.457	↓	
2	Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali nca (incluse parti e accessori)	28.504.905	235	14,091	↑	↓	↗	↓	121.297	↑	
3	Fabbricazione di macchine da miniera, cava e cantiere (incluse parti e accessori)	18.395.862	91	9,138	↑	↓	↑	↑	202.152	↓	
4	Fabbricazione di macchine e apparecchi di sollevamento e movimentazione	16.201.547	78	14,391	↓	↗	↑	↓	207.712	↓	
5	Fabbricazione di piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti	15.394.969	60	0,744	↑	↓	↑	↗	256.583	↓	
6	Fabbricazione di macchine di impiego generale ed altro materiale meccanico nca	14.602.497	111	14,732	↑	↑	↑	↓	131.554	↑	
7	Fabbricazione di autoveicoli	11.142.443	9	59,430	↘	↑	↓	↑	1.238.049	↑	
8	Fabbricazione di macchine utensili per la formatura dei metalli (incluse parti e accessori ed escluse le parti intercambiabili)	10.136.216	59	11,086	↗	↗	↑	↓	171.800	↓	
9	Fabbricazione di contatori di elettricità, gas, acqua ed altri liquidi, di bilance analitiche di precisione, di apparecchi di misura e regolazione (incluse parti staccate e accessori)	9.460.476	79	32,332	↑	↓	↗	↓	119.753	↑	
10	Fabbricazione di mobili per uso medico, apparecchi medicali, di materiale medico-chirurgico e veterinario, di apparecchi e strumenti per odontoiatria (incluse parti staccate e accessori)	8.280.212	34	35,325	↑	↑	↑	↑	243.536	↑	





I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 2 di 2

Rank	Paese	Valore	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato
11	Fabbricazione di macchine per l'industria delle materie plastiche e della gomma (incluse parti e accessori)	8.243.734	26	29,184	↓	↘	↓	↓	317.067	↑	
12	Fabbricazione di macchine per la metallurgia (incluse parti e accessori)	7.908.687	6	13,072	↑	↓	↑	↓	1.318.115	↑	
13	Fabbricazione di altre parti ed accessori per autoveicoli	7.800.607	67	9,680	→	↑	↑	↑	116.427	↓	
14	Produzione di vino spumante e altri vini speciali	7.538.520	11	1,836	↑	→	↑	↑	685.320	↑	
15	Fabbricazione di altre macchine utensili (incluse parti e accessori)	7.375.949	88	13,888	↑	↑	↑	↓	83.818	↓	
16	Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici	7.130.083	3	108,755	↑	↓	↓	↑	2.376.694	↑	
17	Fabbricazione di macchine per la stampa e la legatoria (incluse parti e accessori)	6.595.975	19	25,618	↑	↑	↑	↓	347.157	↑	
18	Fabbricazione di stampi, portastampi, sagome, forme per macchine	6.535.371	15	25,922	↑	↑	↓	↓	435.691	↑	
19	Fabbricazione di macchine per l'industria alimentare, delle bevande e del tabacco (incluse parti e accessori)	6.529.825	48	28,439	↑	↑	↑	↓	136.038	↑	
20	Fabbricazione di trattori agricoli	6.439.129	3	6,336	↓	↓	→	↑	2.146.376	↓	



## Documenti e formalità per l'esportazione negli USA



(Estratto dalla banca dati "Schede Export" di WorldPass)



**CODICE PAESE:** (400), US

**CAPITALE:** Washington D.C.

**CITTÀ PRINCIPALI:** New York, Los Angeles, Chicago, San Francisco

**SUPERFICIE (KM<sup>2</sup>):** 9.629.047

**POPOLAZIONE:** 311 milioni

**PIL:** 16.720 miliardi di \$

**PIL/PRO-CAPITE:** 52.800 \$

**SETTORI ECONOMICI:** agricoltura (1,1% del Pil); industria (19,5%); servizi (79,4%)

**RELIGIONE:** Protestanti 52%, Cattolici 24%

**LINGUE UFFICIALI:** inglese

**MONETA:** Dollaro, USD

**FUSO ORARIO:** Rispetto all'orario del Meridiano di Greenwich gli Stati Uniti sono indietro, a secondo della zona: Zona Orientale: 5ore; Alaska: da Ketchikan a Skagway 8 ore; Zona Centrale: 6 ore; da Skagway a 141° ovest 9 ore; Zona Montagne: 7ore; da 141° ovest a 162° ovest 10 ore; Zona Pacifico: 8 ore; dal 162° ovest al punto più ad est 11 ore; Hawaii: 10 ore. Rispetto all'Italia aggiungere 1 ora.



## TRATTAMENTI PREFERENZIALI

Gli Stati Uniti hanno concluso accordi di libero scambio con 20 paesi: Australia; Bahrain; Canada; Cile; Colombia; Costa Rica; Repubblica Dominicana; El Salvador; Guatemala; Honduras; Israele; Giordania; Corea del Sud; Messico; Marocco; Nicaragua; Oman; Panama; Perù; Singapore. Attualmente è in corso la negoziazione di un accordo commerciale regionale Asia-Pacifico, conosciuto come Trans-Pacific Partnership (TPP) Agreement, con l'obiettivo di migliorare il commercio e gli investimenti tra i paesi partner, promuovere l'innovazione, la crescita economica e lo sviluppo, e sostenere la creazione e il mantenimento di posti di lavoro. Un altro importante tipo di accordo commerciale è il Trade and Investment Framework Agreement (TIFA). I TIFA costituiscono dei forum per gli Stati Uniti e gli altri governi per discutere questioni di reciproco interesse con l'obiettivo di migliorare la cooperazione e le opportunità per il commercio e gli investimenti.

Gli Stati Uniti sono membri del WTO dal 1 gennaio 1995. Nelle loro relazioni con l'Unione Europea, gli Stati Uniti hanno sviluppato una intensa cooperazione attraverso riunioni regolari annuali (Summit) e attraverso la realizzazione nel 2007, di un Consiglio economico transatlantico il cui obiettivo è di abolire le barriere regolamentari al commercio tra i due partner e di favorire la convergenza delle future regolamentazioni

in un certo numero di campi (proprietà intellettuale, settore automobilistico, prodotti farmaceutici ecc.).

Il dialogo tra i due principali attori nel commercio mondiale è sfociato nel negoziato per l'instaurazione del TTIP, Transatlantic Trade and Investment Partnership, che prevede l'instaurazione di un'area di libero scambio tra Unione europea e Stati Uniti.

L'accordo, che ha per oggetto l'instaurazione di un'area di libero scambio tra Ue e Stati Uniti, porterebbe all'abolizione dei dazi e alla riduzione delle barriere non tariffarie. Ulteriori materie sono: regolamentazione, appalti e commesse pubbliche, proprietà intellettuale e sviluppo sostenibile, sussidi e esportazioni in regime di dumping e sulla legislazione antitrust.

Il via libera al negoziato è stato dato a febbraio 2013 da parte degli USA e a giugno 2013 da parte dell'Ue. Il primo round della trattativa ha avuto luogo a Washington tra l'8 e il 12 luglio 2013 e a fine settembre 2014 si è tenuto il settimo round.

## DOCUMENTI DI SPEDIZIONE

Oltre alla dichiarazione in dogana, tradizionalmente richiesta per tutte le spedizioni verso paesi terzi (salvo all'interno dell'Unione europea), le merci con destinazione Stati Uniti devono essere accompagnate dai documenti di seguito riportati.

### a) Fattura commerciale

Deve essere in lingua inglese o in un'altra lingua

purché provvista di adeguata traduzione in inglese. Deve essere presentata in unica copia; ulteriori copie possono essere richieste per specifiche esigenze di importazione. I dati della fattura possono essere inviati anche elettronicamente attraverso l'Automated Invoice Interface o EDIFACT. Se la fattura non è disponibile al momento dell'ingresso, i funzionari della dogana degli Stati Uniti possono accettare una documentazione sintetica, a condizione che l'importatore fornisca una dichiarazione scritta in cui si impegna a presentare successivamente la fattura vera e propria.

Se i funzionari doganali accettano tale presentazione ritardata, gli importatori devono lasciare una cauzione che copra il valore fatturato della merce più un'ulteriore metà. La fattura deve essere presentata entro 120 giorni dall'entrata, o, se la fattura è richiesta per fini statistici, entro 50 giorni dall'entrata.

### b) Fattura pro forma

Contiene i dettagli della transazione e viene emessa prima e in aggiunta alla fattura commerciale.

Può essere accettata in casi specifici, ad esempio se l'importatore non è in grado di presentare la fattura commerciale, al momento dello sdoganamento.

Nessuna forma specifica richiesta, la fattura pro forma deve essere preparata in inglese. In alternativa, può essere presentata in un'altra lingua insieme ad una traduzione in inglese.



### c) Certificato di origine

Deve essere consegnato in originale. Necessario solo se espressamente richiesto dall'importatore o per altri motivi.

### d) Certificato di analisi

Necessario per il vino. Può essere richiesto in alcuni casi dall'Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau nel caso siano necessari chiarimenti/approfondimenti (nella sostanza è richiesto molto raramente). La certificazione consiste in una dichiarazione rilasciata da autorità del Paese di produzione o da un organismo preposto al controllo delle pratiche enologiche.

### e) Certificato fitosanitario<sup>1</sup>

Attesta che una data partita di merce, costituita da vegetali o prodotti vegetali (piante, legname, tuberi, ortaggi, sementi, ecc.) sia perfettamente conservata e conforme ai requisiti richiesti dalla normativa fitosanitaria e, in particolare, che non sia contaminata da organismi nocivi (insetti, batteri, parassiti e altri organismi patogeni). Le autorità veterinarie degli Stati Uniti accettano il certificato rilasciato dall'autorità competente di uno Stato Membro dell'Unione Europea, se tutte le informazioni specifiche sono fornite.

Poiché i requisiti formali della certificazione sono standardizzati a livello globale, il certificato è conforme agli standard dell'accordo IPPC (*International Plant Protection Convention*).

Il certificato fitosanitario può essere preparato in qualsiasi lingua. Una traduzione in inglese può, tuttavia, essere necessaria. Deve essere presentato in originale.

### f) Certificato sanitario

Attesta che i prodotti di origine animale che devono essere importati non sono infetti e non possono trasmettere alcuna malattia infettiva. Rilasciato dalle appropriate autorità del paese di origine<sup>2</sup>. Le autorità statunitensi accettano i certificati rilasciati da un'autorità competente di uno Stato membro dell'Unione Europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite. Deve essere preparato in inglese e presentato in originale.

### g) Codice di Identificazione Produttore (MID)

Codice che identifica il produttore (non statunitense) di un bene, in conformità con le disposizioni di legge; può essere un prerequisito per la dichiarazione doganale di importazione o per l'entrata/consegna immediate.

L'autorità responsabile è la Customs and Border Protection (CBP).

Il MID deve essere predisposto dall'importatore in conformità con le disposizioni di legge statunitense di cui al 19 CFR 102.

Il codice MID contiene fino a 15 caratteri senza spazi:

- Codice ISO del paese (due caratteri);
- Nome del fabbricante (primi tre caratteri di ciascuno delle prime due parole);

- Indirizzo del fabbricante (prime quattro cifre del numero maggiore nel tratto di strada di indirizzo);
- Nome della città (prime tre lettere).

Per articoli aventi più di un produttore, il codice MID va indicato per ciascun produttore, separatamente.

Nel caso in cui la fattura elenchi più ragioni sociali o indirizzi, le informazioni del MID devono essere relative alla sede legale della società.

## IL BIOTERRORISM ACT

La Food and Drug Administration (FDA) ha adottato una regolamentazione che obbliga le società straniere e americane a registrarsi presso i suoi uffici quando queste sono impegnate nella catena agroalimentare (produzione, condizionamento, imballaggio o stoccaggio dei prodotti alimentari).

E' richiesta obbligatoriamente una dichiarazione verso la FDA per qualsiasi importazione verso gli Stati Uniti di prodotti alimentari (comprese le bevande) destinate al consumo umano o animale. Nel dicembre 2003 "The United States Food and Drug Administration" (FDA) e "The U.S bureau of Customs and Border Protection" (CBP) hanno definito una "compliance policy guide" individuando una strategia che tuteli i consumatori dal bioterrorismo e nello stesso modo non interrompa, o turbi in qualsiasi modo, il flusso del commercio internazionale, anche in accordo con il "Bioterrorism Act" (Public Health Security and bioterrorism

<sup>1</sup> I certificati fitosanitari sono rilasciati dal servizio fitosanitario delle Regioni di appartenenza.

<sup>2</sup> I certificati sanitari per le carni sono rilasciati dalle ASL di appartenenza - Servizio veterinario



Preparedness and Response Act of 2002).

Questa legge presenta due principali provvedimenti:

- Registrazione degli impianti: il FDA richiede che gli stabilimenti nazionali e stranieri che producono, lavorano, confezionano o conservano cibi destinati al consumo umano o animale negli Stati Uniti, si registrino presso il FDA. Aziende agricole con sede negli U.S.A., negozi al dettaglio, ristoranti e strutture non-profit che preparano o servono prodotti alimentari direttamente al consumatore, sono esenti da questi obblighi. Inoltre la registrazione dello stabilimento non è richiesta per spedizioni da privato a privato (ad esempio regali natalizi);
- Notifica di Preavviso dell'Importazione di alimenti: il FDA richiederà che chi importa o esporta prodotti alimentari negli U.S.A. -inclusi agenti o spedizionieri, sottoponga al FDA una Notifica di Preavviso (Prior Notice) per ogni articolo spedito, a partire dal 12 dicembre 2003.

### Chi deve registrarsi

È obbligatorio registrare ogni stabilimento, industria, laboratorio con cui il cibo destinato all'esportazione verso gli Stati Uniti sia venuto in contatto; dunque tutti quegli stabilimenti che producono, trasformano, sintetizzano, preparano, trattano, modificano o manipolano gli alimenti definiti ed elencati dal Federal Food, Drug and Cosmetic Act ovvero tutti quei prodotti

solidi o liquidi destinati al consumo da parte dell'uomo o degli animali.

Tagliare, sbucciare, lavare, incerare, imbottigliare, marchiare o impacchettare vengono considerati tutti indistintamente processi di trasformazione. Dovranno essere registrati anche quegli stabilimenti che si occupano del confezionamento dei prodotti e che quindi vengono a diretto contatto con i prodotti stessi, le società di stoccaggio, i magazzini, i silos e i serbatoi per lo stoccaggio di liquidi.

Se un'azienda possiede più stabilimenti dislocati in più punti, ciascun stabilimento che produce alimenti destinati agli Stati Uniti dovrà essere registrato. Non hanno bisogno di registrazione multipla invece le aziende con più edifici situati in un'unica località e aventi indirizzo unico. Se, al contrario, più stabilimenti che producono alimenti diversi sono concentrati in un unico edificio, ognuno di essi dovrà essere registrato. Non avrà bisogno di registrazione l'azienda che – nonostante produca, trasformi, confezioni e manipoli alimenti – li invii, prima dell'esportazione verso gli Stati Uniti, a un secondo stabilimento per ulteriori trasformazioni, per il confezionamento o per qualsiasi altra manipolazione. In tal caso, solo il secondo stabilimento dovrà essere registrato presso il FDA. Nel caso in cui tale secondo stabilimento si limiti a una attività marginale (quale la sola etichettatura del prodotto), entrambi gli stabilimenti sono soggetti a registrazione.

### Chi non ha bisogno di registrazione

- Abitazioni private di individui anche se vi si producono confezionano o depositano alimenti.
- Stabilimenti di raccolta e distribuzione di acqua potabile non in bottiglia, come ad esempio i servizi di distribuzione comunali.
- Veicoli che in qualità di vettori trasportano alimenti esclusivamente lungo il percorso predefinito.
- Aziende agricole ("farms" nella versione inglese) ossia stabilimenti che coltivano e raccolgono (lavaggio, pulitura, surgelamento, sono da considerarsi parte della coltivazione) e/o allevano animali (inclusi gli allevamenti di frutti di mare). Il termine "farm" in questo specifico caso si riferisce esclusivamente agli stabilimenti che lavorano, confezionano o stoccano alimenti a condizione che tutti gli alimenti trattati siano stati coltivati e raccolti nella stessa azienda agricola o in un'azienda agricola dello stesso proprietario.
- Ristoranti, ossia stabilimenti che preparano e vendono alimenti direttamente ai consumatori per il consumo immediato. Non possono essere considerati Ristoranti quegli stabilimenti che forniscono cibo a mezzi di trasporto internazionali (per esempio treni o aerei).
- Stabilimenti che si occupano di vendita al dettaglio. Se tali stabilimenti contemporaneamente producono, trasformano, confezionano o stoccano cibo, non devono essere registrati se la loro



funzione primaria rimane quella di distribuire direttamente al consumatore.

- Stabilimenti alimentari non-profit (definiti dal § 501(c)(3) dell'Internal Revenue Code statunitense) come ad esempio opere di carità che preparano o servono cibo direttamente al consumatore o che forniscono pasti o cibo da distribuire negli Stati Uniti e destinati sia al consumo sia umano che animale.
- Pescherecci che pescano e trasportano pesce. Tali pescherecci possono anche lavorare e congelare il pesce che hanno a bordo.
- Stabilimenti che ricadono esclusivamente nella giurisdizione del U.S. Department of Agriculture (USDA) come quelli che producono esclusivamente prodotti a base di carne, pollame e uova.

In generale, è valida la regola secondo cui gli stabilimenti in cui le attività sono di carattere misto devono necessariamente essere registrati (per esempio, aziende agricole che producono arance e poi le trasformano producendo spremute o succhi di frutta).

### Chi deve provvedere alla registrazione

La registrazione deve essere presentata obbligatoriamente da proprietari, operatori o agenti responsabili di uno stabilimento che produce, trasforma (a partire da uno o più ingredienti), confeziona o stocca prodotti alimentari, siano essi destinati a essere consumati dall'uomo o da animali. Ognuno dei soggetti

sopra elencati ha la facoltà di delegare terzi a effettuare la procedura di registrazione.

È importante sottolineare che gli stabilimenti stranieri (non statunitensi) devono registrarsi obbligatoriamente tramite un agente che vive o mantiene una sede commerciale negli Stati Uniti ed è ivi fisicamente presente.

L'agente può essere una persona fisica, una associazione o una società. La funzione dell'agente è quella del *trait d'union* fra il FDA e lo stabilimento, sia per quel che riguarda le comunicazioni di routine che per quelle relative a emergenze. Il FDA può trasmettere tutte le comunicazioni dirette allo stabilimento straniero registrato direttamente all'agente statunitense incaricato.

### Modalità di registrazione

Le modalità operative della registrazione sono illustrate dalla stessa FDA nel proprio sito, che riporta tutte le informazioni sulla procedura di registrazione e i relativi moduli da compilare on-line. Ai fini della registrazione presso la FDA, gli esportatori dovranno nominare un agente che risiede e svolga la propria attività negli Stati Uniti. I prodotti di un'impresa estera non registrata non potranno essere ammessi negli Stati Uniti.

La registrazione presso la FDA è gratuita; è raccomandata la registrazione on-line da effettuarsi collegandosi al sito [www.access.fda.gov](http://www.access.fda.gov) operativo 24 ore al giorno, tutti

i giorni della settimana. Il sistema creato dall'agenzia è in grado di accettare la registrazione elettronica da qualsiasi parte del mondo, assegnando il numero di registrazione istantaneamente, non appena saranno inserite tutte le informazioni richieste che riguardano: la ragione sociale e l'indirizzo completo della ditta con l'indicazione del contatto telefonico per eventuali emergenze; in modo analogo dovranno essere riportati i dati del proprietario o del direttore della ditta e dell'agente designato negli Stati Uniti; le categorie di prodotti trattati, i nomi commerciali utilizzati e infine la dichiarazione di veridicità delle informazioni fornite resa da persona autorizzata.

### PRIOR NOTICE

Le imprese registrate saranno tenute a dare preavviso (*prior notice*) alla FDA di ogni spedizione di prodotti alimentari negli Stati Uniti, pena la non ammissione delle merci nel Paese e il loro blocco nel porto di arrivo. Il preavviso permetterà all'FDA di avere il tempo di esaminare e valutare le informazioni prima dell'arrivo di un prodotto alimentare, per pianificare eventuali ispezioni o bloccare gli alimenti contaminati. Sono soggetti alla *prior notice* tutti i prodotti alimentari e le bevande, ad eccezione dei prodotti trasportati come bagaglio personale, di carne, pollame, uova e prodotti a base dei medesimi in quanto soggetti a normative specifiche del ministero dell'agricoltura.



La notifica anticipata può essere redatta da chiunque abbia le informazioni necessarie, cioè dal proprietario o dall'esportatore che spedisce l'articolo alimentare; essa può essere trasmessa al FDA da una terza persona, diversa da colui che la redige. A ogni modo, essa deve essere compilata nel paese di origine della merce, che per il FDA coincide con l'ultimo paese in cui la merce è stata trasformata o confezionata.

La prior notice deve essere inviata elettronicamente collegandosi al Prior Notice System Interface (PNSI) della FDA ([www.access.fda.gov](http://www.access.fda.gov)) o tramite l'Automated Broker Interface (ABI), del Sistema Commerciale ACS, qualora il preavviso venga inviato da un broker doganale. I termini per la presentazione del preavviso sono i seguenti:

- Non più di 15 giorni prima della data prevista di arrivo, per invii effettuati tramite il PNSI (Prior Notice Systems Interface);
- Non più di 30 giorni prima della data prevista di arrivo, per la presentazione fatta attraverso l'ABI/ACS.
- Contenuto minimo del documento:
- Nome e indirizzo della persona che presenta la notifica anticipata e il nome e l'indirizzo della sua azienda
- Tipo di ingresso e "Customs and Border Protection" - Identificativo CBP se disponibile)
- Descrizione dei beni comprendente: nome comune e nome commerciale, codice prodotto della FDA,

quantità stimata del lotto, numeri di codice o altri elementi di identificazione (se del caso)

- Nome e indirizzo del fabbricante
- Nome e, se conosciuto, indirizzo del produttore
- Paese di produzione
- Nome e indirizzo del mittente
- Paese di spedizione o mailing
- Nome e indirizzo dell'importatore
- Nome e indirizzo del proprietario
- Nome e indirizzo del destinatario finale
- Nome e indirizzo del vettore e modalità di trasporto
- Informazioni sulla spedizione – tipo e tempistica
- Denominazione di qualsiasi paese in cui non sia stato consentito l'ingresso al prodotto.

Sono soggetti alla prior notice anche i campioni commerciali, gli omaggi e le merci in transito. Nel preavviso devono essere incluse informazioni relative al prodotto inviato, dovranno essere indicati il porto di destinazione e le altre modalità di trasporto, l'orario di arrivo previsto, la ditta produttrice o esportatrice, il soggetto che effettua la notifica con l'indicazione del numero di registrazione e il destinatario della merce stessa.

Inoltre, a gennaio del 2011 è entrato in vigore il Food Safety Modernization Act (FSMA). Questo atto mira ad una maggiore prevenzione delle malattie di origine alimentare e a garantire la sicurezza alimentare attraverso controlli e ispezioni.

Anche i prodotti alimentari importati sono compresi,

per esempio attraverso la verifica del fornitore o la certificazione di conformità con i requisiti di sicurezza alimentare.

Diverse disposizioni specifiche concernenti l'attuazione della legge sono ancora in fase di elaborazione da parte della FDA.

## **TRASPORTO E IMBALLAGGIO**

### **a) Documenti di trasporto**

In funzione del vettore utilizzato.

### **b) Lista dei colli**

Documento contenente i dettagli della spedizione che serve come base per il trattamento doganale delle merci. Nessuna forma specifica richiesta, la Lista dei colli deve essere preparata dall'esportatore in inglese secondo la prassi commerciale standard. Da presentare in triplice copia.

### **c) Trattamento degli imballaggi in legno**

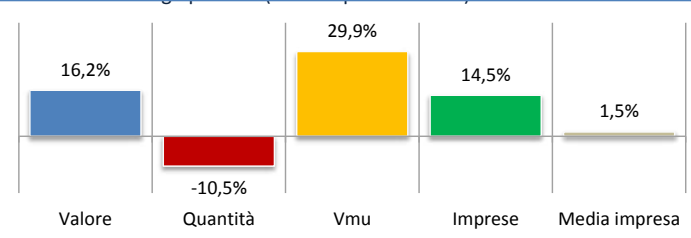
Gli Stati Uniti adottano lo Standard internazionale ISPM-15 FAO.



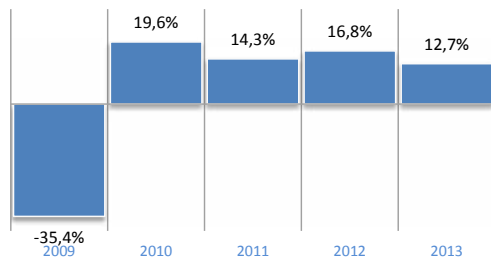
## Dati di sintesi

Anno	Valore (in euro 2013)	Quantità	Valore medio unitario	Imprese esportatrici	Valore medio per impresa
2008	3.908.794.006	1.050.025.571	3,723	4.331	902.515
2009	2.523.997.498	606.765.068	4,160	3.626	696.083
2010	3.018.308.307	709.285.496	4,255	4.156	726.253
2011	3.449.462.883	746.197.282	4,623	4.512	764.509
2012	4.029.189.093	837.559.122	4,811	4.480	899.373
2013	4.542.655.206	939.696.134	4,834	4.957	916.412

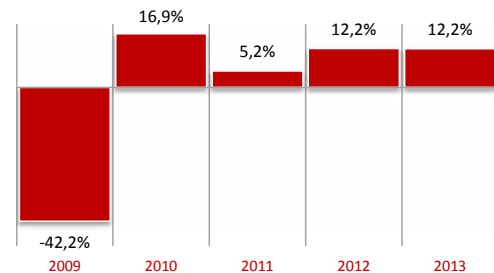
## Variazione di lungo periodo (2013 rispetto al 2008)



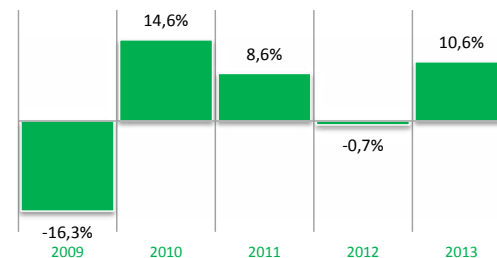
## Variazione valore (euro 2013)



## Variazione quantità



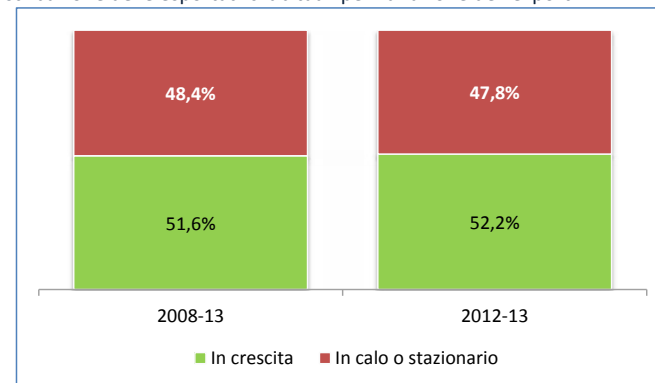
## Variazione numero imprese



## Distribuzione cumulata del valore

Quota	
Le prime 3 imprese realizzano il	<b>21,6%</b> del valore complessivo
Le prime 5 imprese realizzano il	<b>29,8%</b> del valore complessivo
Le prime 10 imprese realizzano il	<b>38,2%</b> del valore complessivo
Le prime 25 imprese realizzano il	<b>48,7%</b> del valore complessivo
Le prime 50 imprese realizzano il	<b>58,1%</b> del valore complessivo

## Distribuzione delle esportatrici abituali per variazione dell'export



## Imprese compresenti, nuove esportatrici e non più esportatrici

	2008-2013		2012-2013	
	Valore	Quota	Valore	Quota
Esportatrici abituali	2.103	42,4%	3.078	62,1%
Nuove esportatrici	2.854	57,6%	1.879	37,9%
Non più esportatrici	2.228	44,9%	1.402	28,3%
TOTALE 2013	4.957	100,0%	4.957	100,0%

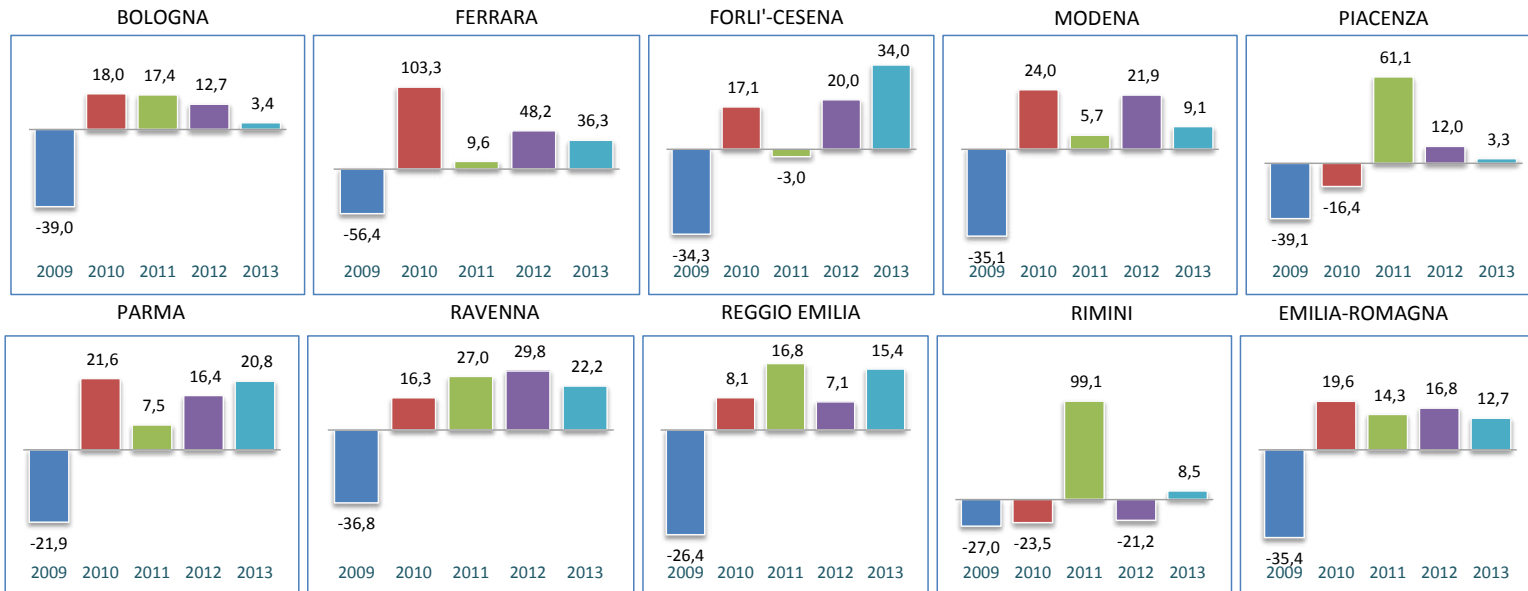




### I dati per provincia

Rank	Paese	Valore 2013	Quota	Imprese coinvolte	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Irend breve valore	Irend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio per impresa	Irend valore medio per impresa	Valutazione trend
1	Bologna	1.053.227.093	23,2%	2.264	11,0	→	↗	↑	↑	465.206	↓	↑
2	Ferrara	474.606.298	10,4%	134	5,5	↑	↑	↓	↑	3.541.838	↑	↑
3	Forlì-Cesena	207.758.010	4,6%	356	3,5	↑	↑	↘	↑	583.590	↑	↑
4	Modena	1.486.874.929	32,7%	1.096	3,7	↑	↑	↘	↑	1.356.638	↑	↑
5	Piacenza	137.028.586	3,0%	219	7,5	↓	↗	↑	→	625.701	↘	↑
6	Parma	379.977.145	8,4%	424	9,5	↑	↑	→	↑	896.173	↑	↑
7	Ravenna	127.813.760	2,8%	231	3,6	↑	↑	↘	↑	553.306	↑	↑
8	Reggio Emilia	543.504.689	12,0%	660	3,9	↑	↑	↓	↑	823.492	↑	↑
9	Rimini	131.864.696	2,9%	191	2,1	↘	↑	↑	↑	690.391	↓	↑
	<b>TOTALE</b>	<b>4.542.655.206</b>	<b>100,0%</b>	<b>4.957</b>	<b>4,8</b>	<b>↑</b>	<b>↑</b>	<b>↑</b>	<b>↑</b>	<b>916.412</b>	<b>↑</b>	<b>↑</b>

Variazione del valore per anno. Periodo 2008-2013





## I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 1 di 2

Rank	Paese	Valore	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato
1	Fabbricazione di autoveicoli	1.082.110.678	26	35,874	↑	↑	↓	↓	41.619.641	↑	
2	Fabbricazione di piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti	357.248.005	183	0,671	↓	↑	↓	→	1.952.175	↓	
3	Fabbricazione di altre parti ed accessori per autoveicoli	258.994.620	211	3,365	↓	↓	↑	↓	1.227.463	↓	
4	Fabbricazione di macchine automatiche per la dosatura, la confezione e per l'imballaggio (incluse parti e accessori)	227.062.744	194	60,920	↑	↑	↑	↓	1.170.427	↑	
5	Fabbricazione di motori a combustione interna (incluse parti e accessori ed esclusi i motori destinati ai mezzi di trasporto su strada e ad aeromobili)	152.209.564	146	11,306	↑	↑	↑	↓	1.042.531	↑	
6	Fabbricazione di organi di trasmissione (esclusi quelli idraulici e quelli per autoveicoli, aeromobili e motocicli)	143.468.003	175	8,600	↑	↓	↑	↓	819.817	↓	
7	Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali nca (incluse parti e accessori)	130.321.513	625	12,569	↑	↑	↑	↓	208.514	→	
8	Fabbricazione di macchine da miniera, cava e cantiere (incluse parti e accessori)	120.574.407	217	7,497	↓	→	↑	↑	555.642	↓	
9	Fabbricazione di macchine e apparecchi di sollevamento e movimentazione	94.385.986	159	9,246	↑	↑	↑	→	593.623	↑	
10	Fabbricazione di altre pompe e compressori	81.373.631	185	16,733	↑	↑	↑	→	439.857	↑	



## I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 2 di 2

Rank	Paese	Valore	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato
11	Fabbricazione di motocicli e motoveicoli (inclusi i motori)	80.446.428	3	44,270	↑	↓	↓	↘	26.815.476	↑	
12	Costruzione di imbarcazioni da diporto e sportive	72.277.689	7	46,659	↑	↑	↑	↓	10.325.384	↑	
13	Produzione dei derivati del latte	68.802.568	46	9,985	↑	↑	↓	↑	1.495.708	↑	
14	Fabbricazione di altri rubinetti e valvole	59.815.835	127	23,592	↑	→	↗	↑	470.991	↑	
15	Produzione di condimenti e spezie	58.483.314	97	2,159	↑	↑	↑	↘	602.921	↑	
16	Confezioni di abbigliamento sportivo o indumenti particolari	58.200.610	276	151,696	↑	↑	↑	↓	210.872	↑	
17	Fabbricazione di macchine di impiego generale ed altro materiale meccanico nca	54.543.558	205	23,495	↑	↑	↓	↑	266.066	↑	
18	Fabbricazione di calzature	53.513.192	196	134,874	↑	↑	↑	↓	273.026	↓	
19	Fabbricazione di apparecchiature fluidodinamiche	52.773.762	139	12,932	↑	↓	↑	↓	379.667	↑	
20	Confezione in serie di abbigliamento esterno	48.938.580	198	189,502	↓	↓	↓	↘	247.165	↓	



## Documenti e formalità per l'esportazione in VIETNAM



(Estratto dalla banca dati  
"Schede Export" di WorldPass)



**CODICE PAESE:** (690), VN

**CAPITALE:** Hanoi

**CITTÀ PRINCIPALI:** Ho Chi Minh City,  
Haiphong, Da Nang

**SUPERFICIE:** (km<sup>2</sup>) 331.690

**POPOLAZIONE:** 86 milioni

**PIL:** 170 miliardi di \$

**PIL/PRO-CAPITE:** 4.000 \$

**SETTORI ECONOMICI:** agricoltura (19,3%  
del PIL); industria (38,5%); servizi (42,2%)

**RELIGIONI:** Buddista 85%, Cristiana 8%

**LINGUE UFFICIALI:** Vietnamita

**MONETA:** Dong

**FUSO ORARIO:** 7 ore avanti rispetto  
all'orario del Meridiano di Greenwich  
6 ore avanti rispetto all'Italia.



## TRATTAMENTI PREFERENZIALI

Il Vietnam è un membro dell'*Association of Southeast Asian Nations* (ASEAN), insieme a Brunei Darussalam, Cambogia, Indonesia, Laos, Malesia, Myanmar, Filippine, Singapore e Thailandia. Pertanto, fa parte dell'*ASEAN Free Trade Area* (AFTA) e garantisce un trattamento preferenziale ai paesi membri dell'ASEAN. Il *Common Effective Preferential Tariff* (CEPT) *Scheme*, precedentemente applicato nell'ambito dell'AFTA è stato sostituito dall'*ASEAN Trade in Goods Agreement* (ATIGA), che comprende misure tariffarie e non tariffarie.

L'ASEAN ha concluso accordi di libero scambio con Australia, Nuova Zelanda (*ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Agreement - AANZFTA*), Cina (*ASEAN-China Free Trade Agreement - ACFTA*), India e Sud Corea.

L'AANZFTA è entrato in vigore il 1° gennaio 2010 mentre così come l'ACFTA, che è inizialmente stato recepito dai sei stati fondatori dell'ASEAN (Brunei Darussalam, Indonesia, Malesia, Filippine, Singapore e Thailandia). I restanti Stati membri dell'ASEAN devono notificare la ratifica dell'accordo entro il 2015. Inoltre, per il Vietnam è in vigore, dal 1° dicembre 2008, l'*ASEAN Japan Comprehensive Economic Partnership Agreement* (AJCEPA). L'AJCEPA prevede l'abolizione delle tariffe e la riduzione delle barriere non tariffarie entro un periodo di dieci anni

dalla sua entrata in vigore ed è soggetto a ratifica individuale da ciascuno Stato membro dell'ASEAN. Il Vietnam ha concluso accordi di libero scambio bilaterali anche con il Cile e il Giappone. Le merci originarie ai sensi di tali accordi possono beneficiare di un trattamento preferenziale in Vietnam.. L'Unione Europea e l'ASEAN portano avanti una cooperazione in campo economico, politico e sociale. Mentre i negoziati per un accordo di libero scambio UE-ASEAN sono sospesi, l'Unione Europea ha deciso di aprire negoziati individuali con diversi paesi dell'associazione tra cui il Vietnam.

## DOCUMENTI DI SPEDIZIONE

Oltre alla dichiarazione in dogana, generalmente richiesta per i paesi terzi (salvo all'interno dell'Unione europea), le spedizioni con destinazione Vietnam devono essere accompagnate dai documenti di seguito riportati.

### a) Fattura commerciale

Deve essere redatta in inglese e presentata alle autorità doganali vietnamite in originale. Poiché non esistono norme nazionali specifiche relative al contenuto della fattura commerciale, questa deve essere completata con le informazioni solitamente utilizzate nelle pratiche commerciali internazionali.

### b) Certificato di origine

Può essere richiesto dall'importatore o dalle autorità doganali.

### c) Certificato fitosanitario

Documento attestante che i vegetali e i prodotti vegetali che devono essere importati sono stati ispezionati secondo procedure appropriate, sono esenti da organismi nocivi da quarantena e praticamente indenni da altri organismi pericolosi e sono considerati conformi alle norme fitosanitarie vigenti del paese importatore. Rilasciato dalle appropriate autorità fitosanitarie del paese di origine<sup>1</sup>. Le autorità fitosanitarie vietnamite accettano i certificati rilasciati da un'autorità competente di uno Stato membro dell'Unione Europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite.

Poiché i requisiti formali della certificazione sono standardizzati a livello globale, il certificato è conforme agli standard dell'accordo IPPC (*International Plant Protection Convention*).

Il certificato fitosanitario può essere preparato in qualsiasi lingua. Una traduzione in inglese può, tuttavia, essere necessaria. Deve essere presentato in originale.

### d) Certificato di analisi

Attesta che test microbiologici e chimico/fisici

<sup>1</sup> I certificati fitosanitari sono rilasciati dal servizio fitosanitario delle Regioni di appartenenza.



sono stati condotti sui prodotti da importare da un laboratorio accreditato nel paese di origine. Le autorità vietnamite accettano i certificati rilasciati da un'autorità competente di uno Stato membro dell'Unione Europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite. Può essere preparato in qualsiasi lingua. Una traduzione in inglese è, tuttavia, raccomandata.

#### e) Certificato di libera vendita

Documento che conferma che i prodotti da esportare sono liberamente venduti nel paese di origine.

Può essere richiesto per lo sdoganamento e l'accesso al mercato. Il documento è di solito un prerequisito per la registrazione dei medicinali e dei prodotti relativi, ad esempio: cosmetici, pesticidi e prodotti alimentari specifici. In generale, il certificato viene rilasciato da un'autorità competente o da un'altra istituzione nel paese di origine, ad esempio la Camera di Commercio.

Può essere preparato in qualsiasi lingua. Tuttavia, una traduzione in inglese è raccomandata.

#### f) Certificato sanitario

Attesta che i prodotti di origine animale che devono essere importati non sono infetti e non possono trasmettere alcuna malattia infettiva. Rilasciato dalle appropriate autorità del paese di origine<sup>2</sup>. Le autorità vietnamite accettano i certificati rilasciati

da un'autorità competente di uno Stato membro dell'Unione Europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite.

Può essere preparato in qualsiasi lingua. Una traduzione in vietnamita o in inglese può, tuttavia, essere necessaria. Deve essere presentato in originale.

#### g) Certificazione di conformità alle Norme di Buona Fabbricazione

Attesta che un sito produttivo e i suoi metodi di produzione sono conformi ai requisiti di Good Manufacturing Practice (GMP). Rilasciato dalle appropriate autorità del paese di origine. Le autorità vietnamite accettano i certificati rilasciati da un'autorità competente di uno Stato membro dell'Unione Europea, se tutte le informazioni pertinenti sono fornite.

Può essere preparato in qualsiasi lingua, anche se una traduzione in vietnamita o in inglese è raccomandata.

#### h) Certificato di fumigazione

Attesta che è stato effettuato un trattamento di fumigazione nel rispetto dei requisiti di quarantena vietnamiti. Può essere richiesto per lo sdoganamento. Le autorità vietnamite accettano i certificati rilasciati da un ente di fumigazione autorizzato nel paese di origine, se tutte le informazioni pertinenti

sono fornite.

Il certificato deve essere preparato in vietnamita o in inglese.

#### i) Dichiarazione di conformità

Per le bevande alcoliche le autorità vietnamite richiedono una Dichiarazione di conformità (*Declaration of Conformity*), che ne comprovi l'ammissibilità all'importazione. Secondo la più recente normativa vietnamita, agli operatori è inoltre richiesta la presentazione di una Lettera di incarico (*Letter of Assignment*) o di autorizzazione (*Letter of Authorisation*) per lo sdoganamento – lettera che deve essere predisposta dal produttore e validata da un funzionario incaricato presso gli uffici consolari del Vietnam, nel Paese d'origine. Inoltre, gli importatori devono essere registrati come importatori di bevande alcoliche (*Registration of Importers of Alcoholic Beverages*).

L'importazione in Vietnam di bevande alcoliche e altri particolari prodotti (telefoni cellulari, cosmetici) può essere effettuata soltanto via nave, attraverso gli accessi di confine internazionali (international border gates), i porti di Hai Phong, Da Nang, Ho Chi Minh city – salvo per i campioni, che possono essere spediti per via aerea. I prodotti semi-lavorati, o gli additivi richiesti per la produzione di bevande alcoliche, possono essere importati esclusivamente per gli scopi della produzione.

<sup>2</sup> I certificati sanitari per le carni sono rilasciati dalle ASL di appartenenza - Servizio veterinario.



## MATERIE PRIME “NON ESSENZIALI”

L'importazione di determinate materie prime considerate come “non essenziali” può essere limitata ostacolando gli importatori nell'accesso alla valuta per il pagamento dell'importazione di tali merci. Questi prodotti sono stabiliti dal *Ministry of Industry and Trade* (MOIT) e comprendono, tra gli altri, beni di consumo, prodotti alimentari, macchinari e attrezzature.

## TRASPORTO E IMBALLAGGIO

### a) Documenti di trasporto

In funzione del vettore utilizzato.

### b) Lista dei colli

Documento contenente i dettagli della spedizione che servire come base per il trattamento doganale delle merci. Non è necessaria se la fattura commerciale contiene tutte le specifiche di solito incluse in una Lista dei colli. Nessuna forma specifica richiesta, la Lista dei colli deve essere preparata dall'esportatore in inglese o vietnamita secondo la prassi commerciale standard. Da presentare in originale.

### c) Trattamento degli imballaggi in legno

Siti internet internazionali segnalano l'applicazione dello standard ISPM-15 FAO da parte del Vietnam,

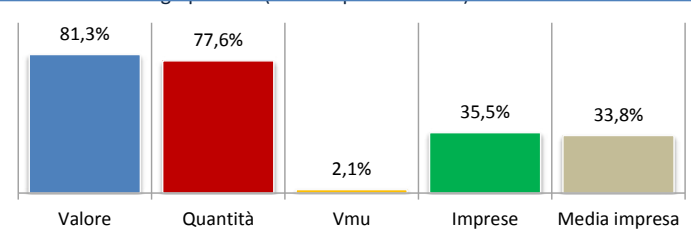
tuttavia, non vi sono informazioni ufficiali in merito alla sua implementazione.



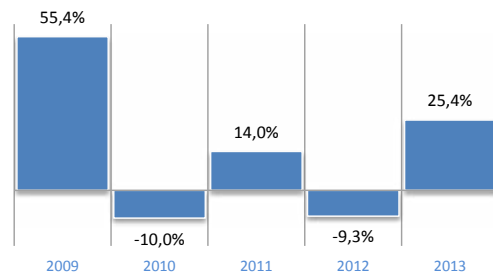
## Dati di sintesi

Anno	Valore (in euro 2013)	Quantità	Valore medio unitario	Imprese esportatrici	Valore medio per impresa
2008	66.812.095	65.650.013	1,018	417	160.221
2009	103.840.283	166.328.230	0,624	428	242.617
2010	93.424.962	152.818.983	0,611	468	199.626
2011	106.533.623	137.625.057	0,774	515	206.861
2012	96.647.839	119.273.412	0,810	552	175.087
2013	121.154.591	116.620.473	1,039	565	214.433

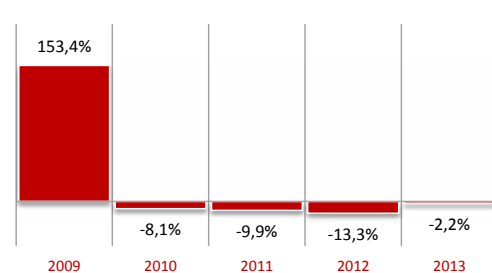
## Variazione di lungo periodo (2013 rispetto al 2008)



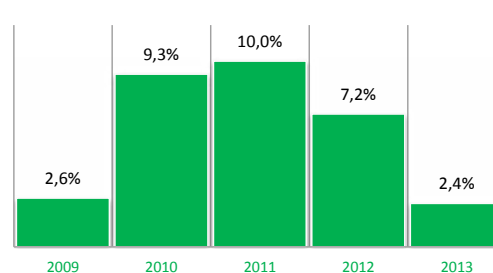
## Variazione valore (euro 2013)



## Variazione quantità



## Variazione numero imprese



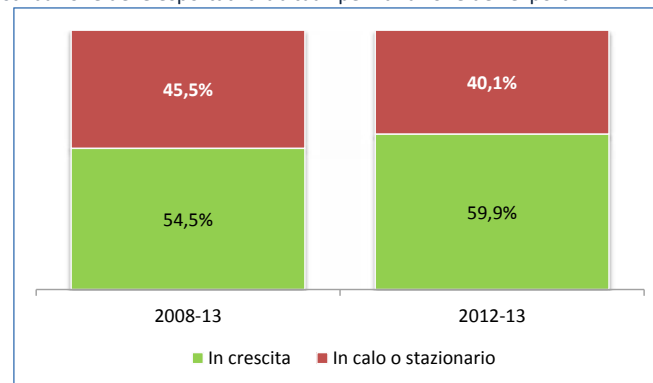
## Distribuzione cumulata del valore

Quota	
Le prime 3 imprese realizzano il	<b>41,1%</b> del valore complessivo
Le prime 5 imprese realizzano il	<b>53,5%</b> del valore complessivo
Le prime 10 imprese realizzano il	<b>63,3%</b> del valore complessivo
Le prime 25 imprese realizzano il	<b>74,9%</b> del valore complessivo
Le prime 50 imprese realizzano il	<b>82,8%</b> del valore complessivo

## Imprese compresenti, nuove esportatrici e non più esportatrici

	2008-2013		2012-2013	
	Valore	Quota	Valore	Quota
Esportatrici abituali	191	33,8%	347	61,4%
Nuove esportatrici	374	66,2%	218	38,6%
Non più esportatrici	226	40,0%	205	36,3%
TOTALE 2013	565	100,0%	565	100,0%

## Distribuzione delle esportatrici abituali per variazione dell'export



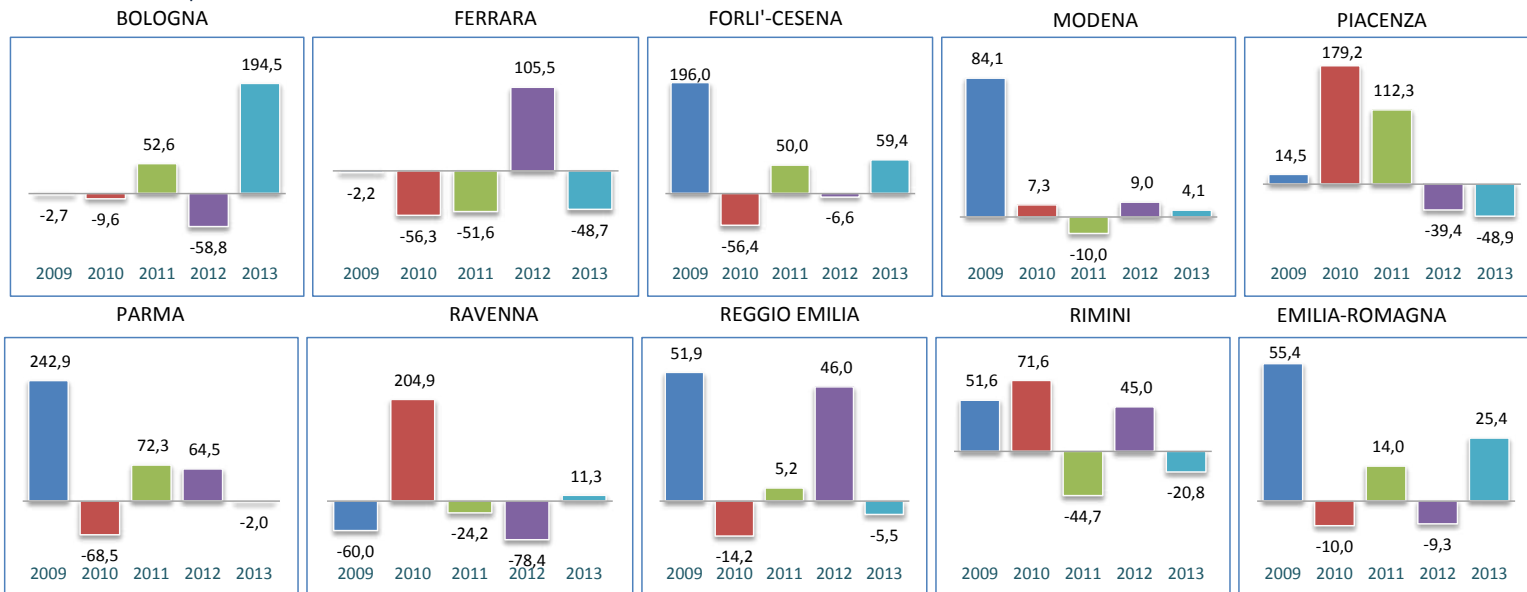




## I dati per provincia

Rank	Paese	Valore 2013	Quota	Imprese coinvolte	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Irend breve valore	Irend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio per impresa	Irend valore medio per impresa	Valutazione trend
1	Bologna	37.522.983	31,0%	198	25,2	↑	↑	↑	↑	189.510	→	
2	Ferrara	590.521	0,5%	17	2,5	↓	↓	↑	↓	34.737	↓	
3	Forlì-Cesena	5.269.949	4,3%	49	3,6	↑	↑	↑	↓	107.550	↑	
4	Modena	48.931.684	40,4%	146	0,5	↑	→	↑	↑	335.149	↑	
5	Piacenza	2.572.524	2,1%	22	9,6	↑	↓	↑	→	116.933	↑	
6	Parma	15.690.602	13,0%	53	12,0	↑	→	↑	↑	296.049	↑	
7	Ravenna	714.911	0,6%	21	2,3	↓	↑	↑	↓	34.043	↓	
8	Reggio Emilia	8.253.536	6,8%	92	0,9	↑	↓	↑	↓	89.712	↑	
9	Rimini	1.607.881	1,3%	19	8,1	↑	↓	↑	↓	84.625	→	
TOTALE		121.154.591	100,0%	565	1,0	↑	↑	↑	→	214.433	↑	

Variazione del valore per anno. Periodo 2008-2013





## I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 1 di 2

Rank	Paese	Valore	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato
1	Fabbricazione di fertilizzanti e composti azotati (esclusa la fabbricazione di compost)	32.338.641	5	0,356	↑	↑	↑	↑	6.467.728	↑	
2	Fabbricazione di macchine automatiche per la dosatura, la confezione e per l'imballaggio (incluse parti e accessori)	29.716.374	27	40,901	↑	↑	↑	↓	1.100.606	↑	
3	Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali nca (incluse parti e accessori)	5.214.945	69	17,120	↓	↑	↓	↑	75.579	↓	
4	Fabbricazione di macchine e apparecchi di sollevamento e movimentazione	3.810.543	22	8,455	↑	↑	↑	↑	173.207	↑	
5	Fabbricazione di macchine per l'industria delle materie plastiche e della gomma (incluse parti e accessori)	3.635.731	6	46,276	↑	↑	↓	↑	605.955	↑	
6	Produzione di prodotti a base di carne (inclusa la carne di volatili)	2.763.784	6	0,326	↑	↓	↑	↑	460.631	↑	
7	Produzione di prodotti per l'alimentazione degli animali da compagnia	2.293.077	1	0,361	↑	↑	→	↑	2.293.077	↑	
8	Fabbricazione di piastrelle in ceramica per pavimenti e rivestimenti	2.284.207	23	0,928	↑	↑	↑	↑	99.313	↑	
9	Fabbricazione di altre macchine utensili (incluse parti e accessori)	2.177.156	24	15,042	↓	↑	↓	↑	90.715	↓	
10	Fabbricazione di macchine di impiego generale ed altro materiale meccanico nca	2.171.433	31	18,015	↑	↓	↑	↑	70.046	↑	



## I primi 20 settori. Dati 2013 dell'Emilia-Romagna. Parte 2 di 2

Rank	Paese	Valore	Imprese	Valore medio unitario	Trend M/L valore	Trend breve valore	Trend M/L imprese	Trend M/L VMU	Valore medio impresa	Trend valore medio per impresa	Valutazione mercato
11	Fabbricazione di altre pompe e compressori	2.139.099	36	12,194	↑	↓	↑	↑	59.419	↑	
12	Fabbricazione di mobili per uso medico, apparecchi medicali, di materiale medico-chirurgico e veterinario, di apparecchi e strumenti per odontoiatria (incluse parti staccate e accessori)	2.053.822	20	37,205	↑	↑	↑	↑	102.691	↑	
13	Fabbricazione di articoli sportivi	1.563.960	1	11,991	↑	↑	↓	↑	1.563.960	↑	
14	Fabbricazione di macchine per l'industria alimentare, delle bevande e del tabacco (incluse parti e accessori)	1.552.259	10	59,483	↑	↑	↑	↑	155.226	↓	
15	Fabbricazione di altri rubinetti e valvole	1.431.456	17	20,539	↑	↑	↑	↑	84.203	↗	
16	Fabbricazione di macchine utensili per la formatura dei metalli (incluse parti e accessori ed escluse le parti intercambiabili)	1.350.934	17	9,348	↓	↑	↑	↓	79.467	↓	
17	Fabbricazione di prodotti per toletta: profumi, cosmetici, saponi e simili	1.350.029	3	7,661	↑	↓	↓	↑	450.010	↑	
18	Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici	1.304.987	4	10,946	↑	↑	↑	↑	326.247	↑	
19	Produzione di carne non di volatili e di prodotti della macellazione (attività dei mattatoi)	1.250.695	5	0,895	↑	↑	↑	↗	250.139	↑	
20	Fabbricazione di macchine da miniera, cava e cantiere (incluse parti e accessori)	1.153.974	36	23,898	↑	↑	↑	↑	32.055	↓	



## Servizio sportello regionale per l'internazionalizzazione delle imprese

di Ruben Sacerdoti

### Obiettivi e strumenti di sostegno

Il sostegno della Regione ai processi di internazionalizzazione delle imprese della regione avviene attraverso il Servizio Sportello regionale per l'Internazionalizzazione delle imprese (Sprint-ER) e le misure dell'asse 4 del Programma Regionale Attività Produttive 2013-15.

Gli obiettivi dello Sprint-ER sono:

- promuovere in maniera coordinata il processo di internazionalizzazione e di sviluppo degli scambi commerciali con l'estero, a sostegno del sistema produttivo emiliano-romagnolo, agevolando l'incontro fra domanda di servizi e la strumentazione nazionale e regionale, diffondendone la conoscenza, favorendone l'utilizzo e l'integrazione;
- garantire il raccordo tra gli indirizzi e la programmazione nazionale e quella regionale.

Lo Sprint-ER ha quindi il compito coordinare uno spazio programmatico comune per favorire e stimolare la condivisione di progetti, attività, strumenti e risorse dei diversi enti ed organismi che operano a supporto dei processi di internazionalizzazione. A tavel scopo è stato creato un tavolo di coordinamento che coinvolge rappresentanti sia delle istituzionali nazionali e regionali sia delle associazioni imprenditoriali e dei quartieri fieristici regionali. Nell'ambito di questo spazio

programmatico Regione, sistema camerale, MISE e ICE coordinano e condividono le loro attività promozionali.

Gli strumenti di sostegno regionale, tramite contributi alla realizzazione di azioni promozionali, si articolano in 3 diverse tipologie:

- progetti di sistema, presentati e realizzati da associazioni imprenditoriali, enti locali, camere di commercio, università e centri di ricerca. Hanno lo scopo di promuovere filiere produttive, settori, o territori in modo integrato, coinvolgendo nelle attività anche le imprese che potranno beneficiare di servizi e azioni promozionali sui mercati esteri;
- progetti presentati dalle imprese, sia singole sia in forma aggregata (ATI, Reti, consorzi) per realizzare direttamente proprie attività di promozione e sviluppo sui mercati esteri, anche tramite la partecipazione fieristica;
- progetti di sviluppo internazionale di eventi fieristici realizzati in Emilia-Romagna, come volano di promozione delle eccellenze produttive regionali.

Questi strumenti sono accompagnati dallo sviluppo di relazioni internazionali con istituzioni nazionali e locali nei paesi di maggior interesse per il nostro export.

### Le risorse e i risultati

Per l'internazionalizzazione del sistema produttivo regionale e delle fiere dal 2010 al 2014 oggi stanziati



57 milioni di euro per 631 interventi che hanno permesso di coinvolgere circa 8.000 imprese.

Tra gli obiettivi della Regione quello di fornire un supporto ai processi di internazionalizzazione delle imprese, poiché la domanda estera è stata in questi anni uno tra i fattori trainanti per l'economia emiliano romagnola.

Le risorse complessivamente destinate dalla Regione sono state di in media di circa 11 milioni di euro all'anno fra il 2010 ed il 2014, nonostante la drastica riduzione delle risorse statali. In più è lentamente ripresa la collaborazione con l'ICE-dopo la sua chiusura dal 2011 al 2012, con cui sono stati attivati nel 2013 tre progetti interregionali su tre paesi BRICST e altri due agli inizi del 2014.

La parte più consistente delle risorse regionali è stata impiegata inoltre per contributi ad iniziative di promozione proposte e realizzate da aggregazioni di piccole e medie imprese.

Attraverso bandi per il sostegno alle reti di imprese, finanziati dal 2011 al 2013, è stata sostenuta l'attività di 84 reti che riuniscono circa 350 imprese, mentre attraverso il sostegno a 120 progetti realizzati dai consorzi export regionali sono state agevolate ogni anno oltre circa 800 imprese. Inoltre, attraverso il bando di sostegno alla

partecipazione fieristica delle imprese sono state agevolate 7 associazioni temporanee d'impresa, che riuniscono 24 imprese, e 120 imprese singole.

Dal 2013, inoltre, una specifica misura ha permesso di sostenere, con contributi per oltre 4,1 milioni di euro, 120 imprese singole e 11 associazioni temporanee d'impresa per la partecipazione a fere internazionali. I medesimi bandi per le imprese ed i consorzi export sono stati aperti anche nel 2014 grazie ad uno stanziamento complessivo di 8,7 milioni di Euro.

In questi anni le politiche regionali per l'internazionalizzazione hanno tenuto conto dei nuovi paesi emergenti sulla scena internazionale, affiancando così ai progetti dedicati ai BRICST anche progetti verso i Next 11, con un focus particolare su Messico e Vietnam. Uno sguardo è comunque sempre rivolto all'Europa, in un'ottica di coinvolgimento nelle attività anche di micro imprese.

Nel complesso, nell'ultimo quadriennio sono stati cofinanziati 71 progetti di promozione delle principali filiere produttive regionali, realizzati congiuntamente ai partner istituzionali e privati (associazioni imprenditoriali) e uno stanziamento di oltre 1,2 milioni di euro garantirà il sostegno a progetti simili anche nel 2014.

Si tratta di progetti che permettono di costruire iniziative di sistema, focalizzate soprattutto sui

paesi extra-UE, in cui vengono coinvolte le imprese in più momenti formativi e promozionali; il contributo regionale per questi progetti dal 2013 al 2014, pari a circa 5,6 milioni di euro, ha "attivato" investimenti di oltre 12 milioni di euro.

Infine, nel 2013 sono iniziate le attività di progettazione e coordinamento fra direzioni della Regione e con i soggetti pubblici e privati del territorio per definire il programma di eventi finalizzato alla partecipazione all'Esposizione Universale di Milano nel 2015.

Questa attività ha portato infine all'approvazione, nel 2014, di due bandi specifici per supportare la promozione delle imprese durante l'Expo' che utilizzeranno risorse sia del 2014 che del 2015.

Nel quinquennio 2010 – 2014 si è dato corso anche all'attività di sostegno e sviluppo del sistema fieristico regionale, con particolare riguardo al suo grado di internazionalizzazione, con l'approvazione e il cofinanziamento, per circa 6 milioni euro (5.953.107, per l'esattezza), di 65 progetti relativi a manifestazioni fieristiche con qualifica internazionale, per realizzare -in particolare modo- azioni di incoming di buyers esteri provenienti dai paesi focus dell'attività regionale, e, in alcuni casi, lo svolgimento di eventi fieristici di grosso richiamo internazionale, in alcuni dei più prestigiosi quartieri fieristici esteri.



## Gli interventi del sistema camerale regionale a supporto dell'internazionalizzazione

di Paola Frabetti, Mary Gentili,  
Stefano Lenzi, Paolo Montesi,  
Maily Anna Maria Nguyen

L'azione a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese è diventata una delle aree di intervento prioritarie del sistema camerale a livello nazionale e regionale. Il ruolo progressivamente crescente acquisito dal sistema camerale in questo ambito è stato significativamente evidenziato nel Decreto Legislativo n. 23/2010 di riforma del sistema camerale, laddove sono stati riconosciuti alle Camere di commercio compiti e funzioni di supporto all'internazionalizzazione per la promozione del sistema italiano delle imprese all'estero, in raccordo, tra l'altro, con i programmi del Ministero dello Sviluppo Economico. In questo quadro generale trova pertanto ulteriore conferma la rilevanza della funzione istituzionale delle Camere di commercio per l'assistenza e l'orientamento in materia di internazionalizzazione, quale elemento portante delle strategie pubbliche a sostegno delle aziende che affrontano le sfide del mercato globale. In una regione come l'Emilia-Romagna, con una forte propensione all'export, ciò implica un particolare impegno da parte di tutti i soggetti del sistema camerale, anche in raccordo con gli altri soggetti istituzionali ed economico-sociali del territorio, per offrire alle imprese della regione nuove opportunità e percorsi di crescita sui mercati mondiali. Al riguardo, negli anni il sistema camerale ha sviluppato, d'intesa con la Regione, una fitta rete di collaborazioni con gli altri soggetti preposti ad attività di internazionalizzazione in primo luogo ICE, SIMEST, SACE e Camere di commercio italiane all'estero. Di particolare

rilevanza è la collaborazione con la Regione, che ha assunto un ruolo di primo piano in materia di internazionalizzazione a seguito della riforma del titolo V della Costituzione, che ha inserito il commercio estero quale materia di legislazione concorrente. Le politiche regionali sono diventate, quindi, un dato imprescindibile dal quale partire per la programmazione degli interventi di promozione all'estero del sistema imprenditoriale territoriale. In questo senso l'esperienza dei Protocolli di collaborazione sottoscritti con l'Azienda speciale della Camera di commercio di Modena Promec e con l'Azienda speciale della Camera di commercio di Ravenna S.I.D.I. Eurosportello dall'Unione regionale rappresentano la volontà di ricercare in ambito camerale la massa critica idonea al raggiungimento di obiettivi più ambiziosi, evitando la sovrapposizione degli interventi e la dispersione delle risorse. Promec è stata individuata come il soggetto al quale demandare il coordinamento operativo degli interventi integrati e delle adesioni degli enti camerali dell'Emilia-Romagna alle iniziative congiunte impostate a livello nazionale, inclusa l'organizzazione dei desk all'estero di sistema nei mercati considerati prioritari per le imprese emiliano-romagnole. S.I.D.I. Eurosportello è stato scelto, a sua volta, come soggetto gestore per proiettare all'estero alcune filiere strategiche per l'economia regionale, come ad esempio la nautica. In Emilia-Romagna il sistema camerale collabora attivamente con la Regione per rendere più efficaci le strategie di intervento e il



supporto alle imprese per l'accesso ai mercati esteri. La collaborazione si concretizza principalmente nell'ambito delle iniziative condotte con lo sportello regionale per l'internazionalizzazione, coordinato dalla Regione (SPRINT-ER) e nelle attività congiunte pianificate sulla base del Protocollo d'intesa rinnovato il 4 dicembre 2013 per un ulteriore triennio dall'Unione regionale con l'Assessorato all'Agricoltura per la promozione all'estero dei prodotti agroalimentari di qualità. Un obiettivo comune degli enti camerali e della loro Unione regionale è rappresentato anche dalla volontà di lavorare d'intesa con la Regione Emilia-Romagna, le associazioni, il sistema camerale nazionale per coinvolgere le aziende di credito in un percorso finalizzato in particolare a sviluppare e consolidare l'assistenza alle PMI, integrare i pacchetti di assistenza tecnica alle imprese con finanziamenti specifici per l'export, mirare l'erogazione di garanzie per la micro e piccola impresa anche per le operazioni all'estero. Lo sviluppo di partnership con le banche e con i confidi regionali, ha permesso da un lato di estendere il ruolo degli sportelli territoriali degli enti camerali come punti unificati e decentrati di accesso per le imprese ai servizi di assistenza tecnica (anche specializzata) dello SPRINT-ER; dall'altro di potenziare il ruolo del sistema bancario quale erogatore di strumenti finanziari idonei ad accompagnare i percorsi di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

Analizzando le 254 iniziative per la promozione

dell'internazionalizzazione realizzate nel 2013, i principali strumenti utilizzati dalle nove Camere e dalle due aziende speciali operanti su questo ambito risultano rispettivamente essere, per rilevanza percentuale delle attività, la realizzazione di Workshop formativi, seminari, presentazioni di Paesi e mercati, tavole rotonde, etc., il ricevimento delegazioni estere in Italia (extra UE), l'organizzazione di missioni commerciali con operatori all'estero (extra UE) e la partecipazione a fiere ed eventi all'estero (extra UE), che complessivamente rappresentano oltre il 77 per cento delle azioni svolte. Seguono poi la partecipazione a fiere ed eventi all'estero (UE) le azioni per la promozione di accordi di distribuzione e collaborazione commerciale, il ricevimento delegazioni estere (UE) in Italia, l'organizzazione di missioni commerciali con operatori all'estero (UE) e le iniziative di promozione per investimenti diretti. Nell'insieme, le imprese partecipanti sono state 2.524 che hanno aderito in particolare, per circa l'88 per cento, ai workshop e seminari e agli eventi di ricevimento di delegazioni estere (UE e extra UE); notevole è stato anche il numero di incontri B2B occasionati da tali attività, pari a 1.376.

Al contempo occorre sottolineare il ruolo delle Camere di commercio per assicurare sul territorio un livello di prima assistenza e di orientamento alle imprese intenzionate ad aprirsi ai mercati internazionali.

Al riguardo, i dati dell'Osservatorio camerale indicano che nel 2013 sono state distribuite 7.000 copie di riviste

periodiche, 2000 bollettini e poco meno di 168.000 copie di newsletter dedicate al tema dell'internazionalizzazione. Le iniziative per attività formative organizzate per le imprese del territorio sugli scambi con l'estero e le strategie per penetrare nuovi mercati sono state un centinaio, fra corsi base, seminari e corsi di specializzazione, sono state 92, con 3.050 partecipanti.

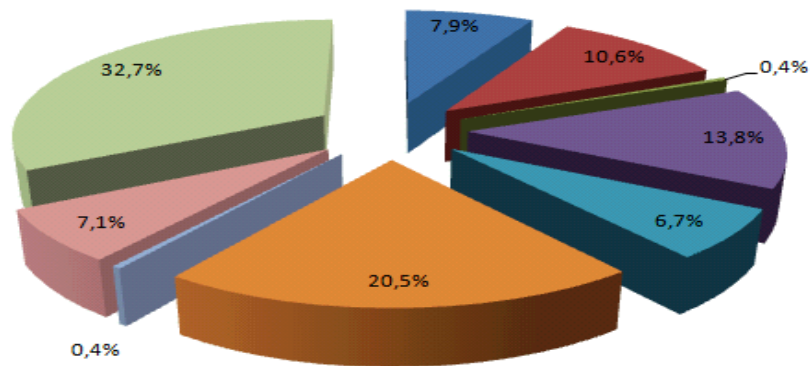
L'assistenza richiesta in materia di internazionalizzazione conferma la specializzazione funzionale che le Camere di commercio sono venute acquisendo negli ultimi anni come rete di assistenza alle imprese, sia in fase di primo orientamento, sia in determinate materie cruciali per l'internazionalizzazione, quali la tutela della proprietà intellettuale e del made in Italy, la ricerca di partner commerciali, le agevolazioni all'internazionalizzazione, l'ambito doganale. Le imprese raggiunte dai servizi a carattere consulenziale sono state 2.947.

Va ricordato infine che le Camere di commercio sono competenti per il rilascio di documenti e certificazioni necessari al concreto esercizio del commercio con l'estero e per l'apposizione di visti su documenti relativi a operazioni di importazione ed esportazione. Si tratta principalmente del rilascio dei certificati di origine, che attesta in modo esclusivo l'origine della merce e accompagna i prodotti esportati in via definitiva, dei visti su fatture e su dichiarazioni (soprattutto relativi all'assenza di rappresentanza diplomatiche e/o consolari nella provincia), dei Certificati di libera vendita, dei Carnet



## Le iniziative per la promozione dell'internazionalizzazione

- partecipazione a fiere ed eventi all'estero EU
- partecipazione a fiere ed eventi all'estero extra UE
- organizzazione di missioni comm.li con operatori all'estero (UE)
- organizzazione di missioni comm.li con operatori all'estero (extra UE)
- ricevimento delegazioni estere in Italia (UE)
- ricevimento delegazioni estere in Italia (extra UE)
- Iniziative di promozione per investimenti diretti
- Iniziative di promozione per accordi di distribuzione e collaborazione commerciale
- Workshop formativi degli operatori, seminari, country presentation, tavole rotonde, etc.



Fonte: Unioncamere, Osservatorio camerale 2014

A.T.A (documento doganale che consente all'operatore economico di esportare in via temporanea merci o animali verso i paesi aderenti alla convenzione A.T.A. o farli transitare negli stessi, senza pagare alla frontiera dazi o IVA, purché reimportati nel paese di provenienza entro i termini previsti), del codice meccanografico (rilasciato, a richiesta, alle imprese che svolgono abitualmente attività di importazione e di esportazione).

### La collaborazione con la Regione Emilia-Romagna

La collaborazione del sistema camerale emiliano-romagnolo con la Regione in materia di internazionalizzazione rientra nelle linee dell'**Accordo quadro per la competitività del territorio e per una nuova fase di sviluppo** stipulato tra Regione ed Unioncamere Emilia-Romagna nel 2009, che invita le parti ad organizzare, all'interno del programma dello Sportello regionale per l'internazionalizzazione delle imprese, progettualità congiunte sulle aree definite prioritarie, al fine di rendere più efficaci le strategie di intervento e di accompagnamento delle imprese sui mercati stranieri, attraverso programmi promozionali cofinanziati.

Negli ultimi anni il sistema camerale regionale ha potenziato la collaborazione operativa per la gestione dello **Sportello regionale per l'internazionalizzazione** delle imprese, basata sul Protocollo operativo del 24 novembre 2006 tra Ministero del commercio internazionale e che attualmente coinvolge Regione, SACE, SIMEST





## Consulenze erogate dalla C.C.I.A.A. secondo le principali tematiche (2013)

Attività di consulenza	Num. consulenze	Num. imprese raggiunte
orientamento/informazione	1.982	2.083
stesura dei contratti	19	19
su aspetti finanziari e assicurativi	19	19
per aspetti fiscali	27	27
per dogane e trasporti	43	293
per la partecipazione a gare d'appalto	3	3
per la partecipazione a progetti comunitari	3	3
per assistenza ad iniziative imprenditoriali di investimento produttivo diretto	13	13
per l'implementazione dell'utilizzo del commercio elettronico	6	6
tutela del made in Italy e della proprietà intellettuale	306	280
ricerca partner	267	155
per la partecipazione a finanziamenti internazionali, comunitari, nazionali e regionali	43	37
etichettatura	9	9
<b>Totale</b>	<b>2.740</b>	<b>2.947</b>

Fonte: Unioncamere, Osservatorio camerale 2014

## Certificati e pratiche per il Commercio estero per tipologia (2013)

Tipologia	Numero
Certificato d'origine	132.223
Attestati di libera vendita	656
Visti di conformità firma	19.796
Legalizzazione firme estero (ex visti UPICA)	5.208
Visti su fatture	47.850
Altri visti diversi	10.922
Rilascio codici meccanografici	1.352
<b>Totale</b>	<b>218.007</b>

Fonte: Unioncamere, Osservatorio camerale 2014

e Unioncamere regionale, attraverso gli sportelli territoriali Sprint-ER. Tali sportelli sono stati istituiti presso le Camere e le strutture specializzate (PROMEC di Modena e S.I.D.I. Eurosportello di Ravenna) per garantire alle imprese un punto di accesso semplificato alle informazioni dei diversi soggetti partner. Sono stati moltiplicati, inoltre, i momenti di confronto e condivisione sulla programmazione annuale Sprint-ER, organizzati presso le Camere di commercio, con i rappresentanti di Unioncamere, Regione e Associazioni di categoria provinciali, con l'obiettivo di approfondire la conoscenza delle reciproche attività, evitare sovrapposizioni e ricercare possibili integrazioni nella promozione alle imprese sui singoli territori.

Su impulso della Regione Emilia-Romagna e nel rispetto dei compiti riconosciuti al Comitato per l'Internazionalizzazione e l'Export nella determinazione delle strategie per l'internazionalizzazione dello Sprint-ER, si è deciso di concentrare gli interventi a valere sul programma pluriennale BRICST Plus (per il triennio 2013-2015) sulla promozione di percorsi strutturati di sistema nei mercati Bricst (come nel precedente periodo di programmazione - Brasile, Russia, India, Cina, Sud Africa e Turchia), "Next 11" (a partire da Vietnam, Indonesia e Messico), Europa e Nord America.

In tale contesto, l'intenso lavoro di coordinamento dell'Unione regionale, che ha coinvolto tutti gli Sportelli territoriali Sprint-ER costituiti presso le



Camere di commercio, ha comportato nel corso del 2013 la realizzazione di attività di supporto all'internazionalizzazione delle imprese emiliano-romagnole nelle aree focalizzate dal programma pluriennale, in collaborazione e con il co-finanziamento al 50% dei costi totali della Regione Emilia-Romagna, attraverso risorse della misura 4.1 del Programma Triennale delle Attività produttive. A tal riguardo, l'Unione regionale nel corso del 2013 ha presentato - in qualità di soggetto promotore- e ottenuto il cofinanziamento sul bando BRICST Plus 2013-2015 della Regione Emilia-Romagna, su quattro progetti, riguardanti il Vietnam, le opportunità per le imprese meccaniche in Russia, la filiera della Salute in Turchia, la filiera dell'edilizia negli Emirati Arabi e in Qatar.

Nel dettaglio, molte sono state le iniziative sistemiche nel 2013 del Progetto "**Destinazione Vietnam per le imprese emiliano-romagnole dell'industria meccanica**". Nell'anno che ha coinciso con il quarantesimo anniversario dell'apertura delle relazioni diplomatiche tra Italia e Vietnam, l'Emilia-Romagna ha dato avvio ad una nuova stagione di rapporti economici con il Paese asiatico. Grazie alla sottoscrizione della dichiarazione di intenti e di un memorandum operativo tra Unioncamere Emilia-Romagna, Ambasciata della Repubblica Socialista del Vietnam in Italia e Regione per promuovere gli investimenti, la cooperazione economica, il trasferimento di tecnologie e la collaborazione in attività di ricerca

e sviluppo, è stato attivato il "Desk Vietnam", ovvero un ufficio di collegamento in grado di assistere le imprese regionali. Un'altra tappa importante di questo percorso di avvicinamento è stato l'avvio ad ottobre del progetto "Destinazione Vietnam per le imprese emiliano-romagnole dell'industria meccanica", assieme alla Regione Emilia-Romagna, con il patrocinio dai Ministeri dello Sviluppo Economico e degli Affari Esteri, e grazie all'attiva collaborazione di Promec -azienda speciale per l'internazionalizzazione della Camera di commercio di Modena-, la Camera di commercio italiana in Vietnam e Agenzia ICE e la cooperazione delle istituzioni, organizzazioni camerali, istituti di credito del nostro territorio. L'iniziativa, inquadrata nella programmazione congiunta delle attività tra Ministero dello Sviluppo Economico, agenzia ICE e Unioncamere, prevedeva una missione imprenditoriale ha coinvolto una ventina di imprese italiane, di cui otto emiliano-romagnole. Si sono svolti incontri istituzionali con l'Ambasciatore italiano in Vietnam e rappresentanti delle diverse autorità locali: il Consiglio del Popolo delle Città di Hanoi e Ho Chi Minh City, la Provincia di Binh Duong, il Politecnico di Hanoi. Sono stati sottoscritti accordi istituzionali ed intese per facilitare l'interscambio economico, culturale e scientifico-tecnologico con il Vietnam e per rafforzare una collaborazione che apra nuove importanti prospettive. Unioncamere Emilia-Romagna, tra l'altro, è stata capofila della missione istituzionale in Vietnam. Molto intenso e

ricco è stato il programma delle visite aziendali ed incontri d'affari culminato nel "business forum" tra imprenditori italiani e vietnamiti. Complessivamente si sono tenuti 80 incontri B2B in due sessioni pomeridiane ad Ho Chi Minh City ed Hanoi, con una media quindi di 10 operatori per ogni azienda emiliano-romagnola. A questo progetto ha fatto poi seguito il mese successivo anche la missione imprenditoriale "Le eccellenze del Made in Italy arrivano in Vietnam" incentrata sul settore della moda.

A novembre 2013 in occasione della visita del Vice Presidente della Commissione Europea Tajani in Vietnam è stato sottoscritto con il Ministro della Pianificazione e degli Investimenti, un accordo sulle PMI con l'obiettivo di creare un contesto di business più stabile e trasparente che garantisca parità di condizioni alle PMI europee.

il Progetto "**Opportunità di business in Russia per le imprese emiliano-romagnole dell'industria meccanica e per la trasformazione degli alimenti**", che ha avuto come soggetto attuatore la C.C.I.A.A. di Modena e braccio operativo la propria Azienda speciale Promec, si è concretizzato nell'organizzazione di un incoming di 15 buyers russi alla fiera 2013 Macfrut di Cesena e nella partecipazione collettiva di 16 imprese emiliano-romagnole nello stand ICE alla fiera Golden Autumn di Mosca, in collaborazione con FederUnacoma.

Il Progetto "**Filiera della Salute in Turchia**" vede in qualità di soggetto attuatore la C.C.I.A.A. Ravenna, coadiuvata operativamente dall'Azienda speciale SIDI



Eurosportello. Nel corso del 2013, l'Azienda speciale SIDI Eurosportello si è occupata delle attività preparatorie alle iniziative calendarizzate nel 2014, d'intesa con i partner regionali: BACO Network, Consobiomed, CNR Faenza. Inoltre è stata avviata la programmazione dei focus group con le 39 imprese candidate e gli incontri individuali col consulente per la selezione delle imprese con reali opportunità di business in Turchia.

Quanto al progetto "Opportunità di business negli Emirati Arabi e in Qatar per le imprese emiliano-romagnole della filiera Abitare e Costruire" l'avvio delle azioni previste ha avuto luogo nel maggio del 2014.

Il 2013 ha visto anche la conclusione dei progetti cofinanziati nel corso dell'anno 2012. Tra questi spicca il **Progetto India 2012-2013**, dedicato alle imprese della filiera meccanica agricola e edilizia-infrastrutture, con l'assistenza tecnica della Indo-Italian Chamber of Commerce, e in collaborazione con FederUnacoma e alcune importanti istituzioni del Governo del Punjab. L'iniziativa ha permesso la realizzazione nel marzo del 2013 del primo Campo Prove per le dimostrazioni in campo di macchine agricole di produttori emiliano-romagnoli a Ludhiana, all'interno della manifestazione Kissan Mela organizzata dalla Punjab Agricultural University. Tale collaborazione con le istituzioni punjabi rientra nelle linee di lavoro indicate nella Dichiarazione di Intenti tra Regione Emilia-Romagna e Governo del Punjab sottoscritta il 6 dicembre 2011. Nel maggio 2013 è stata poi invitata

una delegazione di 15 buyer della meccanica agricola con l'organizzazione di b2b in regione, in collaborazione con FederUnacoma. A dicembre, infine, una delegazione istituzionale in rappresentanza di Unioncamere Emilia-Romagna, Regione e Aster ha partecipato alla Fiera EIMA Agrimach Show di New Delhi organizzata da FederUnacoma e Regione Emilia-Romagna, dove è stata organizzata un'area espositiva di presentazione dei risultati dei test realizzati dalla Punjab Agricultural University sulle macchine agricole di imprese del nostro territorio, per l'adeguamento alle necessità degli agricoltori indiani.

Per la parte del Progetto India 2012-2013 dedicata alla filiera edilizia-infrastrutture in India è stato realizzato un seminario a giugno per illustrare le opportunità di penetrazione sul mercato indiano, nonché le criticità per la partecipazione ai grandi appalti indiani sulle infrastrutture, con oltre 50 imprese partecipanti. A ottobre è stata organizzata una missione incoming di buyer indiani del settore arredamento e abitare in Emilia-Romagna con la realizzazione di oltre 50 incontri B2B e 10 visite aziendali.

Altra iniziativa conclusasi nel 2013 e co-finanziata l'anno precedente è il progetto di **rafforzamento della filiera nautica emiliano-romagnola in Cina** (con soggetto attuatore la C.C.I.A.A. di Ravenna tramite il proprio braccio operativo, l'Azienda speciale S.I.D.I. Eurosportello), che ha completato le attività previste con una missione imprenditoriale di 8 imprese regionali nelle principali

marine della costa a sud di Shanghai e gli incontri b2b in Emilia-Romagna con selezionati armatori cinesi.

Per il Progetto Opportunità di business in Russia per le imprese emiliano-romagnole dell'industria meccanica, l'ultima azione ha riguardato la filiera automotive aftermarket nel maggio 2013, con l'organizzazione di una missione incoming di 15 buyer russi alla Fiera Autopromotec di Bologna, con 31 aziende regionali partecipanti e 215 incontri B2B realizzati.

Nell'ambito della **valorizzazione all'estero del sistema agroalimentare regionale** è continuata nel 2013 la collaborazione tra l'Assessorato Agricoltura ed Unioncamere Emilia-Romagna, rafforzata dal Protocollo d'intesa triennale, subentrato al precedente e firmato il 4 dicembre 2013. In collaborazione con le Camere di commercio della regione, sono state realizzate varie iniziative finalizzate alla promozione delle produzioni eno-gastronomiche a qualità regolamentata in base alla legge regionale di riferimento n. 16 del 21 marzo 1995. In tale contesto va ricordato che nel 2013 è proseguito con successo il **Progetto Deliziando**, con l'obiettivo di integrare in maniera ancor più sinergica le attività e i co-finanziamenti dei diversi soggetti istituzionali aderenti, e di ampliare il coinvolgimento, attraverso le Camere di commercio provinciali, delle aziende produttrici emiliano-romagnole in tutte le attività promozionali. I positivi risultati ottenuti sono desumibili dai seguenti dati: 99 le presenze aziendali agli eventi realizzati; 78 gli operatori



esteri coinvolti nelle diverse attività promo-commerciali, 545 gli incontri B2B realizzati.

In linea con gli orientamenti del commercio mondiale, il focus geografico degli interventi promozionali è stato posto sia sui mercati con le più elevate dinamiche di crescita (BRICST), dov'è costante l'aumento della domanda dei prodotti italiani, sia su quelli più avanzati dell'Unione europea, per presidiare le posizioni acquisite negli anni e valorizzare al contempo le nostre eccellenze enogastronomiche in un'ottica di promozione integrata della Regione. Nello specifico, le aree di intervento sono state: America latina (Brasile/San Paolo); ASEAN (Hong Kong, Thailandia/Bangkok); Unione europea (Austria/Vienna; Regno Unito/Londra); Nord America (Canada/Montreal e Toronto).

Relativamente al paniere di Deliziando, per la prima volta la promozione 2013 ha visto l'integrazione dei prodotti a qualità certificata con ulteriori prodotti, al fine di completare l'offerta enogastronomica regionale. In particolare sono stati promossi i prodotti DOP e IGP (ad oggi 39), i prodotti a Qualità Controllata e dell'agricoltura biologica, vini DOP (ex DOCG e DOC) ed IGP (ex IGT), prioritariamente da vitigni autoctoni, i prodotti selezionati dall'elenco di quelli agro-alimentari tradizionali dell'Emilia-Romagna e altre tipologie, quali il caffè e il cioccolato.

Tra le iniziative più rilevanti portate a termine, si segnala l'incoming di operatori esteri in occasione di "Vinitaly" a

Verona (7 - 10 aprile 2013): 38 buyer esteri provenienti da 16 paesi esteri (Europa, Asean, America) hanno incontrato 55 aziende vitivinicole emiliano-romagnole, realizzando oltre 390 incontri B2B personalizzati. L'evento è stato preceduto da una fase di pre-match che ha consentito sia ai buyer che alle imprese di esprimere le rispettive aspettative. Significativa è stata anche la presenza di Deliziando ad una serie di manifestazioni fieristiche a rilevanza internazionale, attraverso la partecipazione in collettiva delle imprese regionali mediante propria postazione identificativa, unitamente all'Enoteca Emilia-Romagna ed ai Consorzi di Tutela, che hanno organizzato varie degustazioni per far accrescere la conoscenza dei prodotti promossi. Nello specifico, la terza partecipazione alla fiera "IFE" a Londra (17-20 marzo 2013) ha visto la presenza di 10 aziende, mentre la quarta partecipazione alla fiera "HOFEX" ad Hong Kong (7-10 maggio 2013) ha registrato la presenza di ulteriori 10 aziende. La prima partecipazione alla fiera "THAIFEX" a Bangkok (22-26 maggio 2013), realizzata e coordinata in co-marketing con Fiere di Parma all'interno dell'accordo sottoscritto con Federalimentare e Koelnmesse, ha visto la presenza di 8 aziende. Infine, alla seconda partecipazione consecutiva di Deliziando alla fiera "SIAL BRAZIL" a San Paolo (25-28 giugno 2013) hanno aderito 11 imprese. In tali ambiti sono stati promossi i principali prodotti emiliano-romagnoli: dal Prosciutto di Parma alla Mortadella di Bologna per i salumi; dal Parmigiano Reggiano, agli aceti balsamici

anche tradizionali, alla pasta, ai prodotti biologici, ai condimenti. E' stata infine realizzata una missione commerciale in Canada (19-28 ottobre 2013), prima iniziativa di Deliziando dedicata al mercato canadese. Due le tappe previste: Quebec (Montréal) ed Ontario (Toronto). Il format contemplava la permanenza di due giorni per tappa. Nella prima giornata è stato inserito un momento formativo per le aziende emiliano-romagnole partecipanti a cura di rappresentanti del Monopolio e del settore food ed un'unica sessione di incontri B2B sulla base di un'agenda pre-definita. La seconda giornata è stata dedicata a una serie di visite mirate alle realtà produttive locali più rappresentative. Hanno partecipato 7 aziende della regione, di cui 5 del settore wine e 2 del food. L'attività è stata realizzata in collaborazione con le C.C.I.E. di Montréal e di Toronto. Gli operatori canadesi che hanno preso parte ai due workshop sono stati 40 ed hanno effettuato oltre 165 incontri B2B.

### **I progetti promozionali e i servizi integrati del sistema camerale regionale**

Il sistema camerale regionale, coordinato dall'Unione regionale, ha organizzato iniziative in proprio e ha partecipato attivamente a progetti condotte in stretto raccordo con altre realtà camerali. Di seguito si illustrano gli esempi maggiormente significativi.

Nell'ambito del protocollo d'intenti firmato con la



Regione Emilia-Romagna, l'Inter-American Investment Corporation e Inter-American Development Bank il 27 ottobre 2005 e della Convenzione siglata con l'Azienda Speciale Metropoli Firenze e Unioncamere Toscana, è proseguito il **progetto interregionale per l'America Latina** a favore delle imprese del territorio e finalizzato a reperire informazioni utili per conoscere le opportunità dei mercati del Centro-Sud America, fino all'individuazione di potenziali partner commerciali o industriali. Il partenariato con la Corporazione Inter-Americana per gli investimenti (IIC) consente di offrire un apporto finanziario nello sviluppo dei rapporti commerciali e industriali con le controparti latino-americane.

Grazie al network consolidato di circa 40 strutture tra Italia ed America Latina, il Progetto può avvalersi di personale specializzato dei propri uffici presenti a Buenos Aires (Argentina), San Paolo (Brasile), Città del Messico (Messico) e Lima (Perù), oltre a quelli delle Camere di Commercio italiane all'estero di Santiago del Chile (Cile), Bogotà (Colombia), San José (Costa Rica), Guatemala City (Guatemala) ed altre 8 strutture locali. Nel corso del 2013 sono state svolte varie attività personalizzate di supporto alle imprese del territorio, con incontri presso le Camere di commercio o direttamente presso le aziende, valutando, a seconda delle esigenze poste dalle imprese, il mercato da avvicinare, attraverso dettagliati studi di pre-fattibilità, le strutture latino americane da

contattare e, quando se ne sono presentate le potenzialità, la possibilità di attivare gli strumenti di finanziamento e consulenza promossi dalla IIC. Attraverso il portale del progetto [www.progettoamericatrina.it](http://www.progettoamericatrina.it), le aziende hanno potuto acquisire informazioni relative ai mercati latino-americani, individuare potenziali partner commerciali e industriali, con il matching on-line, e valutare le soluzioni di finanziamento proposte dalla InterAmerican Investment Corporation. Al termine del 2013 erano iscritte 1.027 aziende tra italiane e latinoamericane, di cui 565 italiane e 297 emiliano-romagnole, con un incremento di iscrizioni rispetto al 2012 di oltre il 10%. Importante è stato il supporto dato a 202 aziende italiane (di cui 128 emiliano-romagnole), sia durante gli incontri presso le strutture partner, sia direttamente presso le aziende, oppure per agevolare per la partecipazione a missioni di sistema, tra le quali si segnalano:

- “Road show” di presentazione del progetto e dei servizi inclusi alle aziende a Reggio Emilia, Ravenna, Bologna, Forlì-Cesena, Ferrara, Rimini, Bologna, Piacenza, Parma);
- attività relative al comparto agroalimentare in Messico (con particolare focus al Progetto Deliziando ed al workshop presso Vinitaly);
- missioni di sistema, congiuntamente al Consorzio camerale per l'internazionalizzazione, previste in Brasile e Perù - 12-18 maggio 2013 e Messico - 11-15 novembre 2013 (con complessive 9 aziende

emiliano-romagnole partecipanti);

- fiera FISPAL Tech in Brasile (dal 12 al 15 giugno 2013): il progetto ha supportato la partecipazione alla delegazione di imprese emiliano-romagnole in stretto coordinamento con le Fiere di Parma, realizzando anche un evento promozionale presso la fiera;
- missione in Cile e Perù per conto della Camera di commercio di Reggio Emilia dal 5 all'11 ottobre 2013.

Alla luce dei positivi risultati ottenuti dalle attività effettuate nel biennio 2010-2012 a sostegno della filiera abitare, riferite alla predisposizione di uno studio preliminare sulle modalità di ingresso nel mercato emiratino e qatarino, all'organizzazione di “incoming” di operatori provenienti dai paesi obiettivo ed alla realizzazione di incontri “one to one” con operatori provenienti da Emirati Arabi e Qatar e Arabia Saudita durante la manifestazione “SAIE” e all'organizzazione della fiera Project Qatar nelle ultime tre edizioni, si è riproposta la partecipazione alla manifestazione Project Qatar 2013 ed una successiva missione in “incoming” di operatori del settore dagli stessi paesi.

La fiera **Project Qatar** si è svolta a Doha dal 06 al 09 maggio 2013. Promec Modena, d'intesa con Unioncamere Emilia Romagna e la C.C.I.A.A. di Reggio Emilia, ha coordinato la partecipazione allestendo uno spazio



collettivo regionale di 147 mq., all'interno dell'area ICE. La manifestazione, dedicata al settore costruzioni, materiali edili e sistemi di automazione, si è rivelata un interessante appuntamento per le aziende del design e più in generale dell'edilizia, che hanno potuto presentare prodotti e servizi, oltre a sviluppare opportunità d'investimento, partenariati e forme di collaborazione industriale. La partecipazione emiliano-romagnola si è inserita all'interno della presenza italiana di 37 aziende coordinata dall'ufficio ICE di Dubai, in stretta collaborazione con l'Ambasciata d'Italia in Qatar, con 16 stand singoli (5 aziende di Modena e 11 di Reggio Emilia). Le aziende hanno giudicato positivamente la partecipazione che ha portato in alcuni casi a sottoscrivere contratti e ottenere commesse importanti; in generale sono stati avviati buoni contatti, soprattutto nella ricerca di distributori sul mercato del Qatar, uno dei più dinamici e interessanti per crescita economica e nell'area del Medio Oriente. ICE, in collaborazione con la IBCQ (Italian-Qatari Business Association- Associazione no profit con l'obiettivo di promuovere business e relazioni culturali tra Italia e Qatar, sotto il patrocinio dell'Ambasciata Italiana del Qatar), ha inoltre organizzato un business lunch nella giornata del 9 maggio, alla presenza di 6 operatori qatari, selezionati tra contractors ed architetti locali. Con gli incontri B2B organizzati il 28 e 29 ottobre 2013 presso la sede di Unioncamere Emilia-Romagna, in collaborazione con

il Desk di Abu Dhabi del sistema camerale e il Desk di Doha del Consorzio camerale per l'internazionalizzazione, si sono concluse le azioni del progetto per l'anno 2013. 64 sono state le imprese che hanno partecipato agli incontri, 8 gli operatori provenienti da Emirati Arabi, Qatar e Arabia Saudita; 231 gli incontri effettuati nel totale delle due giornate di lavoro per una media di 4 incontri per ciascuna azienda emiliano-romagnola. Secondo quanto attestato dai questionari di valutazione compilati dalle aziende, alcune di esse, nella maggioranza operanti nel design di interni, hanno sottoscritto contratti o hanno in corso trattative d'affari.

Nel 2013 è stata completata la terza fase del progetto "Internazionalizzazione: favorire il coordinamento e l'efficienza delle iniziative camerale", finanziata dal fondo di perequazione camerale. Tra le azioni previste, è stata ulteriormente sviluppata l'iniziativa "Temporary Export Manager" che consiste nel fornire un'assistenza specialistica personalizzata alle imprese che intraprendono un percorso d'internazionalizzazione attraverso l'affiancamento all'azienda prescelta di un consulente senior, coadiuvato da un tirocinante per azienda. Nel 2013, l'iniziativa ha garantito l'affiancamento di 38 aziende emiliano-romagnole e la formazione di altrettanti junior export manager. Per promuovere il Temporary export manager si sono realizzati quattro incontri territoriali (Forlì, Modena, Parma, Rimini):

la selezione delle imprese è proseguita parallelamente alla selezione dei tirocinanti; si sono realizzati i check-up aziendali per valutare come avviare l'attività di internazionalizzazione e misurare il posizionamento competitivo dell'impresa. Nel piano export di ciascuna impresa selezionata sono state proposte iniziative organizzate a livello regionale e provinciale dalle Camere di commercio, come ad esempio quelle rientranti nel progetto Deliziando, le missioni commerciali, le azioni promozionali e le fiere dell'agro-alimentare, i progetti camerale cofinanziati dalla Regione Emilia-Romagna relativi ai mercati India, Cina, Russia e Vietnam e ai settori abitare/costruire, mobile/arredo, nautica e meccanica allargata, gli incentivi per la partecipazione alle fiere messi a disposizione dalle Camere di commercio. Le aziende a fine attività hanno acquisito un metodo di lavoro che in futuro potranno replicare, con gli opportuni adattamenti, replicare, per tentare l'ingresso in altre aree geografiche. Inoltre, le imprese coinvolte sono entrate in possesso di un ventaglio di strumenti che permettono di valutare i rispettivi punti di forza e di debolezza, analizzare il loro posizionamento sul mercato rispetto ai principali competitors sia italiani che esteri, valutare le opportunità e scegliere le strategie di ingresso su un determinato mercato. Infine hanno potuto concretamente sperimentare l'applicazione del metodo appreso su uno o due mercati. Nel 2013 è stata inoltre avviata la



sperimentazione del Temporary Export Manager per due aggregazioni di imprese del settore agro-alimentare. Ad ottobre 2013 è stato approvato dalla Commissione Europea il Progetto Europeo **Europe Vietnam Business Network**, a cui ha aderito Unioncamere Emilia-Romagna e con capofila la Camera di commercio Francese in Vietnam, con l'obiettivo di creare una nuova struttura che potrà aiutare le imprese a consolidarsi in questa area. Il Business Center è stato inaugurato Ho Chi Minh City dal vicepresidente della Commissione europea Antonio Tajani, in occasione della "missione per la crescita", un road show globale per promuovere gli interessi economici europei nel mondo.

Il 2013 è stato interessato anche dal progetto "**La filiera del turismo: la cooperazione tra Emilia-Romagna e Marche con Albania, Croazia e Montenegro**". L'iniziativa, a valere sui fondi della legge 84/2001, è stata promossa da Unioncamere nazionale e Ministero dello Sviluppo Economico e realizzato da PROMEC, azienda speciale della C.C.I.A.A. di Modena con la collaborazione dell'Unioncamere regionale. Lo scopo è di favorire la cooperazione e lo scambio di buone prassi tra l'Italia e l'area dei Balcani Occidentali, mettendo in rete e promuovendo percorsi turistici di particolare interesse culturale, naturalistico ed enogastronomico. Si mira inoltre a destagionalizzare il flusso turistico, collegandolo all'enogastronomia, e a promuovere gli

scambi commerciali tra operatori economici emiliano-romagnoli ed esteri. Nel periodo considerato è stata realizzata la partecipazione alla fiera internazionale del turismo Place2Go a Zagabria con uno stand istituzionale gestito dal gruppo di coordinamento del progetto, composto da Promec Azienda Speciale della Camera di Commercio di Modena, Unioncamere Emilia-Romagna, Forum delle Camere di Commercio dell'Adriatico e dello Ionio e Camere di commercio di Durazzo, Podgorica e Rijeka. La partecipazione al XIII Forum delle Camere di commercio dell'Adriatico e dello Ionio, svoltosi nella città di Medugorje in Bosnia-Erzegovina, ha rappresentato infine l'evento finale del progetto. Sono stati previsti tra l'altro una degustazione dei prodotti tipici emiliano-romagnoli e marchigiani curata dagli chef di Serramazzone e un workshop a cui hanno partecipato operatori turistici italiani insieme alle controparti croate, montenegrine e albanesi, in occasione della conferenza stampa che ha illustrato le varie tappe di tale collaborazione internazionale.

Nel 2013 è stato avviato un progetto particolarmente innovativo, denominato "**l'internazionalizzazione a portata di click**". Ideato congiuntamente dal Ministero degli Affari Esteri e dall'Unioncamere Emilia-Romagna, esso intende sperimentare una metodologia di lavoro innovativa ed efficace in termini di costi-benefici, idonea a sfruttare tutti i vantaggi offerti dalle nuove tecnologie

dell'informazione per impostare programmi che orientino le imprese verso le migliori opportunità di business. Attraverso il nuovo e innovativo strumento del webinar, reso disponibile gratuitamente, le imprese interessate (non solo dell'Emilia-Romagna) hanno potuto usufruire di collegamenti diretti con la capitale indonesiana Jakarta (120), e successivamente con Seoul (80), e Luanda (100), per interloquire con buyer, esponenti delle associazioni di categoria, importatori locali e soggetti interessati ad operare con l'Italia. Per tale via, si potranno ricevere indicazioni preziose su problematiche quali le potenzialità del mercato, i canali di distribuzione, la concorrenza locale ed internazionale, le tariffe e le norme doganali. L'iniziativa è volta a promuovere la presenza italiana sui mercati esteri sulla base di un approccio di sistema e con il concorso dei principali soggetti preposti all'internazionalizzazione, a cominciare dalla Cabina di Regia per l'Italia Internazionale.

Di rilievo è stata anche l'organizzazione, a livello di sistema regionale, di attività seminariali e di ospitalità di delegazioni estere. A questo riguardo va ricordato che, in vista del progetto pilota che s'intenderà sviluppare nel corso del 2014 verso il mercato australiano, in condivisione con le Camere di commercio dell'Emilia-Romagna, è stato organizzato un seminario propedeutico in collaborazione con la Camera di Commercio italiana a Sydney. L'iniziativa si prefiggeva di informare le aziende



sulle opportunità di sviluppo offerte dall'Australia con particolare riferimento ad alcuni dei settori di punta del nostro territorio, quali la moda, l'interior design, la meccanica agroalimentare. In tale occasione, il direttore commerciale della Camera di commercio italiana di Sydney ha incontrato 23 aziende interessate ad approfondire le opportunità d'affari in tale area. Sempre in questo filone di attività, si inserisce la seconda tappa del Road Show "Nuove frontiere per gli investimenti italiani" organizzata nel luglio 2013 nell'ambito del progetto "Business Scouting e Assistenza alle Pmi" promosso e finanziato dal Ministero dello Sviluppo Economico. L'obiettivo è rafforzare il posizionamento delle imprese italiane all'estero, aiutandole a sviluppare progetti per cogliere opportunità di lungo periodo, grazie all'intervento di Simest S.p.A. (la società per azioni controllata dal novembre 2012 dalla Cassa Depositi e Prestiti), e di Assocamerestero, l'associazione che raggruppa le 78 Camere di Commercio Italiane all'Estero in 52 Paesi.

Nel corso della giornata sono state illustrate le tipologie di supporto informativo specializzato sulle modalità e attività di investimento in sette mercati fortemente dinamici - Brasile, Canada, Colombia, India, Singapore, Sudafrica e Turchia - che presentano ottime potenzialità di radicamento per le aziende italiane.

Sul piano dell'assistenza on line alle imprese impegnate nei mercati esteri, il sistema camerale aderisce al servizio

**Infoexport**, promosso dalle strutture specializzate del sistema camerale a partire dal 2002. Il sistema consente alle aziende di porre quesiti on-line e ricevere risposte da professionisti specializzati in contrattualistica e pagamenti internazionali, trasporti, dogane e intrastat, fiscalità, tutela di marchi e brevetti, servizi assicurativi. Dal 2011 il servizio di call center e di coordinamento per le aziende dei territori summenzionati è effettuato da Promec Modena per conto delle Camere di commercio di Bologna, Ferrara, Parma, Reggio Emilia, Rimini. Nel 2013 si sono registrati 58 nuovi utenti e si è dato risposta a 22 quesiti.

Altro importante servizio per l'internazionalizzazione è costituito dai **"desk"**. I desk rappresentano le antenne all'estero delle Camere di commercio attraverso le quali si possono offrire servizi di primo orientamento, informazione, assistenza tecnica e logistica alle missioni, ricerca partner e promozione dei prodotti, nonché il supporto in loco alle imprese. Le Camere di commercio dell'Emilia-Romagna, con il coordinamento congiunto di Unioncamere e di Promec, nel 2013 hanno utilizzato, a seconda della loro adesione a tali servizi, uffici di collegamento all'estero in Russia, Cina, Brasile e Emirati Arabi (condivisi con il Consorzio camerale per l'innovazione), India (attraverso la Camera di Commercio Italiana di Mumbai), Nord Africa, attraverso la Società One Medit. Nel 2013 è entrato in servizio il desk Vietnam,

attivato nell'ambito del progetto "Destinazione Vietnam". Complessivamente, i desk nel 2013 hanno fornito assistenza diretta a oltre 1000 imprese in occasione delle "giornate paese" dedicate ai rispettivi territori di provenienza e organizzate dalle Camere di commercio dell'Emilia-Romagna nelle province della nostra regione, oltre a rispondere a 175 quesiti di operatori economici durante l'anno. Rilevante è stato inoltre il loro coinvolgimento nei progetti relativi alle loro aree di competenza, sia in fase progettuale che dal punto di vista operativo.





## FOCUS Webinar, Temporary Export Manager e Contratti di rete

di Maily Anna Maria Nguyen  
e Alessandra Roberti

L'internazionalizzazione costituisce un volano strategico per imboccare nuovi sentieri di sviluppo sostenibile anche se non può ovviamente supplire alla debolezza della domanda interna. Le Camere di commercio, insieme alle altre istituzioni e alle associazioni di rappresentanza delle imprese, sono impegnate per un verso a consolidare la posizione delle aziende più innovative, proiettate ad acquisire quote di mercato in mercati lontani non più 800, ma 8.000 chilometri, hanno impostato, per altro verso, interventi di durata triennale per aumentare il numero di imprese che svolgono attività di internazionalizzazione. Tra le iniziative di collaborazione avviate dal sistema camerale regionale a livello nazionale occupa un ruolo di rilievo il progetto pilota "l'internazionalizzazione a portata di click", ideato congiuntamente dal Ministero degli Affari Esteri e dall'Unioncamere Emilia-Romagna, valorizzando il ruolo delle nostre Ambasciate. Attraverso lo strumento del webinar, che consente di abbattere le distanze ed ottenere risultati efficaci in termini di costi-benefici, le imprese hanno avuto gratuitamente la possibilità di colloquiare direttamente con operatori esteri, con buyer, importatori locali di quattro Paesi target: Indonesia, Corea del Sud, Angola e Messico. Nei prossimi mesi si svolgerà il webinar Canada.

I risultati positivi dell'export regionale sono

certamente il frutto di un irrobustimento della strategia sui mercati esteri delle imprese, anche se quelle internazionalizzate e dotate al proprio interno di un ufficio estero sono in numero ancora ridotto. Da questo punto di vista, le Camere di commercio e le Aziende speciali della regione hanno impostato un **progetto matricole** per portare le imprese ad avviare l'attività di internazionalizzazione. È il caso dei progetti camerali-finanziati con il fondo di perequazione delle Camere di commercio- di utilizzo del **manager temporaneo per l'export**<sup>1</sup> e nato dall'esperienza pilota della Camera di commercio di Forlì-Cesena, che consentono l'inserimento nelle aziende, attraverso un tirocinio formativo, di giovani neo-laureati specializzati in marketing internazionale, chiamati a collaborare con i vertici dell'impresa avvalendosi dell'assistenza tecnica di un funzionario camerale e di un esperto esterno. Alla figura del "temporary export manager" spetta il compito di realizzare, d'intesa con i responsabili aziendali, un piano mirato di internazionalizzazione. Gli imprenditori diventano in tal modo più consapevoli delle problematiche che condizionano l'accesso ai mercati esteri e dei limiti della struttura aziendale, riscontrando effetti positivi sul fatturato dall'intervento di supporto delle strutture camerali. Si facilita, in sostanza, l'incontro tra domanda e offerta di professionisti del commercio estero e contestualmente si agevola l'inserimento in azienda



di giovani con una specifica preparazione nelle tematiche dell'export.

In quest'ottica i benefici del progetto possono continuare a rinnovarsi anche dopo la conclusione del progetto: l'azienda saprà a quali servizi, enti, istituzioni, associazioni etc. potrà fare affidamento per affrontare i mercati esteri (servizi a favore dell'internazionalizzazione, uffici stage e *placement* delle Università per la ricerca di risorse competenti, Camere di commercio, enti ed istituzioni per il supporto nel mercato di origine e destinazione) ed adattare il processo di internazionalizzazione alle varie esigenze temporali e spaziali.

Un numero crescente di aziende hanno inoltre acquisito consapevolezza che per affrontare mercati esteri lontani e di ampie dimensioni devono muoversi non più da sole, ma in rete, sperimentando nuove modalità di aggregazione come i contratti di rete, in aggiunta a quelle tradizionali (consorzi export, associazioni temporanee d'impresa). Data la ridotta taglia dimensionale delle imprese, attraverso l'aggregazione si può raggiungere la massa critica necessaria per reggere meglio la competizione internazionale. La peculiarità del contratto di rete, che in ambito regionale ha fatto registrare intensi ritmi di crescita, consiste nel consentire collaborazioni in autonomia, finalizzate ad attuare programmi comuni senza intaccare l'indipendenza

decisionale di ogni soggetto aderente. In un economia come quella dell'Emilia-Romagna, caratterizzata da un elevato grado di internazionalizzazione, il programma comune è spesso finalizzato alla penetrazione nei mercati esteri. Sotto questo profilo, il progetto pluriennale di Unioncamere Emilia-Romagna per diffondere l'utilizzo del contratto di rete ha raggiunto significativi risultati, tanto da aggiudicarsi il secondo posto per il premio "Awards Europeo per la promozione d'impresa" per la sezione "Sviluppo dell'Ambiente Imprenditoriale", durante il semestre europeo a guida italiana.

Il progetto "Crescere e competere con il contratto di rete" - avviato nel 2011 nell'ambito dell'Accordo di programma tra Unioncamere e Ministero dello Sviluppo Economico, a valere sui finanziamenti del fondo di perequazione del sistema camerale - consente di supportare le PMI orientate ad avviare o consolidare processi di collaborazione e aggregazione attraverso il contratto di rete. I promotori dell'iniziativa sono le Camere di commercio dell'Emilia-Romagna (Bologna, Ferrara, Forlì-Cesena, Modena, Parma, Piacenza, Ravenna, Reggio Emilia, Rimini) e la loro Unione regionale. Ricercando le più ampie collaborazioni, il sistema camerale regionale ha condiviso il progetto con le associazioni di rappresentanza delle imprese e con le aziende di credito per rendere più efficace

l'utilizzo degli strumenti di formazione e informazione rivolti ad imprenditori, funzionari pubblici e liberi professionisti. Con le due annualità del progetto, che si avvale del supporto scientifico di Universitas Mercatorum (l'Università telematica del sistema camerale) sono stati coinvolti nelle iniziative di informazione e formazione oltre 1.100 partecipanti; ai percorsi di accompagnamento e assistenza personalizzati hanno inoltre partecipato 158 aziende, interessate alla costituzione di un contratto di rete. Grazie ai percorsi di accompagnamento, sono state predisposte 28 bozze di contratti e si è arrivati alla sottoscrizione di 12 contratti di rete, con la partecipazione di 50 imprese e, in 3 casi, con l'utilizzo di manager di rete. Per rendere ancora più efficace l'azione di accompagnamento delle imprese, è stata realizzata la guida "Contratti di rete. Istruzioni per l'uso", che può essere considerata una preziosa "cassetta degli attrezzi", contenente tra l'altro l'evoluzione della normativa di riferimento.

<sup>1</sup> Il modello Temporary Export Manager può essere adattato sia per le reti di impresa che in altri ambiti della gestione aziendale, come ad esempio l'innovazione.



Viale Aldo Moro, 62 - 40127 Bologna  
Tel. +39 051 6377011 - Fax +39 051 6377050

[www.rer.camcom.it](http://www.rer.camcom.it)



Viale Aldo Moro, 44 - 40127 Bologna  
Tel. +39 051 5276420 - Fax +39 051 5276512

[imprese.regione.emilia-romagna.it](http://imprese.regione.emilia-romagna.it)

