

Le fasi del processo di internazionalizzazione e il ruolo dei partner locali nei paesi target

Roberto Corciulo 12-09-2024

**Supporting
business
worldwide**

30

years of experience
worldwide

40

direct offices

30

strategic partners

50

countries

300

professionals IC&Partners

**BUSINESS CONSULTING
ADVISORY & FINANCE
INDUSTRY 4.0
PATENT BOX
M&A ADVISORY
TAX & LEGAL SERVICES
TRANSFER PRICING
AUDIT
ACCOUNTING &
REPORTING
STAFFING & HR
MANAGEMENT
EXPAT
ENTRY STRATEGY
EXPORT MANAGEMENT**

INDICE

1. Le fasi del processo di internazionalizzazione
2. Il ruolo dei partner locali nei paesi target
3. Quali paesi target nei prossimi anni?

Imprese italiane e internazionalizzazione: il contesto attuale



4,4 M

attive nell'industria
e nei servizi

95%

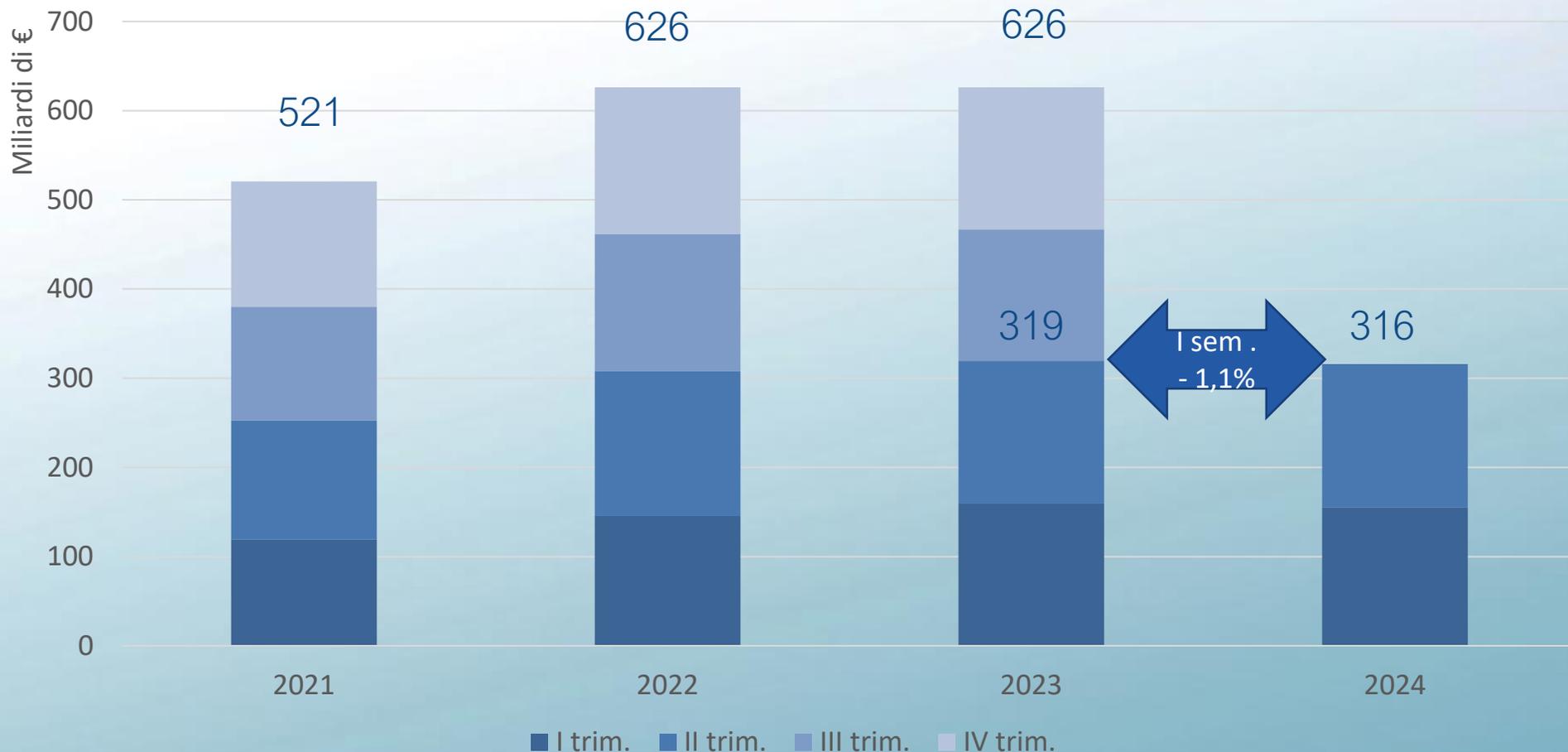
con meno di 10
addetti

137.000

Operatori all'export

< 25%

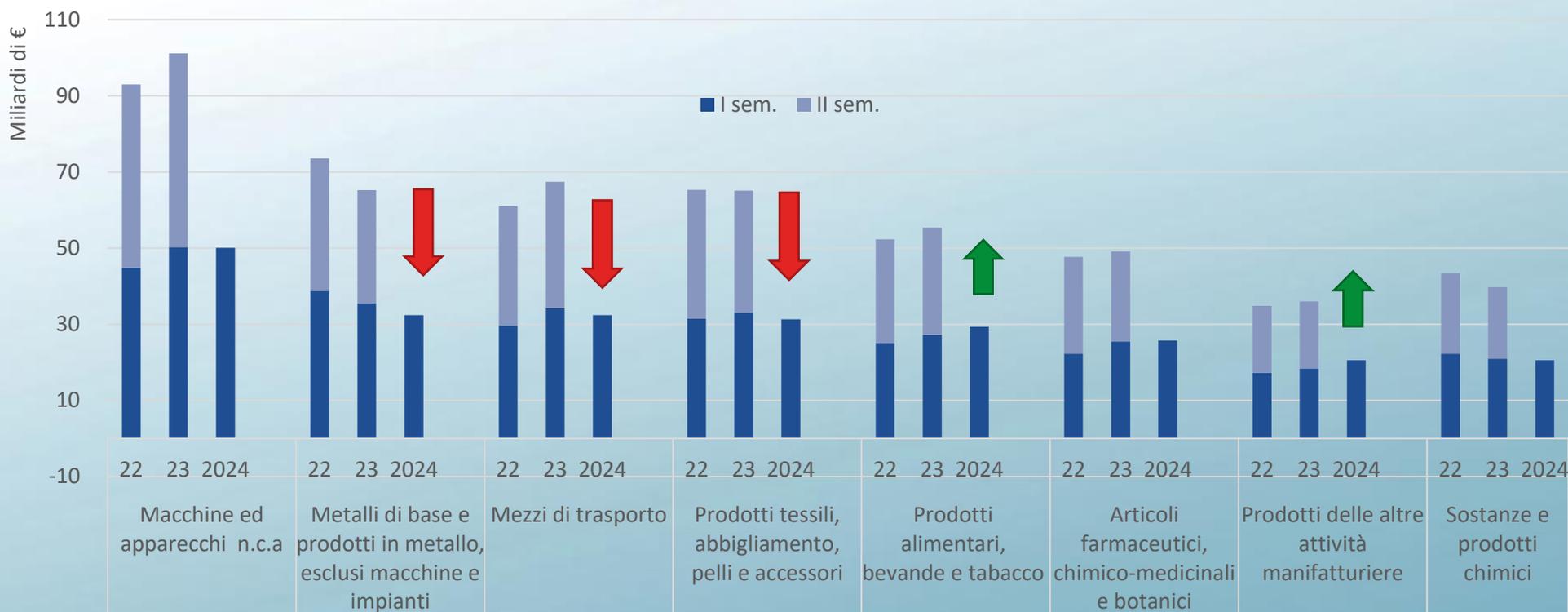
esportano verso
Paesi emergenti



Andamento principali settori export Italia

Aumento export altre att. Manifatturiere (Articoli sportivi, giochi, preziosi, strum. musicali e medici e altri prodotti n.c.a +11,9%), e prodotti alimentari e bevande (+7,7%)

ContraZIONE vendite metalli e prodotti in metallo, (-8,5%), Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori (-5,3%) e mezzi di trasporto (-5,2%)



Destinazione export Italia



Accogliere e Interpretare il bisogno dell'azienda di conoscere i propri punti di forza e di debolezza

Orientare l'azienda fornendole un indicato e della sua attitudine ad internazionalizzare

CHECK-UP

Individuare il potenziale dell'azienda nello sviluppo di nuovi mercati

Azienda

ANALISI

Quantitativa e qualitative per individuare i mercati target e delineare il percorso più indicato

Accompagnare l'azienda nell'individuare il mercato target fornendo delle raccomandazioni sulle sue opportunità e criticità dei singoli mercati

PROGETTO

Linee strategiche, azioni, risorse, tempi e costi per lo sviluppo del mercato target

Promuovere l'azienda per trovare le risorse necessarie allo sviluppo internazionale (competenze, tempo e finanza)

Criticità delle imprese e soluzioni professionali e di servizio



CRITICITA' SVILUPPO E INTERNAZIONALIZZAZIONE PMI

SERVICE AREA

SERVIZI

PICCOLE DIMENSIONI
SCARSA STRUTTURAZIONE
MANCANZA DI INFORMAZIONI

ACCESSO AL MERCATO

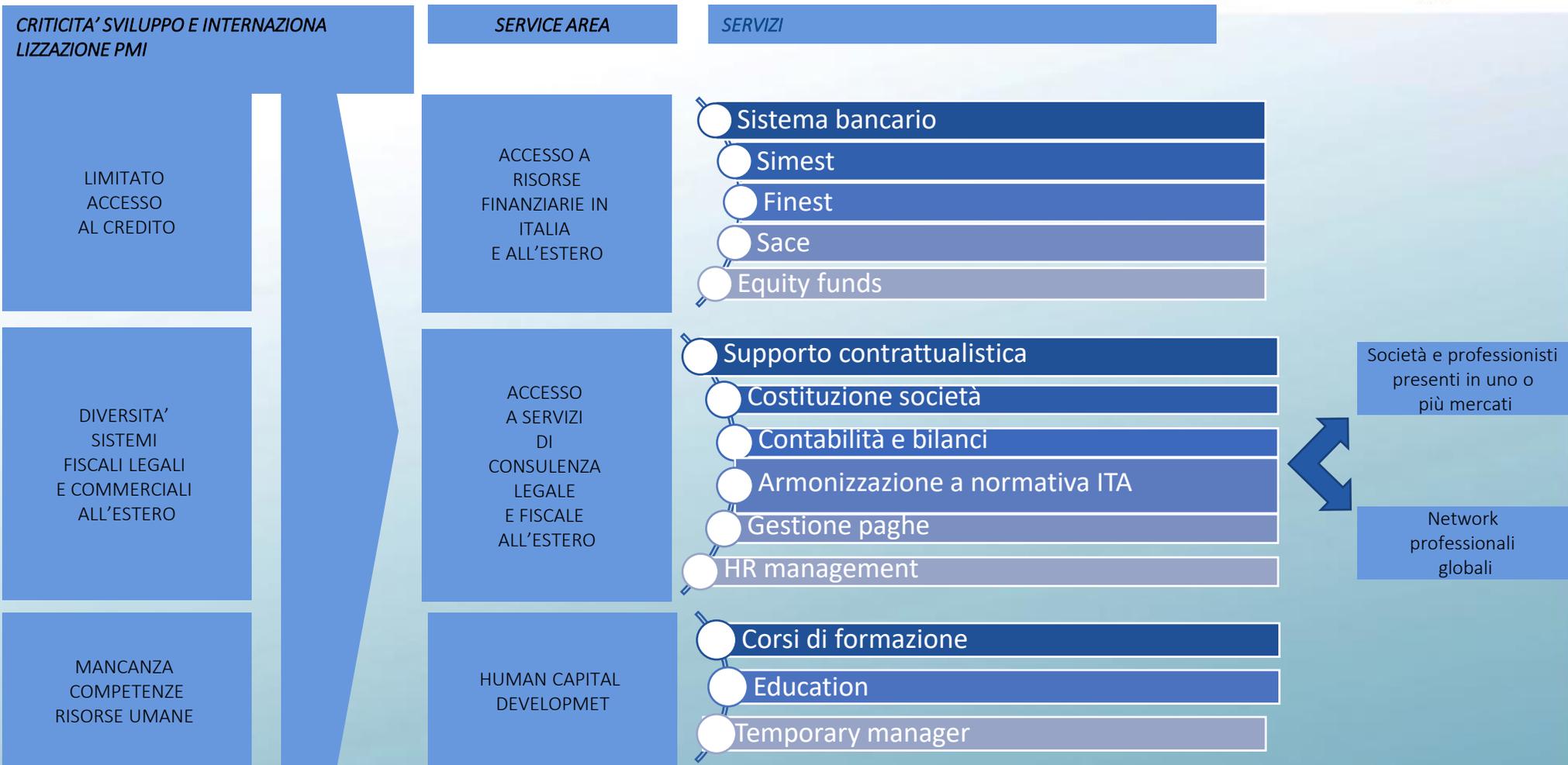
PIANIFICAZIONE INTERNAZIONALE

ACCESSO A SERVIZI DI CONSULENZA LEGALE E FISCALE IN ITALIA

- Check up
- Market analysis
- Export manager
- Account manager
- Business Plan
- Politiche di transfer price
- Gestione e pianificazione expat
- Definizione assetto proprietario
- Governance ex 231
- Compliance e internal audit
- Pianificazione legale e fiscale internazionale

Società e professionisti con o senza struttura all'estero

Criticità delle imprese e soluzioni professionali e di servizio



INDICE

1. Le fasi del processo di internazionalizzazione
2. Il ruolo dei partner locali nei paesi target
3. Quali paesi target nei prossimi anni?

Criticità interne



Dimensione
Azienda



Struttura
Management



Organizzazione
processo e
competitività



Indebitamento

Criticità esterne



Globalizzazione e
regionalizzazione



Stagnazione
mercato
interno



Urgenza di trovare
nuovi clienti e
mercati



Stretta creditizia

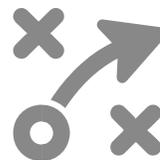
Diversa *readiness* per il processo di internazionalizzazione



Carenza di
esperienza e
competenze



Limitatezza di
risorse umane e
finanziarie



Debolezza di
strategia e
progettazione



Costi elevati per
tentativi ed
errori

Lo sviluppo estero: step da intraprendere



5 STEP DA INTRAPRENDERE

- Conoscere il mercato target
- Preparare un piano d'azione
- Predisporre strumenti comunicativi adeguati
- Acquisire le competenze necessarie (tecniche e umane)
- Adattarsi rapidamente al contesto estero



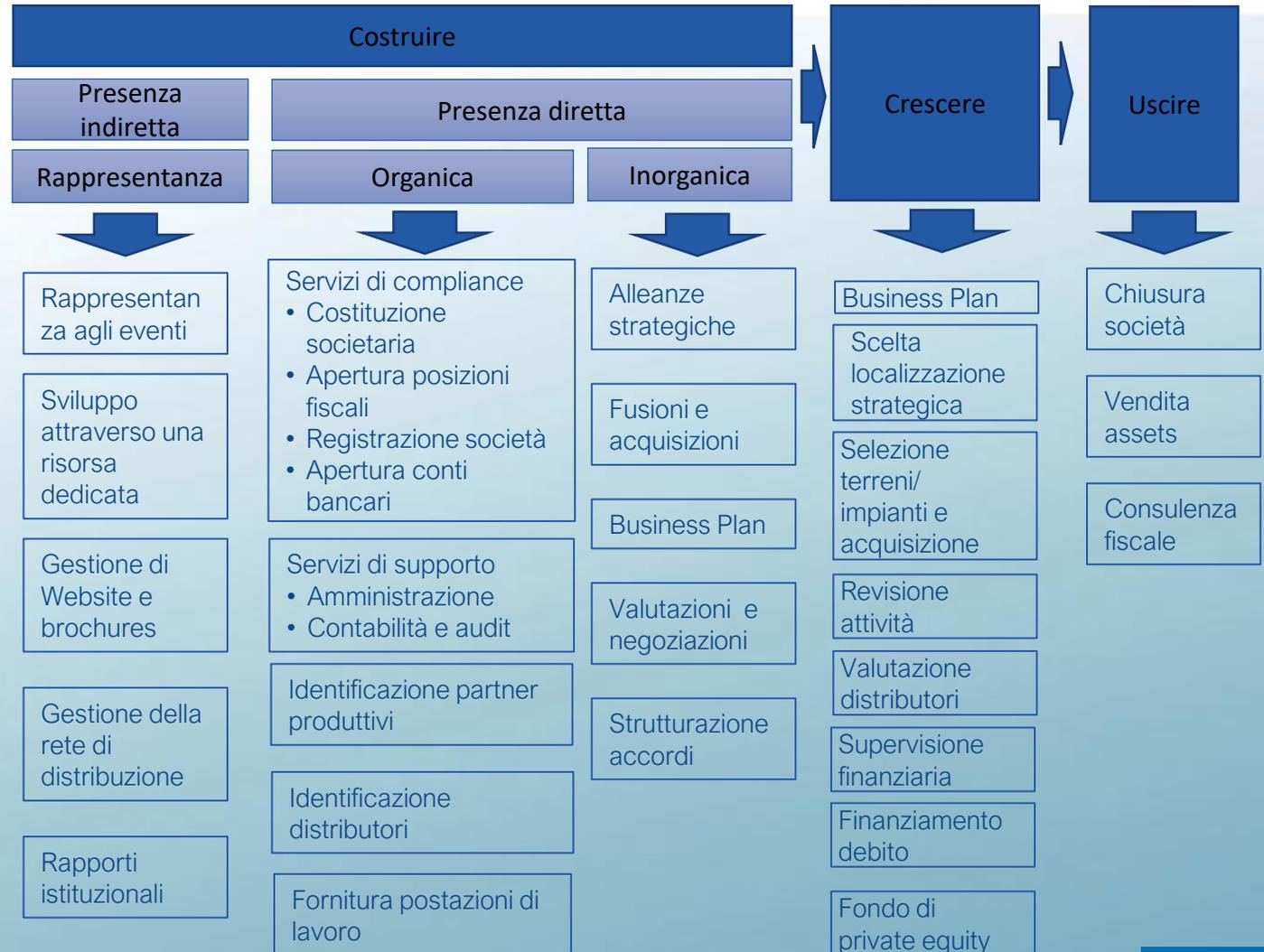
Lo sviluppo estero: errori da evitare

5 ERRORI DA EVITARE

- Agire prima di aver pianificato
- Sottovalutare i concorrenti
- Essere impazienti
- Considerare solo le opportunità e non i rischi
- Non ascoltare le esigenze dei clienti

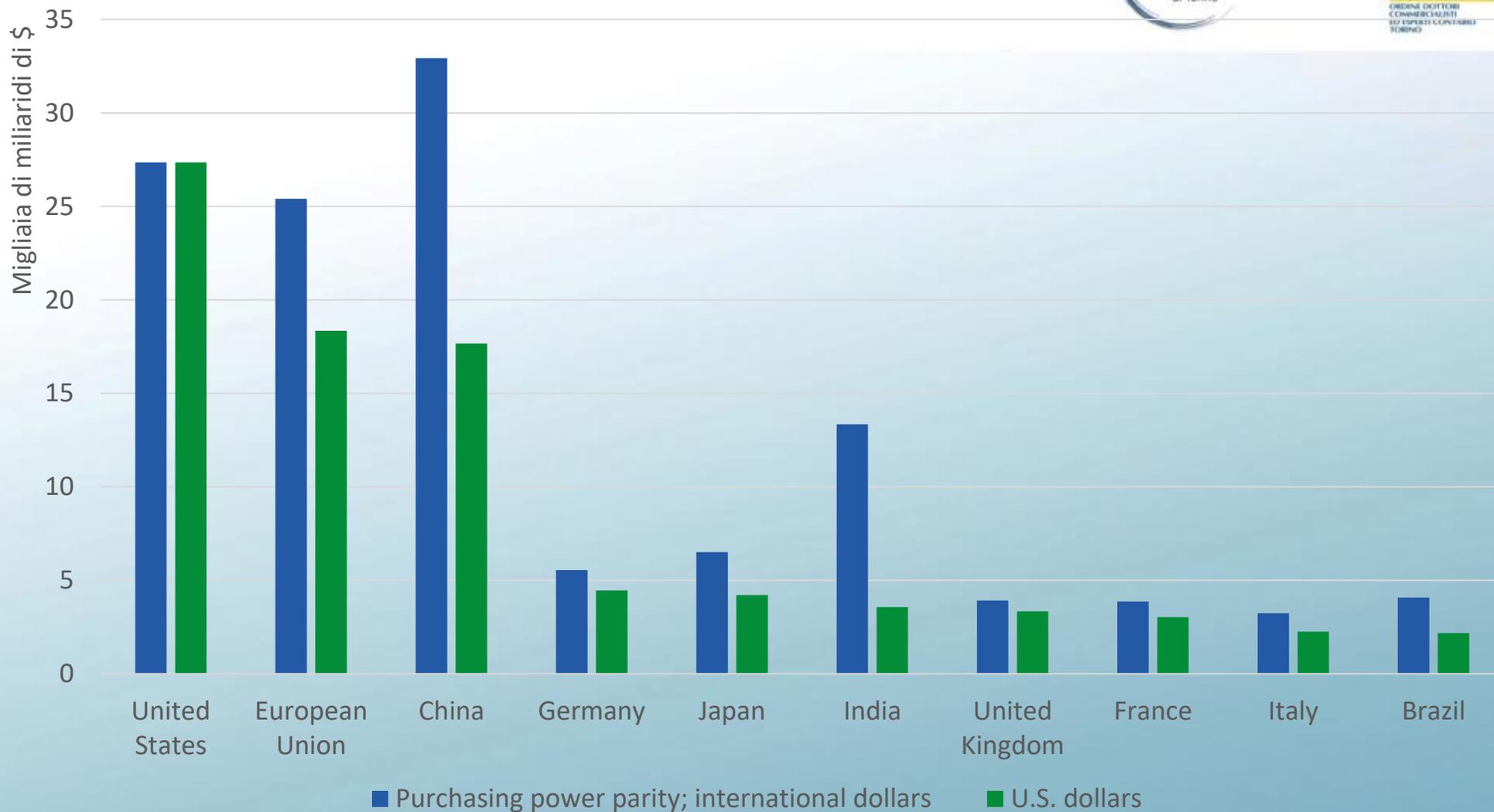


Il ruolo dei partner locali nei paesi target



INDICE

1. Le fasi del processo di internazionalizzazione
2. Il ruolo dei partner locali nei paesi target
3. Quali paesi target nei prossimi anni?



L'export di beni e servizi in % del PIL



Dal «crollo commerciale» indotto dalla crisi del 2008/2009, seguito da una rapida ma breve ripresa nel 2010, il commercio internazionale è cresciuto all'incirca in linea con il PIL mondiale. Questo ritmo è nettamente più lento rispetto ai quindici anni precedenti, in cui la crescita annuale del commercio a volte ha persino raddoppiato la crescita del PIL globale.

Una ragione alla base del rallentamento del commercio potrebbe essere associata al ruolo delle Global Value Chains (GVCs)

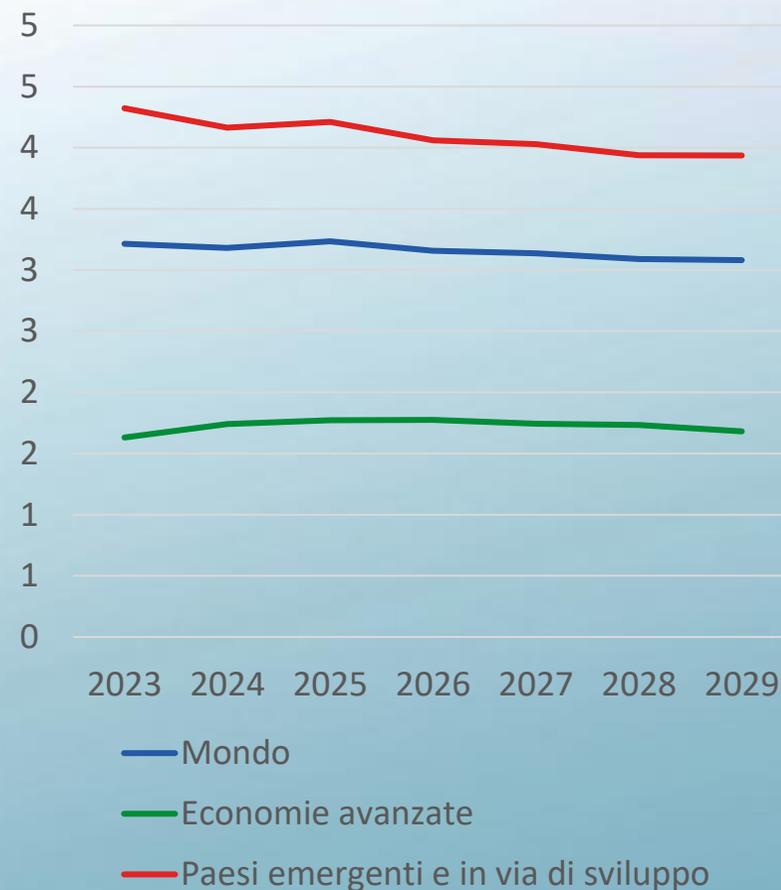


Previsioni economiche globali



- FMI: PIL globale +3,2% nel 2024 e 2025 (come 2023)
- Crescita globale nel 2024 e nel 2025 al di sotto della media annua storica (2000-19) del 3,8% per politiche monetarie restrittive, progressivo ritiro delle misure di sostegno fiscale e bassa crescita della produttività
- Economie avanzate in leggera crescita, con ripresa nell'area euro da bassa crescita nel 2023
- Per area Euro Fmi prevede ripresa da +0,4% del 2023 a +0,8% nel 2024 e +1,5% nel 2025
- Italia: +0,7% nel 2024 e nel 2025
- Spagna: +1,9% nel 2024 e +2,1% nel 2025
- Germania: +0,2% nel 2024 e +1,3% nel 2025
- USA: +2,7% nel 2024, +1,9% nel 2025
- Cina: +4,6% nel 2024, +4,1% nel 2025
- Mercati emergenti e in via di sviluppo in crescita stabile nel 2024 e 2025 con differenze regionali

Previsioni FMI crescita PIL



Previsioni mercati export 2024-2025



I mercati tradizionali con in primis Germania, USA e Francia continueranno a trainare l'export italiano, ma i Paesi del Golfo, India, Thailandia, Vietnam, Messico, Brasile e Croazia si stanno rivelando opportunità sempre più concrete e significative per il nostro export

SACE / DOING EXPORT REPORT 2024

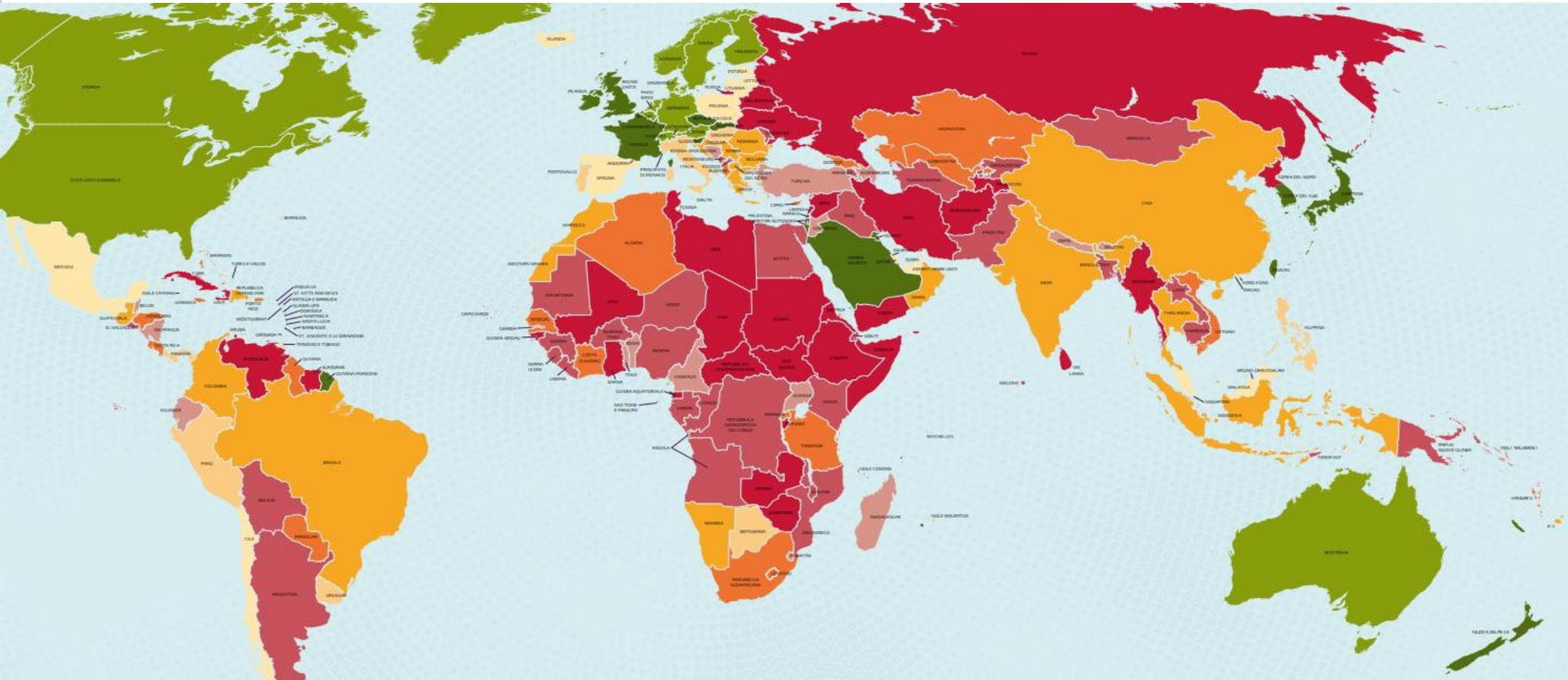
Geografie di destinazione: guida pratica per imprenditori dinamici

L'export italiano verso le aree geografiche (valori correnti; var. % annua)



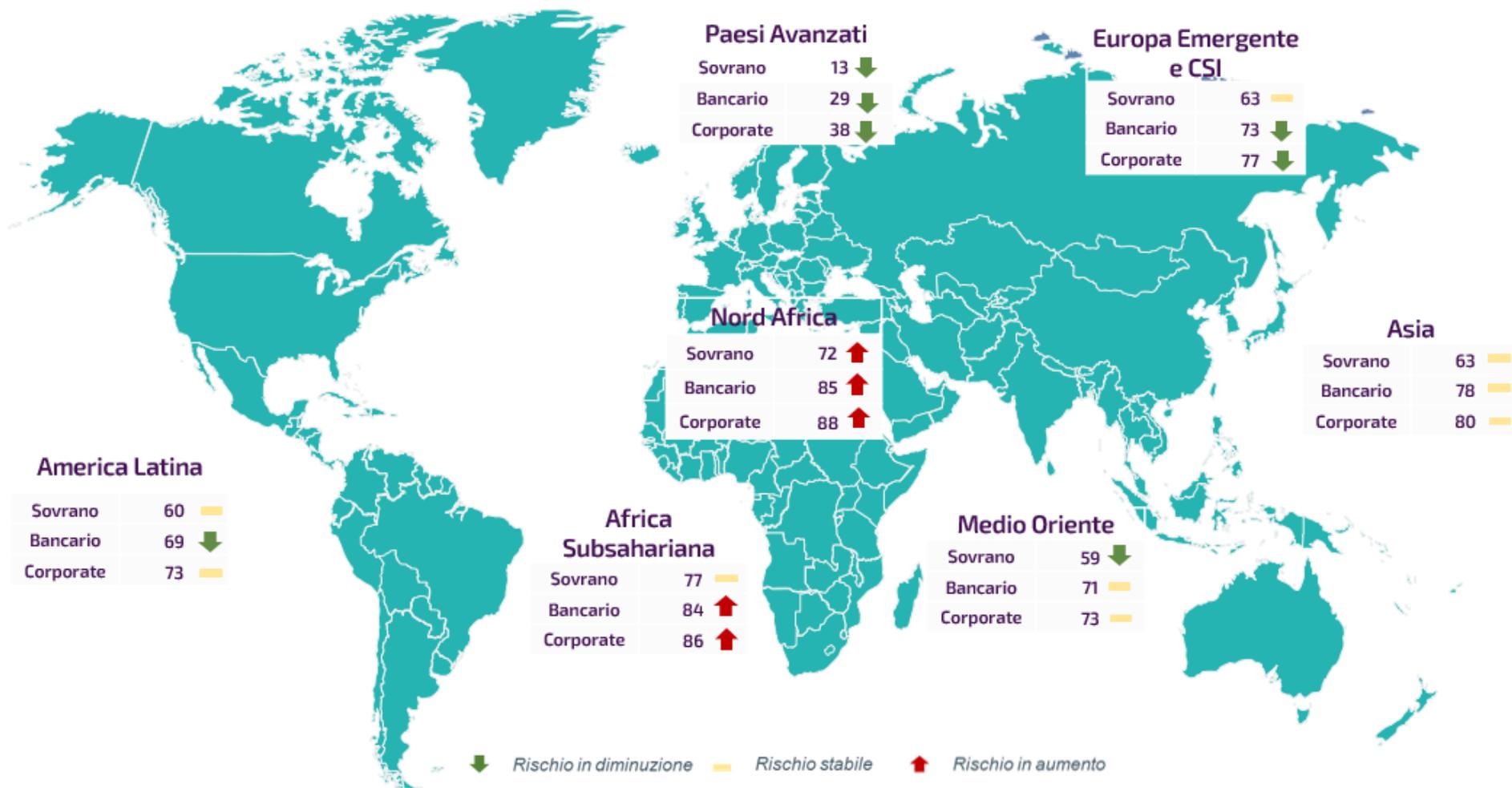
Fonte: Elaborazioni SACE su dati Istat e Oxford Economics

I livelli di rischio delle principali economie

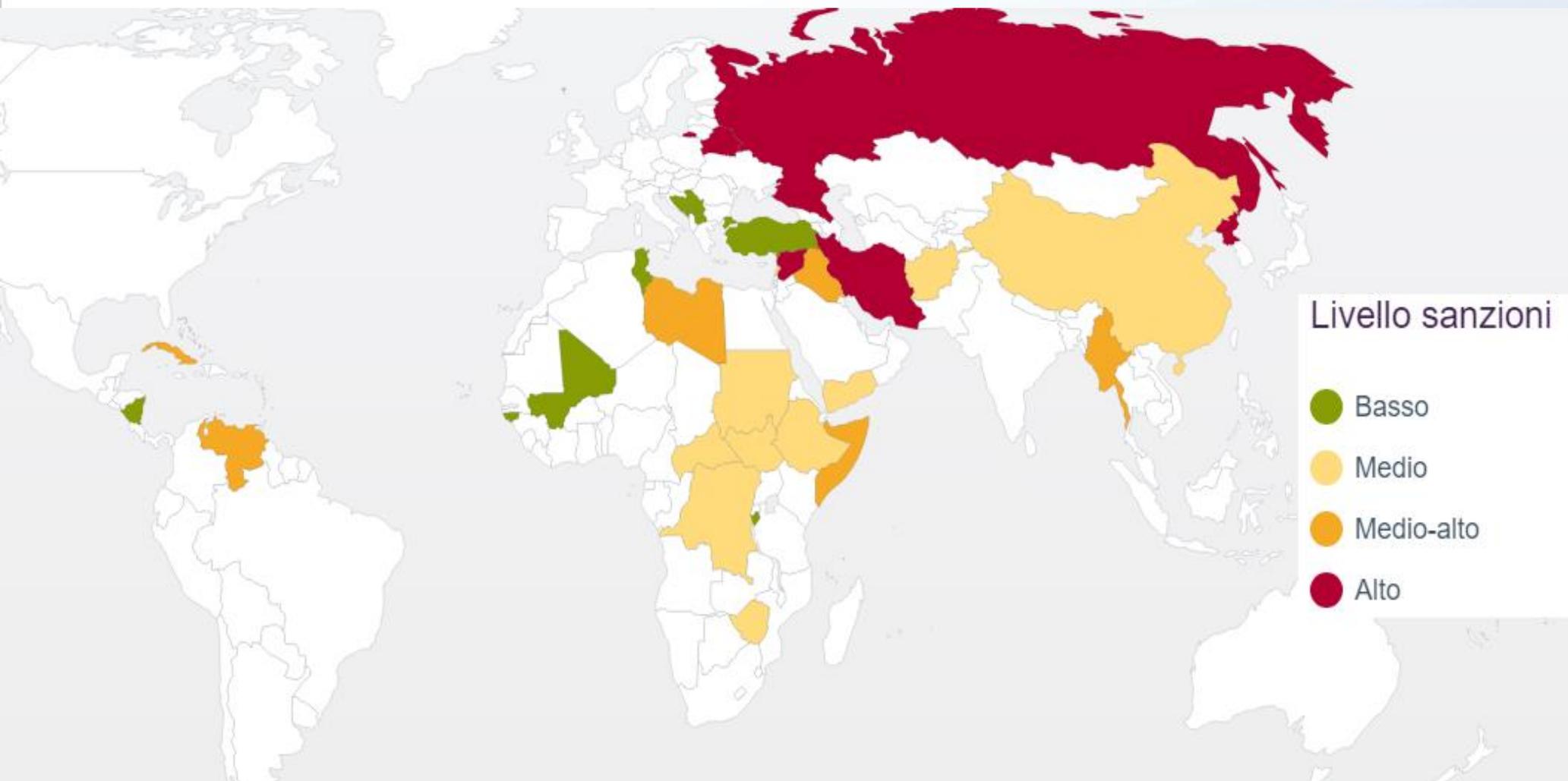


Fonte: SACE Risk Map 2024

I livelli di rischio delle aree geografiche



Paesi sottoposti a misure restrittive da parte di UE e/o dagli Stati Uniti d'America



La riconfigurazione della globalizzazione



- Riorganizzazione commercio globale lungo linee geopolitiche e di riduzione dei rischi da dipendenze da Paesi non geopoliticamente affini
- Strumenti come export ban su tecnologie critiche e screening agli IDE accelerano frammentazione scambi globali, processi su scala regionale e globalizzazione “a blocchi” con stime di FMI e WTO di riduzione crescita a lungo termine del PIL globale dal 5 al 7%
- Paesi inclusi in accordi di libero scambio, sia con la Cina sia con USA o UE potrebbero assumere il ruolo di “connettori economici» permettendo, indirettamente, di mantenere vivo il canale delle relazioni economiche e commerciali tra Europa e USA da una parte, e Cina
- Per ogni macroarea geografica si può individuare almeno un Paese che maggiormente si candida al ruolo di connettore:
 - Vietnam in Asia
 - Messico in America
 - Marocco in Africa
 - India e Paesi del Golfo a livello mondiale

In Vietnam tensione geopolitica ed economica tra Cina e USA e processo di de-risking UE dalla Cina potranno produrre benefici

Nel 2023 36,6 miliardi di \$ di IDE +32,1%

IDE da Cina (principale investitore) dal 2013 ad oggi sfiorano i 19 miliardi di \$ in particolare da parte di aziende cinesi di elettronica, tecnologie green e semiconduttori, per mantenere accesso USA

Ha un ruolo di collegamento nelle catene del valore globali, garantendo componenti a Cina e prodotti finiti a USA, che registrano pochi IDE ma ne hanno annunciato l'incremento

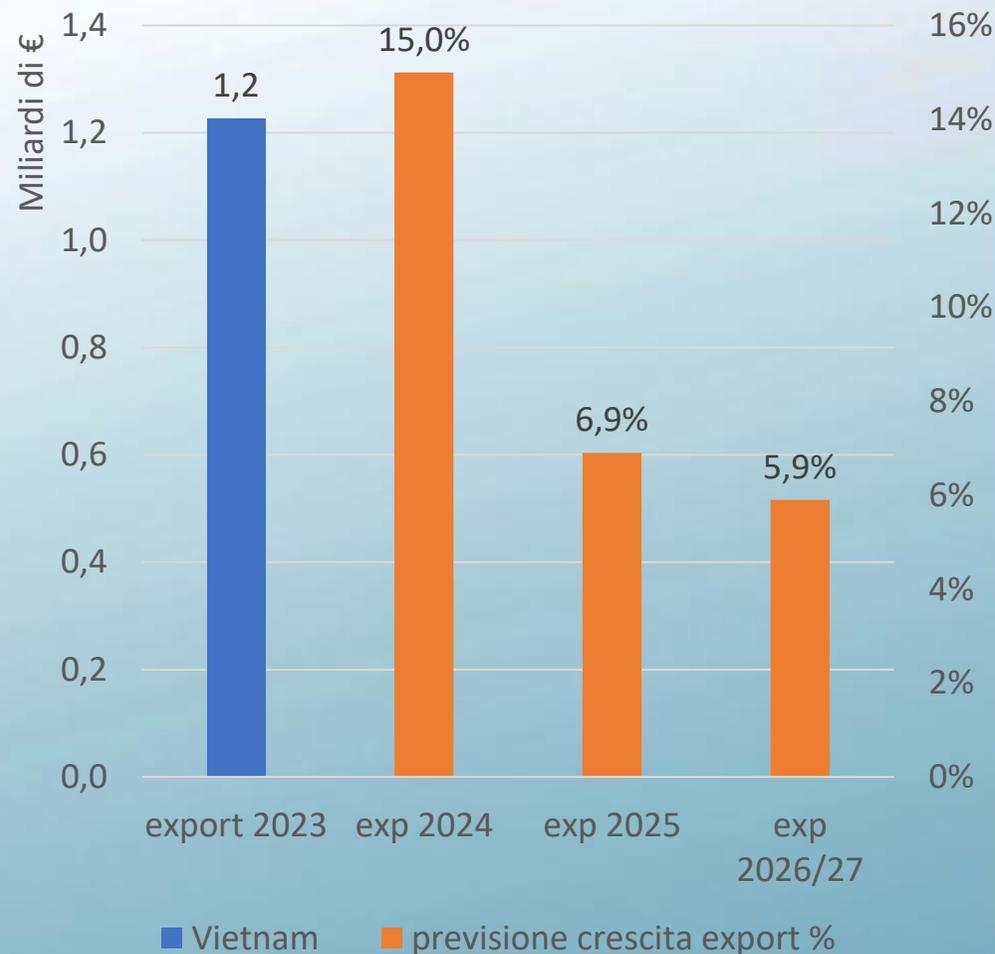
National Master Plan 2021-30: piano di sviluppo per modernizzazione industria manifatturiera, infrastrutture, sviluppo del capitale umano

Rimane il Paese con le seconde riserve al mondo di terre rare e le terze di tungsteno

Accordi di libero scambio: RCEP (comprendente anche Cina), UE-Vietnam (dal 2020)



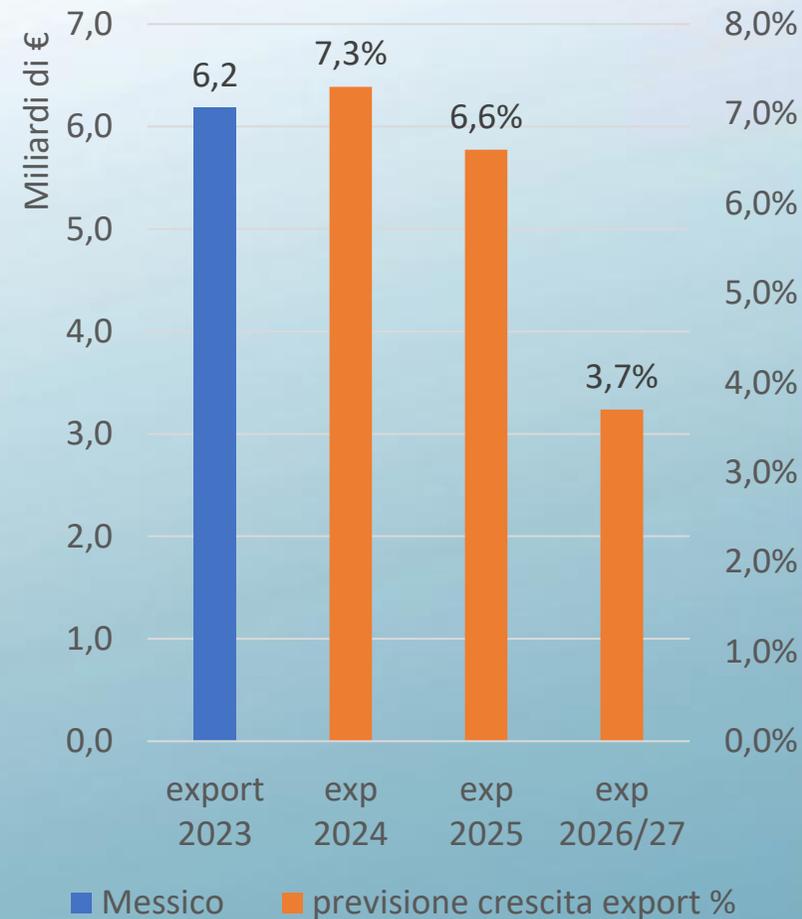
Export Italia Verso Vietnam



- Da 2023 primo partner commerciale USA a discapito Cina in particolare export di veicoli e componenti
- Anche aziende cinesi ed europee iniziano a produrre in Messico per benefici dell'Inflation Reduction Act (che si applicano alla produzione a tutto il Nord America): IDE 2023 +21%
- Maggior parte parchi industriali concentrati vicino al confine con USA dove molte imprese straniere stanno localizzando nuove fabbriche soprattutto di auto e in particolare di componentistica
- Cinesi stanno avviando operazioni all'interno del blocco commerciale nord-americano per produrre beni industriali in Messico e poi esportarli negli USA in modo da superare i colli di bottiglia nei porti cinesi ed evitare di perdere clienti statunitensi
- Legami commerciali Cina-USA sono ancora fondamentali, possono essere mantenuti attraverso collegamenti di Paesi terzi

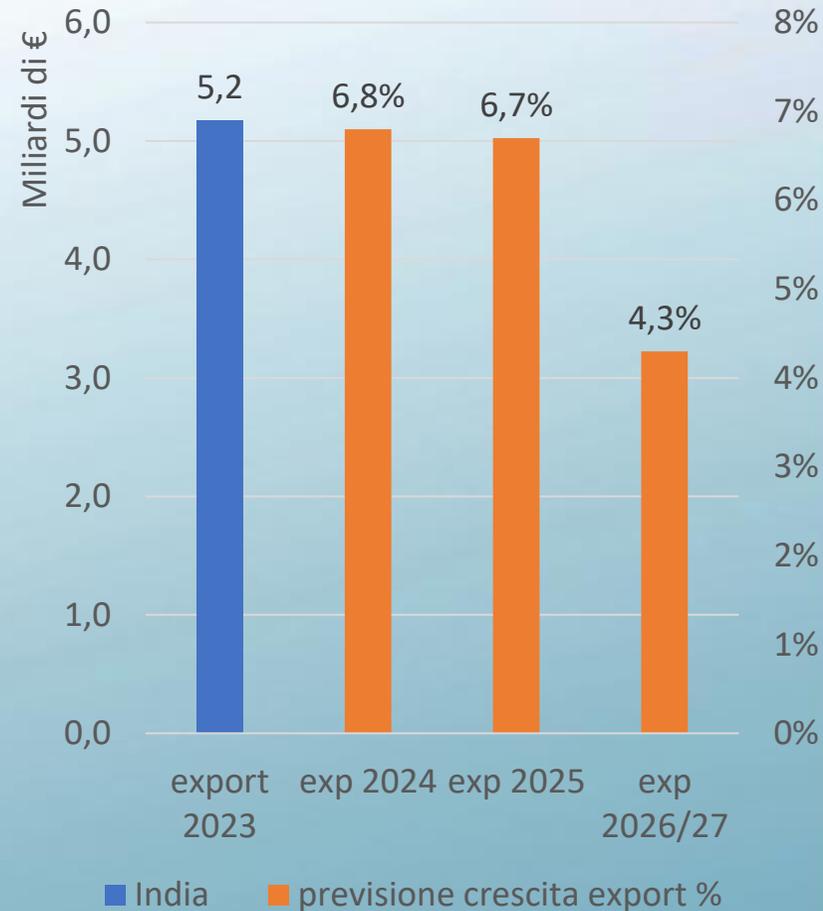


Export Italia verso Messico



- Il Marocco può essere definito come il connettore tra Africa, Europa e Cina con potenziale strategico per traffici sull'Atlantico e ruolo di connettore anche per il mercato americano
- Ha accordi libero scambio con UE ed USA, è eleggibile per sussidi previsti da Inflation Reduction Act soprattutto per minerali critici
- India e i Paesi del Golfo sono sempre più orientati a divenire hub della nuova manifattura e della logistica mondiale. Prova ne è il tasso di crescita dell'India, Paese cresciuto del 7,2% nel 2023 e in espansione del 6,3% nel 2024, che dovrebbe diventare la terza economia mondiale già nel 2027
- Golfo, India ed Europa dovrebbero sempre più essere collegate attraverso il progetto IMEC (India-Middle East-Europe Corridor), un piano del G7 che permetterebbe di creare un corridoio logistico e infrastrutturale fondamentale nell'ottica del de-risking europeo

Export Italia verso India



Le prossime sfide: la Twin Transition

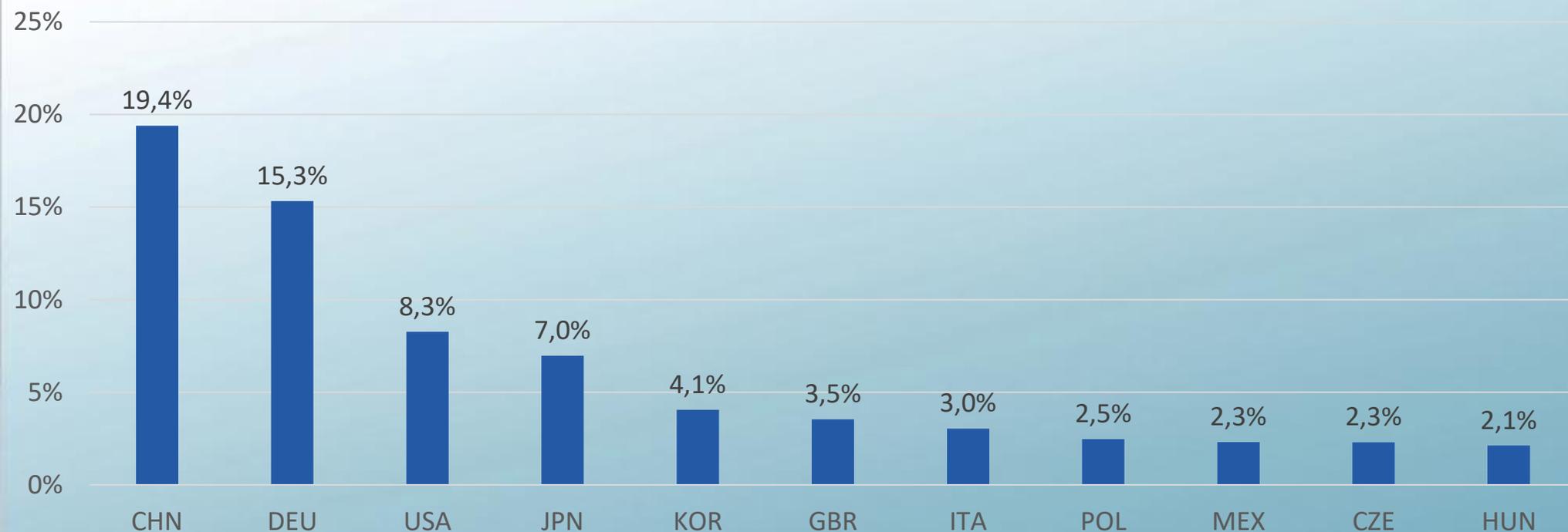


- Il termine «Twin Transition» si riferisce alla simultanea ricerca delle trasformazioni digitali e verdi nella società contemporanea e riconosce la duplice relazione tra innovazione tecnologica e sostenibilità ambientale
- La transizione verso modelli di produzione e consumo sostenibili è un fenomeno globale, con profonde ripercussioni sulle imprese.
- Gli ambiziosi programmi e le direzioni tracciate a livello globale, si declinano e concretizzano nelle politiche a livello europeo, nazionale e regionale, che rappresentano un'importante spinta verso il cambiamento e l'innovazione.
- Sebbene le PMI, in particolare quelle non quotate, siano per il momento esentate da alcuni obblighi riservati alle grandi imprese e alle PMI quotate (ad es. Corporate Sustainability Reporting Directive), non vi sono dubbi sul fatto che **possano essere coinvolte in questo ambito attraverso il meccanismo della catena del valore**. Altri impatti indiretti possono derivare dalla nuova regolamentazione che si applica agli intermediari finanziari.
- Le principali implicazioni in questo senso riguardano la capacità di attrarre finanziamenti, di collaborare con le grandi imprese, di mantenere la propria posizione nelle catene del valore nazionali e internazionali e di rimanere attrattivi nei confronti di clienti e lavoratori.

La transizione ambientale è una delle forze motrici più importanti per l'export italiano

L'Italia nel 2023 è stato il settimo paese a livello mondiale per quanto riguarda le esportazioni di LCT (Low Carbon Technologies) con 37 miliardi di \$ e il secondo nella UE dopo la Germania con una quota del 3% degli oltre 1.200 miliardi di \$ degli scambi internazionali di LCT nel 2023

Quota di mercato export LCT 2023





L'ultima ricerca McKinsey stima che l'IA generativa potrebbe aggiungere da 2.600 a 4.400 miliardi di \$ all'anno al PIL Globale (PIL Italia 2022: 2.000 miliardi di \$ circa) e far risparmiare il 60-70% del tempo ai lavoratori. Ciò aumenterebbe l'impatto di tutta l'intelligenza artificiale da 15 al 40%. Questa stima sarebbe circa il doppio se includessimo l'impatto dell'incorporamento dell'IA generativa nei software attualmente in uso per altre attività oltre a quelle in uso

Circa il 75 % del valore aggiunto dall'IA generativa ricadrebbe in quattro aree:

- **Attività con i clienti**
- **Marketing e vendite**
- **Ingegneria del software**
- **Ricerca e sviluppo**

L'accelerazione del potenziale di automazione è in gran parte dovuta alla maggiore capacità dell'IA generativa di capire il linguaggio naturale, che è necessario per le attività lavorative che rappresentano il 25% del totale del tempo di lavoro. Pertanto, l'IA generativa ha maggiore impatto su occupazioni che hanno salari e requisiti di istruzione più alti.

Combinando l'IA generativa con tutte le altre tecnologie, l'automazione del lavoro potrebbe aggiungere dallo 0,2 al 3,3 % di produttività annualmente. Tuttavia, i lavoratori avranno bisogno di supporto nell'apprendimento di nuove abilità, e alcuni cambieranno occupazione.

Le piattaforme digitali export Italia



https://export.gov.it

Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

Accedi/Registrati

Export.gov.it Cerca nel sito

L'iniziativa Preparati all'export Sviluppa il tuo business con l'export Proteggi e fai crescere il tuo business Servizi regionali

Il tuo export, destinazione mondo
La crescita internazionale del tuo business, da oggi a portata di click

https://extender.esteri.it/it/appalti-internazionali-anticipazioni-grandi-progetti

Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

CHI SIAMO GARE DI APPALTO ANTICIPAZIONI GRANDI PROGETTI LA RETE EXTENDER myEXTENDER LINK UTILI ACCEDI

EXTENDER Fai viaggiare il tuo business

Gare di appalto internazionali e anticipazioni grandi progetti

ExTender è il sistema informativo sulle opportunità di business all'estero, realizzato dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, dall'Agenzia per la Promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, Assocamerestero, Unioncamere e Confindustria, che offre un servizio mirato di selezione e invio delle informazioni.

[GARE DI APPALTO](#) [ANTICIPAZIONI GRANDI PROGETTI](#) [Tender Lab](#) [Tender UCRAINE](#)

businessmatching.cdp.it/it/welcome

cdp Business Matching Login Eventi News Paesi Supporto vai su cdp.it IT

Dove l'Italia incontra il mondo

Entra nel network di CDP Business Matching, la piattaforma digitale che connette la tua impresa con clienti e partner esteri. Registrati ora!

[Sono un'azienda italiana](#) [Sono un'azienda estera](#)

SHAPE NETWORK YO

sace.it/soluzioni/business-promotion

English Contatti Risk & Export Map Italy Map Cerca

SACE Chi siamo Soluzioni Education Business Promotion Richiedi

Business Promotion
Il programma di SACE per entrare in contatto con buyer esteri.

Iscriviti al programma Business Promotion
Partecipa a incontri di business matching in Italia, all'estero e online [Registrati](#)

simest-org.my.site.com/si

simest gruppo cdp

Area riservata SIMEST

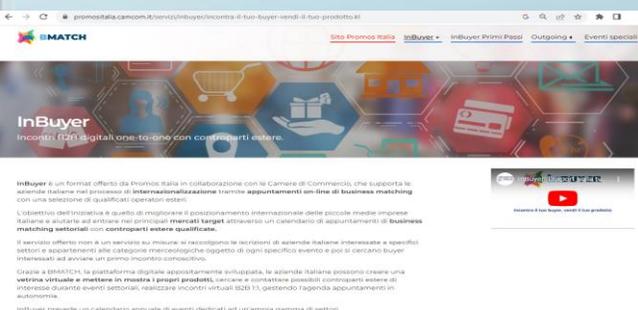
Fondo 394: E' disponibile sul Portale la modalità di compilazione online della domanda

Ti informiamo che è disponibile sul Portale la modalità di compilazione online delle nuove richieste di finanziamento. Collegandoti all'indirizzo www.portalefinanziamenti.simest.it sarà sufficiente seguire le indicazioni del Portale per la compilazione della domanda online e l'invio della richiesta di finanziamento.

Qualora avessi già scaricato il modulo di domanda semplificato, potrai completare la procedura inviando la tua richiesta di finanziamento all'indirizzo PEC simest@legalmail.it. Resta inteso che a partire dalle ore 9.00 del 12 ottobre non saranno più accettate richieste di finanziamento pervenute via PEC.

Le imprese che abbiano già presentato domanda di finanziamento a SIMEST non dovranno effettuare ulteriori azioni per tali domande.

Le piattaforme digitali export Italia

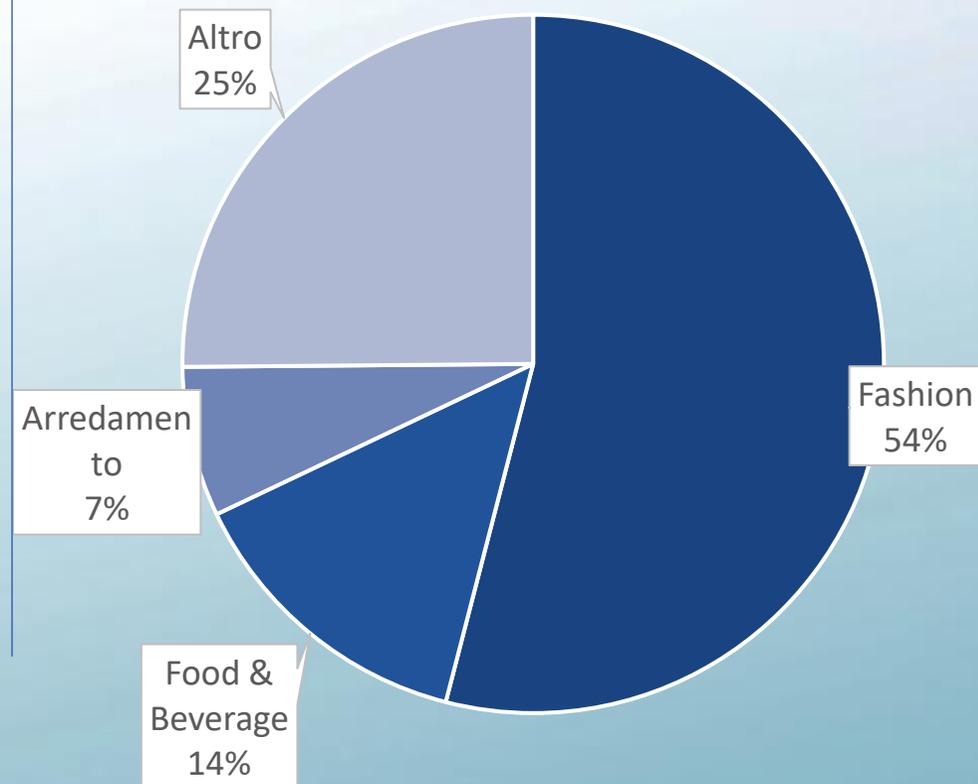


L'export digitale B2C da Italia nel 2022

Export digitale B2C beni di consumo

- 18,7 miliardi
- +3,2 miliardi di euro pari al +20,3% su 2021
- 8,8% dell'export italiano complessivo dei beni di consumo

Composizione export digitale B2C 2022



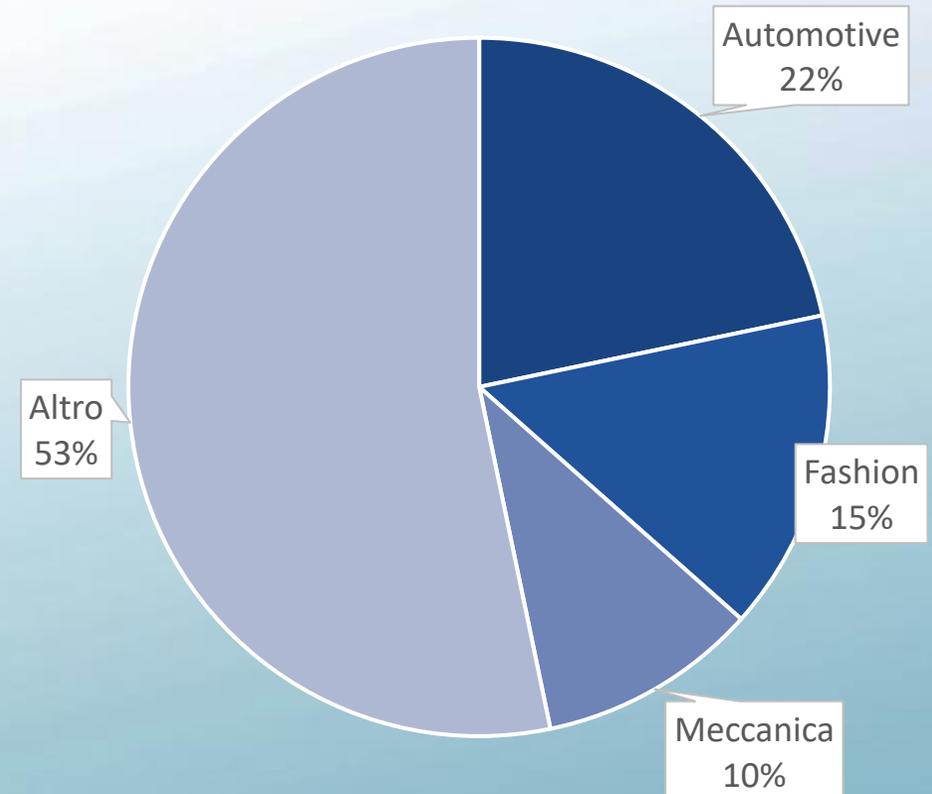
L'export digitale B2B da Italia nel 2022



Export digitale B2B

- 175 miliardi di euro
- +29 miliardi di euro pari al +20% su 2021
- 28% dell'export italiano complessivo

Composizione export digitale B2B 2022



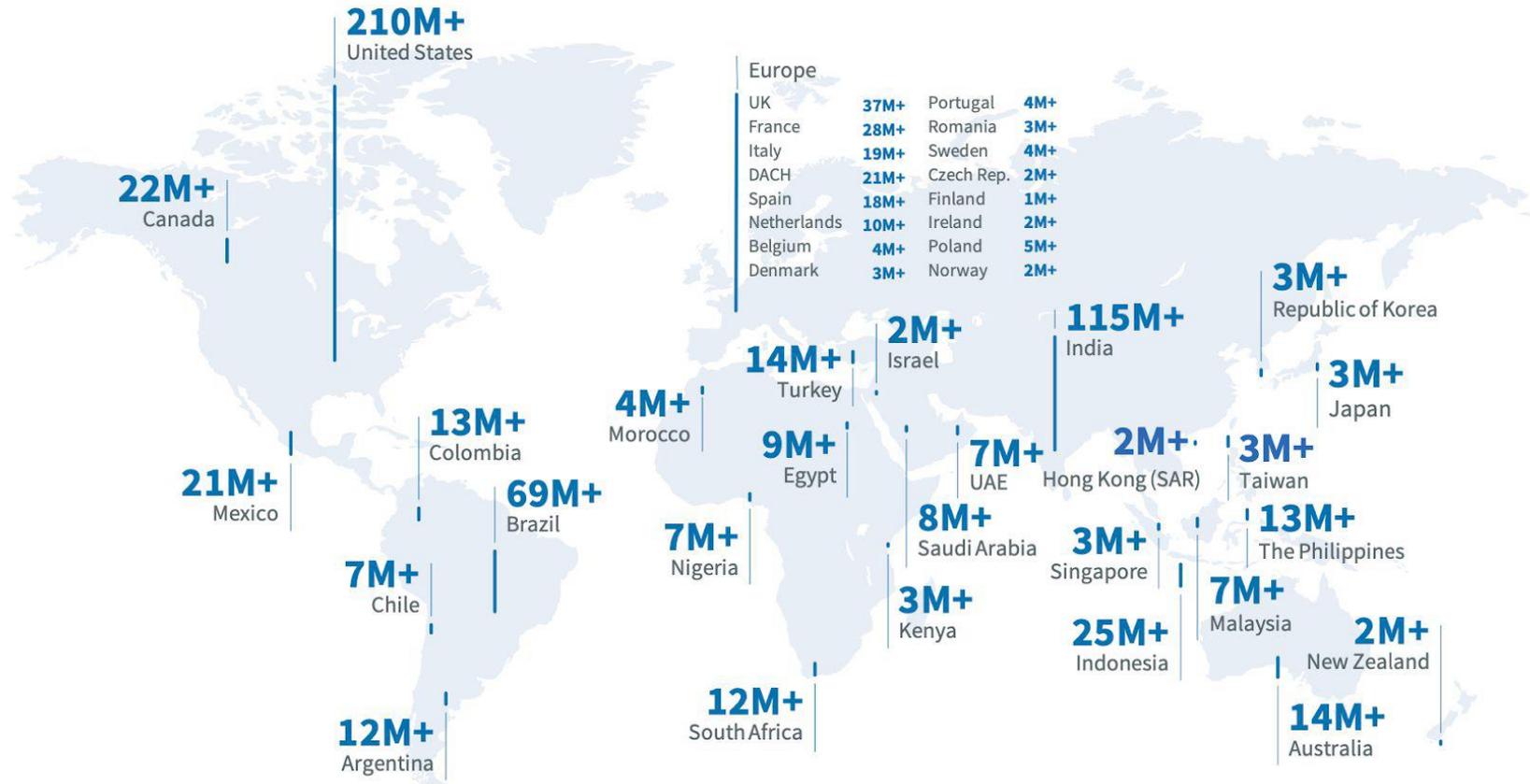
Le due migliori piattaforme per il digital export



**IL MADE IN ITALY
E' IL SECONDO
PER VOLUME DI
RICERCA INTERNA**



More than 985 million members in 200 countries and regions worldwide*



*Membership numbers are updated quarterly after Microsoft Earnings

Perché LinkedIn ?

Tecnologia, internet e mobile hanno cambiato il modo in cui il cliente vive, sceglie, decide e compra

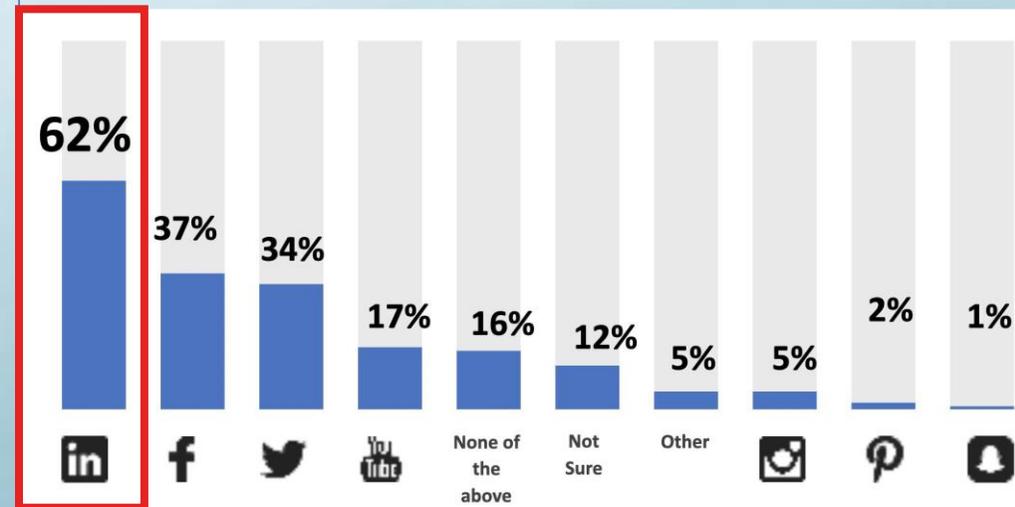
Le aziende e i professionisti che operano nel B2B ottengono benefici utilizzando strumenti come LinkedIn ed il Social Selling.

Questi strumenti permettono di raggiungere obiettivi di business e di crescita con **MAGGIORE EFFICACIA** e **VELOCITÀ** rispetto al passato.



LinkedIn è il social professionale perfetto per sviluppare relazioni ed accelerare il processo di vendita nel B2B

Quale Social genera più fatturato:



Nuovi strumenti export: fiera virtuale

Uno Strumento Efficace, Utile ed Economico per le Imprese
Che Esportano





Via Percoto, 10
33100 Udine, Italia

ALTRI UFFICI IN ITALIA

Brescia • Verona • Milano • Roma

Follow us



www.icpartners.it



+39 0432 501591



info@icpartners.it