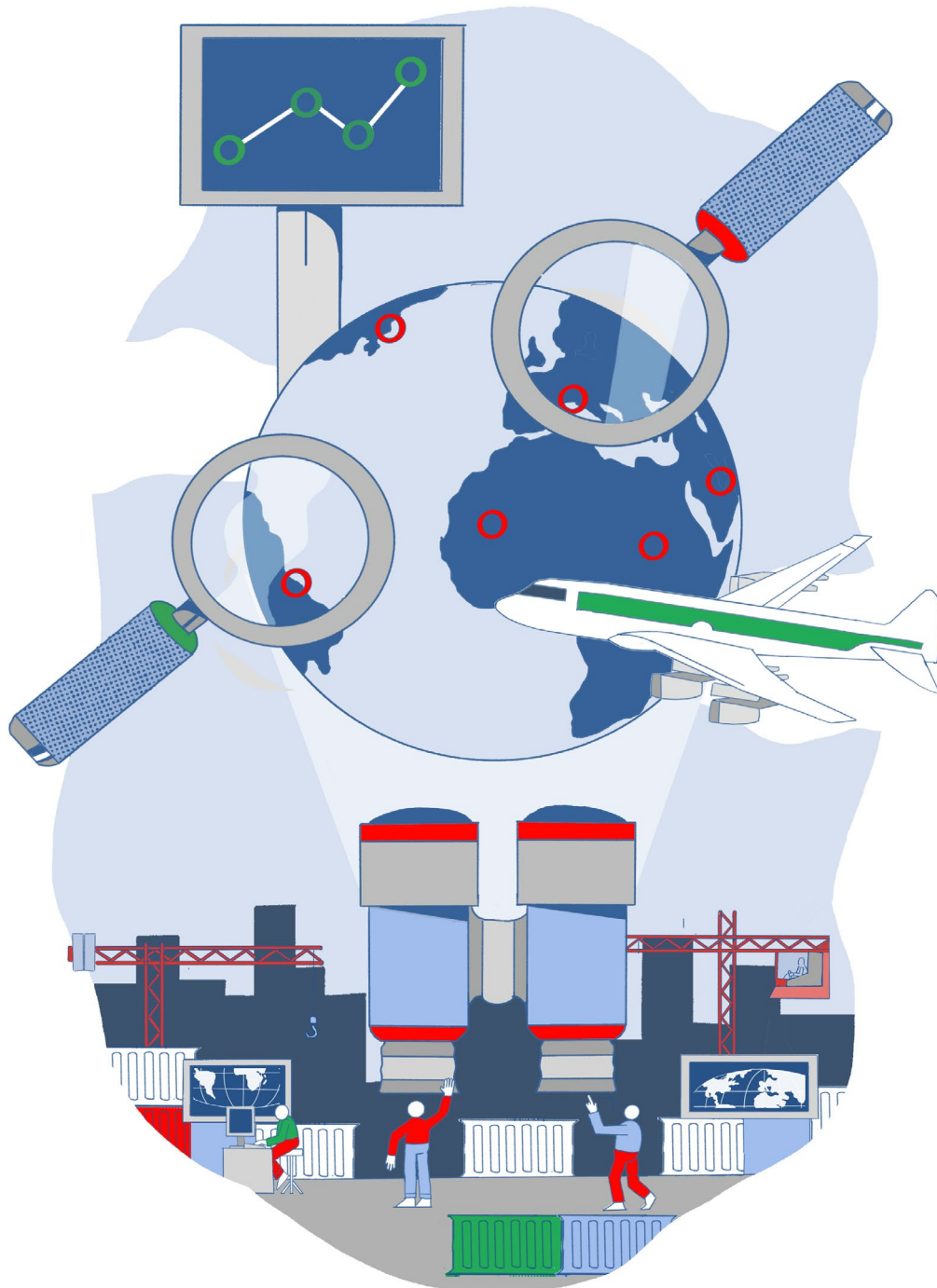


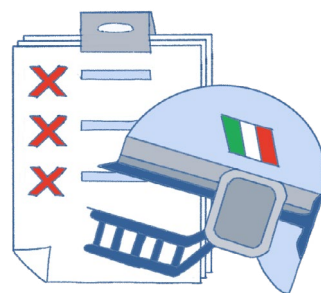
La scelta dei mercati di destinazione: gli strumenti e i consigli da seguire



#Exportclass
Grow your expertise

Individuare il mercato di destinazione all'estero: gli step da seguire

1. *Parti con
il piede giusto*



*Conosci le fonti
e le informazioni
da ricercare*

2.

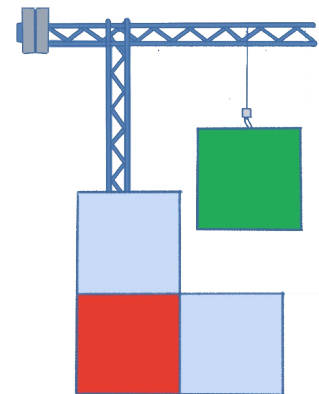


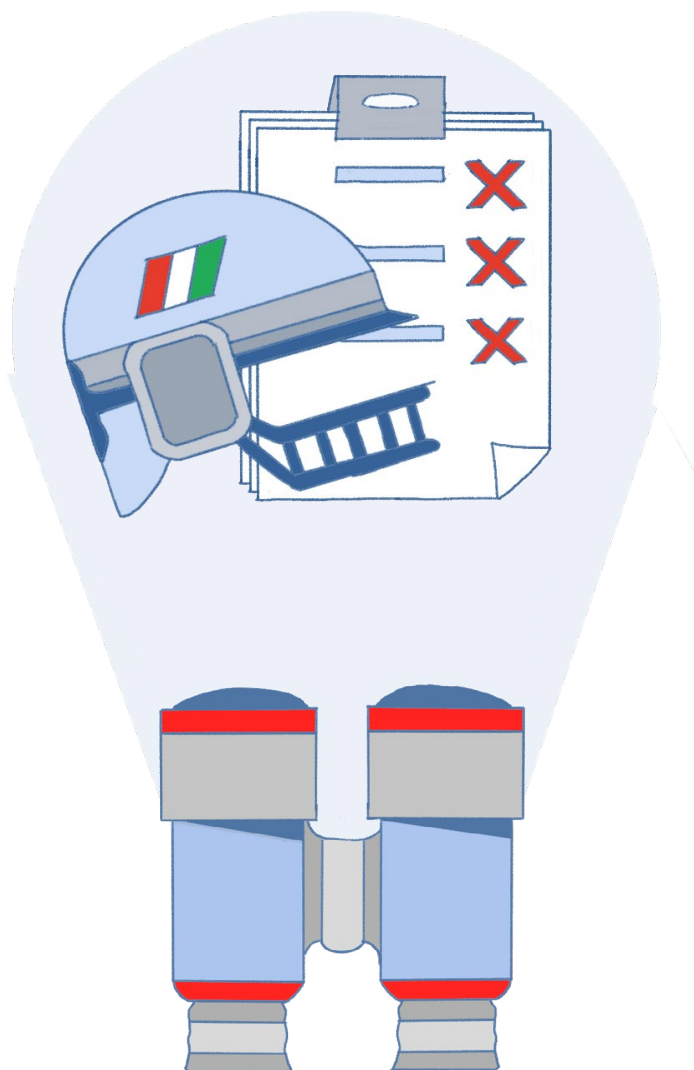
*Seleziona
i paesi target*

3.

4.

*Costruisci
la tua matrice
delle opportunità*





1.

Parti con il piede giusto

La scelta dei mercati di destinazione è una fase chiave nella pianificazione strategica del **processo di internazionalizzazione delle imprese**.

Ciononostante, molte aziende, soprattutto quelle di piccole dimensioni, non adottano un approccio sistematico nella selezione dei mercati target, sottovalutando il tempo e le risorse necessarie per gestire questa fase con la giusta preparazione.

Quali errori evitare?

Di fronte alla volontà aziendale di espandersi al di fuori dei confini nazionali, la scelta dei mercati spesso avviene in maniera reattiva, dettata cioè da opportunità commerciali in cui ci si imbatte piuttosto che da un'attenta analisi preliminare dei paesi target.

Questo approccio può generare fatturati instabili e portare l'impresa a trascurare i mercati a più alto potenziale. Spesso le imprese escludono a priori alcuni mercati perché:

- non si sono manifestate occasioni di stabilire contatti commerciali in quel paese;
- alcuni paesi non presentano a prima vista adeguate prospettive immediate di vendita;
- si preferisce mantenere flussi di vendite a breve termine.

Questo vuol dire che la vendita all'estero proviene per lo più da stimoli occasionali e non valutati con il necessario grado di approfondimento.

La ricerca del mercato target è un'attività che richiede un'approfondita analisi, per **evitare di precludersi occasioni che potrebbero rappresentare uno sbocco importante per il nostro business**.

2.

Conosci le fonti e le informazioni da ricercare

La scelta del paese (o dei paesi) dove operare deve essere condotta in modo analitico e minimizzando al massimo il rischio di sbagliare. In questo processo di selezione son due gli aspetti da tener ben presenti e da considerare per ogni mercato preso in considerazione:

L'attrattività che comprende:

- la dimensione del paese;
- la quantità e la qualità della domanda interna;
- la compatibilità del prodotto con le esigenze locali anche in termini di distribuzione e prezzo;
- la situazione competitiva;
- il rischio paese.

L'accessibilità che comprende:

- **barriere naturali** (connesse alla distanza geografica e possono essere **dirette**, legate ai costi di trasporto e alla comunicazione, e **indirette**, ovvero culturali come lingua, abitudini, preferenze di acquisto);
- **barriere artificiali** (tariffarie e non tariffarie che comprendono dazi, tariffe e quote);
- **barriere competitive** (presenza o meno di concorrenti locali).



Le Fonti

Qui di seguito puoi trovare una selezione delle fonti più autorevoli (anche internazionali) che puoi consultare gratuitamente per le tue analisi di mercato.

1. L'ISTAT

www.coeweb.istat.it

Attraverso la piattaforma Coeweb, è possibile accedere a tutti i **dati relativi ai flussi commerciali dall'Italia verso l'estero per codice doganale**. Nella nostra **video lezione** ti spieghiamo come!

2. L'Ufficio di Statistica delle Nazioni Unite

comtrade.un.org

Qui vengono descritti tutti i **flussi di import e export dei nostri prodotti**. Questa prospettiva permette di identificare i paesi che presentano una rilevante domanda in linea con la tua offerta.

3. Observatory of Economic Complexity

oec.world/en/

Questo strumento offre una **previsione dei flussi di import ed export partendo dal codice doganale**. Il tool offre una panoramica immediata sugli scambi internazionali relativi a un determinato prodotto. Basterà partire Google digitando il proprio codice doganale seguito da “oecworld”.

4. Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo

www.oecd.org

L'**OCSE**, in inglese Organization for Economic Co-operation and Development, è un'organizzazione internazionale per i paesi sviluppati aventi in comune un'economia di mercato. Il sito dell'OCSE raccoglie tutte le **analisi (qualitative e quantitative) dei paesi membri**. Alla voce “Country”, infatti, è possibile accedere ad un enorme elenco di ricerche relative al proprio paese d'interesse. Qui è possibile anche trovare un'analisi dettagliata del settore di appartenenza.

5. L'Organizzazione Mondiale del Commercio

www.wto.org

L'Organizzazione Mondiale del Commercio, in inglese **World Trade Organization**, è un'organizzazione internazionale che supervisiona i numerosi accordi commerciali tra gli stati membri. Tra le numerose informazioni raggiungibili alla voce “Documents, Data and Resources” è possibile anche navigare mappe interattive che evidenziano i **diversi accordi commerciali tra i vari paesi del mondo**.

6. La Banca Mondiale

www.doingbusiness.org

Il sito ufficiale della **WORLD BANK** mette a disposizione un pratico tool, raggiungibile direttamente da “Doing Business” che permette di realizzare delle vere e proprie **classifiche paese** basate su: rispetto dei contratti, difficoltà nella documentazione che deve accompagnare la merce da esportare, probabilità di insolvenza e molto altro.

7. Gli Eurosportelli

www.europa.eu

Il sito dell'Unione Europea offre un tool di ricerca per parole-chiave che permette di **accedere a informazioni, report, e banche dati relativi ai paesi europei**. La ricerca può avvenire non solo per paese ma anche per settore, con la possibilità di filtrare i risultati relativi ad aspetti socio-culturali.

8. L'Ufficio Studi dell'Unione Europea

<https://ec.europa.eu/eurostat>

Sul sito di EUROSTAT è disponibile una ricca banca dati sulle geografie europee che include **informazioni sulle opportunità di export sia di prodotti che di servizi**.

9. Le banche dati della Commissione Europea (TARIC)

ec.europa.eu/taxation_customs

Inserendo il proprio codice doganale associato al paese d'interesse puoi prendere visione di **tutte le barriere commerciali** esistenti tra cui controlli doganali, dazi, misure anti-dumping e molto altro.

10. Ufficio Studi di SACE SIMEST

www.sacesimest.it/studi/

SACE SIMEST analizza i trend dell'economia globale, con particolare attenzione **all'evoluzione del rischio paese, all'andamento dei settori industriali e ai trend dell'export italiano**, monitorando 198 Paesi nel mondo. Navigando il mappamondo interattivo di SACE è possibile:

- **Ottenere le valutazioni delle diverse tipologie di rischio** cui si espone la tua società operando in uno specifico paese;
- Valutare attraverso l'Export Opportunity Index di SACE la mappa delle **migliori opportunità** per le esportazioni italiane nel mondo.

Nelle [schede paese](#) pubblicate da SACE ci sono molte altre informazioni che possono esserti utili, anche relative al settore specifico.
[Qui](#) tutte le loro pubblicazioni.

11. Altre Fonti

Ma non finisce qui. Moltissime altre informazioni per costruire un quadro macroeconomico completo, possono essere reperite attraverso organismi pubblici nazionali. Di grande supporto sono anche i network imprenditoriali dalla cui analisi si possono ottenere informazioni dettagliate su un determinato mercato. Qui di seguito una selezione di altre fonti da poter consultare:

- Ministeri (esteri o relativi al commercio estero) dei vari paesi target;
- Istituti nazionali di statistica e i relativi studi economici;
- Presidi del Sistema Italia all'estero, come uffici commerciali delle ambasciate e consolati italiani all'estero;
- ICE Agenzia e le Camere di commercio italiane all'estero (www.assocameraestero.it).

3.

Seleziona i paesi target

L'analisi dell'attrattività e accessibilità dei mercati può portare all'individuazione di un numero elevato di paesi. Una volta completata la fase di raccolta dati (step 2) occorre pertanto tirare le somme e decidere:

- Il NUMERO dei paesi verso cui indirizzare gli sforzi
- I TEMPI dello sviluppo internazionale

La metodologia che può aiutarti a selezionare i mercati verso cui focalizzare i tuoi sforzi oltreconfine è la **matrice delle opportunità** che in base al grado, alto o basso, delle due dimensioni di attrattività e accessibilità ti consentirà di mappare:



□ **Paesi prioritari**

Sono quelli che presentano un'elevata attrattività per i prodotti offerti e che, al contempo, non presentano difficoltà di accesso dovute a barriere all'ingresso.

□ **Paesi da escludere**

Sono quei paesi che oltre a non avere appeal sui prodotti offerti dall'impresa hanno anche delle difficoltà nella fase di accesso. Sono quindi sconsigliati, specialmente per un approccio nel breve termine.

□ **Paesi da conquistare**

Sono quelli che hanno potenzialità interessanti ma anche barriere troppo alte che rendono difficile sia l'accesso sia mantenere le posizioni acquisite in un'ottica di meglio lungo termine.

□ **Paesi secondari**

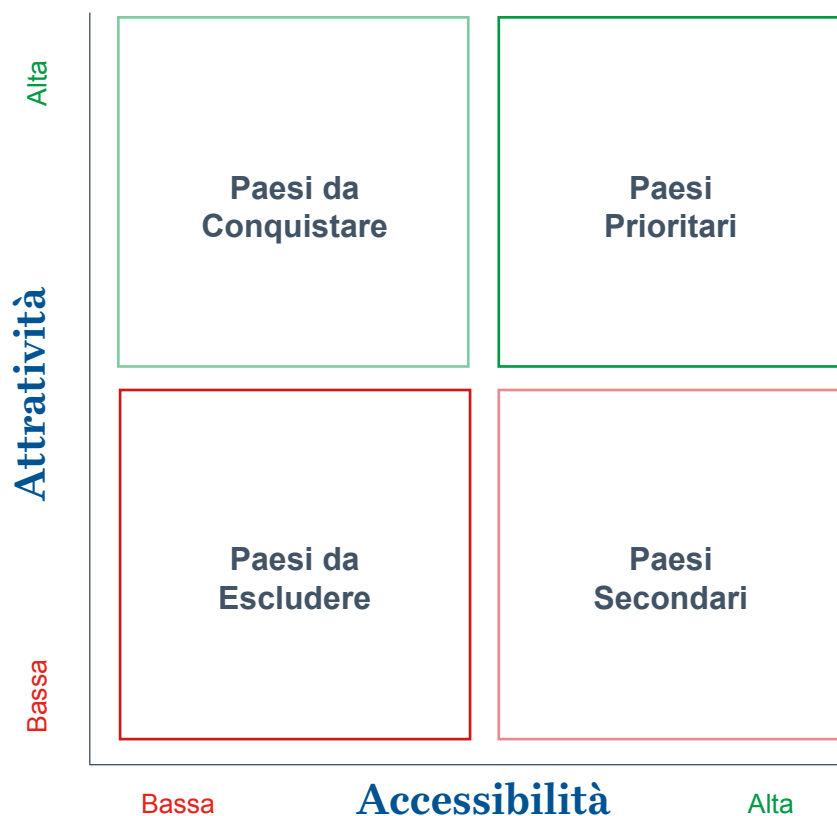
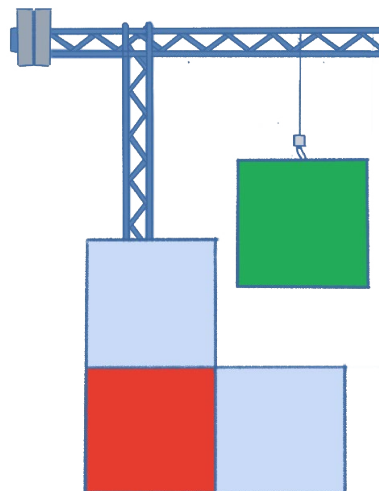
Sono i paesi che pur avendo facilità nell'accesso al mercato, offrono opportunità meno interessanti per i prodotti proposti dall'impresa esportatrice.

4.

Costruisci la tua matrice delle opportunità

Dopo aver capito l'importanza dell'analisi di mercato (step 1), analizzato le fonti (step 2) e compreso l'importanza dell'attrattività e accessibilità di un mercato (step 3) passiamo allo step finale: **costruire la propria matrice delle opportunità**!

Utilizza questa matrice per il tuo report, ti aiuterà a presentare al meglio le tue ricerche e ad avere un quadro completo delle opportunità che ti aspettano oltre confine.

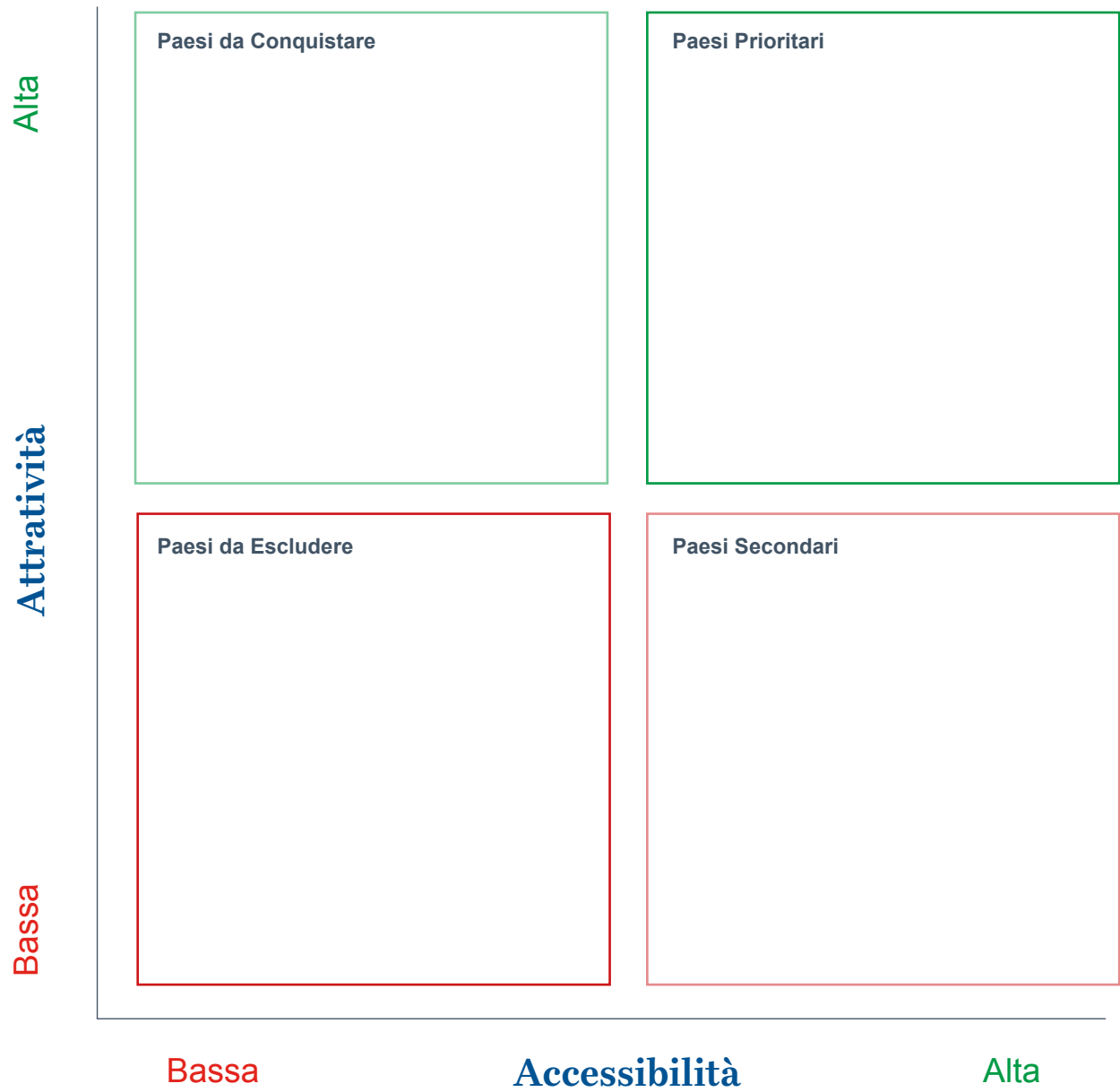


Matrice delle Opportunità

Autore: _____

Azienda: _____

Data: _____



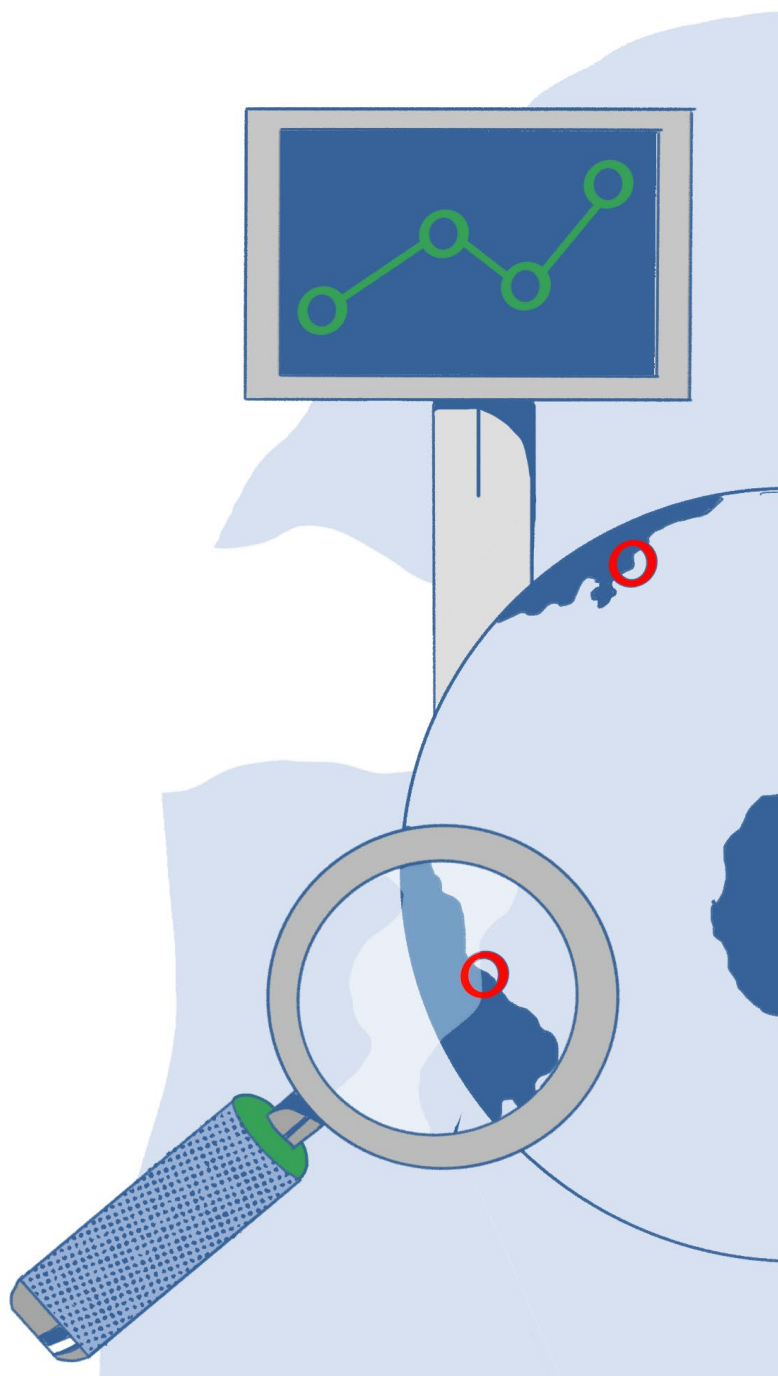
Vuoi saperne di più? Scopri Education to Export!

Se ti è piaciuto questo contenuto e vuoi continuare la tua formazione, scopri tutti i contenuti di **Education to Export**, il programma formativo messo in campo da SACE SIMEST, per accompagnarti nel processo di definizione e implementazione della tua strategia di crescita internazionale.

Con il programma di Education to Export ti offriamo un'esperienza multicanale completamente gratuita, per **accrescere le tue competenze** in tema di export e internazionalizzazione.

L'offerta formativa si compone di **percorsi digitali organizzati in Export Kit** e personalizzati in base al tuo grado di preparazione all'export, e **incontri specialistici sul territorio e in webinar**, basati sulle tue reali esigenze aziendali.

[Scopri di più su **www.sacesimest.it/education**](http://www.sacesimest.it/education)



Il mondo SACE SIMEST



SACE SIMEST, il Polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo Cassa depositi e prestiti, sostiene le imprese italiane nel loro processo di crescita sui mercati esteri, guidandole nella scelta dei paesi di destinazione e nella gestione dei rischi connessi alla loro operatività in geografie nuove e spesso sconosciute.

Lo fa mettendo a disposizione un'ampia gamma di prodotti e servizi utili a soddisfare tutte le esigenze legate alla crescita sui mercati esteri:

- Accesso a finanziamenti per l'internazionalizzazione
- Assicurazione delle vendite dal rischio di mancato pagamento
- Protezione degli investimenti esteri dai rischi politici
- Valutazione delle controparti
- Apporti di capitale per rafforzare la propria posizione
- Garanzie fideiussorie per partecipare a gare e commesse
- Smobilizzo dei crediti vantati verso controparti estere e recupero dei crediti.

Con **€ 114 miliardi di operazioni sostenute in 198 paesi, il Polo dell'export serve oltre 21mila imprese**, in prevalenza PMI. SACE SIMEST si impegna ogni giorno per aumentare la loro competitività, aiutandole a posizionarsi al meglio sui mercati internazionali e contribuendo alla crescita del Sistema Paese.

Scopri tutta la gamma dei nostri prodotti e servizi

www.sacesimest.it
800.020.030
info@sacesimest.it

#Exportclass

Grow your expertise