

# I COSTI DEL COMMERCIO

TUTTO QUELLO CHE DOVRESTI SAPERE PER ACCEDERE A NUOVI MERCATI

Le strategie di ingresso in nuovi mercati devono considerare le **opportunità** che questi mercati offrono, al netto dei **costi** del commercio e delle **barriere** per accedere a quei mercati

## INQUADRIAMO I COSTI



Il costo per lo spostamento dei prodotti varia dal **50% al 400%** del costo di produzione



Circa **3/4** di questi costi sono per **trasporto e distribuzione**

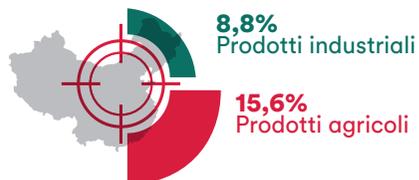


I costi sono **sensibili** al tipo di **prodotto scambiato**: per il settore primario sono tra i **più elevati** (dal 37% al 74% in più rispetto alla manifattura) perché soggetto a misure protezionistiche

## Barriere Tariffarie

I **DAZI MEDI APPLICATI SONO INFERIORI NEI PAESI SVILUPPATI** RISPETTO AI PAESI IN VIA DI SVILUPPO

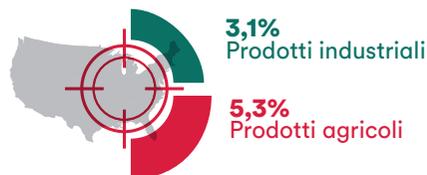
**DAZIO MEDIO IMPOSTO CINA: 9,8%**



**DAZIO MEDIO IMPOSTO UE: 5,1%**



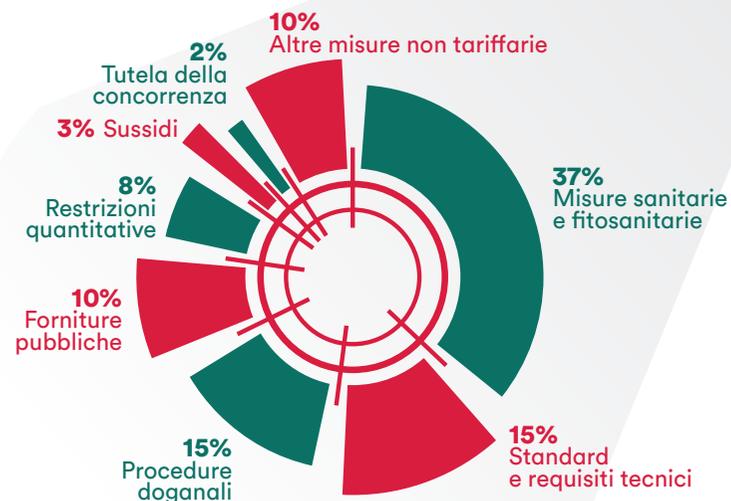
**DAZIO MEDIO IMPOSTO USA: 3,4%**



## Barriere non Tariffarie

Oltre ai dazi, le misure non tariffarie rappresentano un ulteriore ostacolo agli scambi

**MISURE NON TARIFFARIE FRONTEGGIATE DAGLI ESPORTATORI UE, (1996-2015)**



sace simest

•gruppo cdp•

Fonti: Omc; Banca Mondiale