

# Internationalization & Export Management (IEM 6CFU)

## Modalità di ingresso

---



DIPARTIMENTO DI STUDI  
AZIENDALI E QUANTITATIVI  
DIPARTIMENTO DI ECCELLENZA

# Export/import

---

Export: Internazionalizzazione mercantile, **Trade**



Basso livello di controllo

IMPORT: Internazionalizzazione mercantile, **non Trade**

L'export è la modalità preferita dalle PMI  Risorse scarse

Permette un più facile accesso ai mercati esteri

***Modalità spesso transitoria per le grandi imprese***

- 
- \*Diretta: attraverso agenti
  - \*Indiretta: Vendita a Buyers, Trading company, Imprese I/E,  
ConSORZI all'esportazione




- Minori rischi (Rischio Paese?)
- Minori costi
- .....**ma**
- Minori possibilità di apprendimento
- Opportunismo degli intermediari

# Diretta o indiretta?

---

Quali fattori occorre considerare

- 
- Obiettivi strategici prefissati
  - Scarsità risorse e conoscenze del mercato
  - Posizionamento del prodotto
  - Tipologia di prodotto
  - Struttura distributive del paese ospite
  - Servizi post-vendita

# Investimenti Diretti all'Estero (IDE)

---

In passato : Fase dell'espansione delle imprese (Chandler, Vernon.....)

- Sfruttamento di opportunità del mercato in espansione

Oggi: + elevati livelli di apprendimento  Learning Market

+ elevati livelli di efficienza

Attraverso Investimenti Greenfield e Brownfield (M&A)

- Wholly Owned Subsidiaries: la multinazionale controlla le consociate all'estero
- Cross border Mergers and acquisitions
- Partecipazione a processi di privatizzazione del Paese ospite

# Le modalità collaborative: JV

---

- \* Preservano flessibilità e specializzazione
- \* Minori rischi rispetto agli IDE
- \* Ampliano la forza della piccola impresa

Possono essere

- Permanenti e temporanee
- Joint Venture Corporation e Contractual Joint Venture
- Non equity e equity joint ventures
- Produttive, mercantili, MKT, R&S
- First e second best choice

.....ma occorre

***Un orientamento alla condivisione delle conoscenze***

 ***Rischi derivanti dalle diversità culturali***

# Quali vantaggi?

---

- ❑ Minori rischi nell'esplorazione di nuovi mercati
- ❑ Elevano le barriere all'ingresso di nuovi entranti
- ❑ Miglioramento dell'efficienza
- ❑ Accesso a conoscenze non possedute
- ❑ Mitigazione dei fattori politici
- ❑ Bypassano le restrizioni governative
- ❑ Mantenimento identità individuali

# Le modalità collaborative: il countertrade

---

Si utilizzano quando esistono

- Difficoltà valutarie
- Difficoltà nei pagamenti
- Barriere elevate all'ingress, Cartelli ...



Tipologie di countertrade

Compensazione, Controacquisto, Buyback, Clearing agreement, Switch trading.....  
Offset

***Per gli economisti, rappresentano un freno agli scambi commerciali***

***Il WTO lo definisce un distorting free trade!***



# Vantaggi dei countertrade

---

## Per l'esportatore primario

Ragioni di mercato

Radicamento Paese target

### **Ragioni logistiche**

Efficienza nell'approvvigionamento

Superamento di Export barriers

## Per il cliente estero

Superamento dei vincoli agli scambi  
(+Import)

Superamento degli accordi sui prezzi

Aumento esportazioni

# I fattori condizionanti le scelte di Entry mode

---

La scelta tra modalità di ingresso viene effettuata valutando i seguenti punti (Couturier e Sola 2010):

Potenziale domanda  Localizzare un IDE produttivo?

Coerenza tra domanda e prodotto

Cultura del contesto

Barriere  Intermediari o Partner locali?

Valutazione dei rischi strategici e operativi connessi ad ogni tipologia di Entry mode (5° Fase)