

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,
Consorti 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)