

# Internationalization & Export Management (IEM 6CFU)

## Entry barriers

---



DIPARTIMENTO DI STUDI  
AZIENDALI E QUANTITATIVI  
DIPARTIMENTO DI ECCELLENZA

Uno dei problemi maggiormente presenti in tema di business internazionale è la percezione che le imprese hanno delle barriere all'ingresso



- Propensione dei manager ad accettare i rischi dell'internazionalizzazione
- Pregressa esperienza internazionale

Che cosa si intende per **Entry barriers**?

**Qualsiasi ostacolo attitudinale, strutturale, operativo o di altro tipo che impedisce o inibisce alle imprese la decisione di avviare, sviluppare o mantenere un'attività internazionale (Leonidou,1995)**

### **Barriere interne**

- Aspetti organizzativi delle imprese
- Risorse possedute
- Politiche di marketing perseguite

### **Barriere esterne**

Difficoltà provenienti dal contesto internazionale e dal proprio mercato nazionale

# Tipologia di Entry barriers

---

Per Leonidou, (2004), le barriere per l'export sono:

## Barriere esterne

- Procedural barriers
- Governmental barriers
- Task barriers
- Environmental barriers

## Barriere interne

- Informational barriers
- Functional barriers
- Marketing barriers

# Barriere interne

---

## ❑ Informational barriers (**Knowledge barriers** per Arteaga- Ortiz e Fenandez-Ortiz, 2010)

- Limitate conoscenze
- Incapacità di analisi dei mercati
- Incapacità di relazionarsi con clienti esteri

Possesso di risorse informative e conoscenza delle **problematiche basilari dell'internazionalizzazione** sono una risorsa importante per cogliere nuove opportunità di business

## ❑ Functional barriers (**Resource barriers** per Arteaga- Ortiz e Fenandez-Ortiz)

- Inesperienza nella gestione delle esportazioni
- Personale inadeguato
- Carenze produttive
- Carenze di risorse finanziarie

## ❑ Marketing barriers (**Resource barriers** per Arteaga- Ortiz e Fenandez-Ortiz)

- Leve inefficaci

# Barriere Esterne

---

## ❑ Procedural barriers (**Exogenous barriers** per Arteaga- Ortiz e Fenandez-Ortiz)

- Paper work difficulties
- Inefficacia modalità di comunicazione con clienti esteri
- Vincoli nei sistemi di pagamento

### Rientrano:

Differenze linguistiche e culturali → Intermediario o agente

## ❑ Governmental barriers (**Exogenous barriers** per Arteaga- Ortiz e Fenandez-Ortiz)

- Deficit di assistenza e incentivi
- Regole o leggi restrittive

### Rientrano:

Fattori esogeni incontrollabili → Mosse strategiche di vari attori (governi, competitors, consumatori)

❑ **Task barriers** (comprendono le **Knowledge barriers** e le **Exogenous barriers** per Arteaga e ....) es: la chiusura al mercato impedisce l'analisi delle abitudini dei consumatori

# Barriere Esterne

---

□ **Environmental barriers (Exogenous barriers** per Arteaga- Ortiz e Fenandez-Ortiz)

- ✓ Rischio di cambio
- ✓ Instabilità politica del Paese
- ✓ Distanza culturale

**La maggiore distanza può richiedere l'individuazione di un intermediario**