

Le fasi del processo di internazionalizzazione e il ruolo dei partner locali nei paesi target.

L'intervento di un Temporary Export Manager in un processo di internazionalizzazione e opportunità di investimento

Roberto Corciulo 26-9-2023

The logo consists of the letters 'I' and 'C' in a stylized, bold, serif font. The 'I' is blue and the 'C' is black. A solid blue circle is positioned to the right of the 'C', partially overlapping it.

& PARTNERS

*Supporting Business
Worldwide*

IC&Partners è una società di consulenza per l'internazionalizzazione per imprese che operano sui mercati globali.

Operiamo da più di vent'anni con una struttura multinazionale organizzata con numerose sedi estere di proprietà per presidiare direttamente i mercati in cui sono presenti i nostri clienti.



Offriamo un ampio spettro di competenze nella consulenza professionale in area fiscale, contabile, amministrativa, legale e di gestione delle risorse umane, oltre che di entry strategy ed export management.

Operiamo considerando l'azienda nella sua complessità strategica e operativa e adottiamo sempre un approccio consulenziale che coniuga la visione integrata dell'azienda internazionale che opera su diversi mercati-Paese.

Lavoriamo con una piattaforma organizzativa uniforme tra le sedi IC&Partners per dare ai nostri clienti lo stesso livello qualitativo di servizio in ogni Paese-mercato in cui li accogliamo.

Società di consulenza dell'anno
Internazionalizzazione



**Supporting
business
worldwide**

25

years of experience
worldwide

27

direct offices

30

strategic partners

47

countries

300

professionals IC&Partners

BUSINESS CONSULTING

ADVISORY & FINANCE

INDUSTRY 4.0

PATENT BOX

M&A ADVISORY

TAX & LEGAL SERVICES

TRANSFER PRICING

AUDIT

ACCOUNTING &

REPORTING

STAFFING & HR

MANAGEMENT

EXPAT

ENTRY STRATEGY

EXPORT MANAGEMENT



Global accounting and service

Sono servizi dedicati alle aziende che hanno una sede all'estero e comprendono contabilità, bilanci, dichiarazione redditi, reporting, controllo di gestione, payroll.



Global Advisory

Sono servizi dedicati alle aziende con un progetto di espansione territoriale e comprendono consulenza fiscale, business plan, transfer pricing, due diligence, patent box, M&A e credito d'imposta R&S.



Global legal

Sono servizi dedicati alle aziende che lavorano con l'estero e comprendono contrattualistica, societario, compliance, proprietà intellettuale.



Global mobility

Sono servizi dedicati alle aziende che devono gestire trasferimenti di personale all'estero e comprendono expat, taxation e outstaffing.



Global marketing

Sono servizi dedicati alle aziende che intendono strutturarsi e svilupparsi commercialmente sui mercati esteri e comprendono piano di sviluppo commerciale estero, analisi operatori esteri per codice HS, analisi di mercato approfondita, ricerca di clienti/partner sul mercato estero, temporary manager sul mercato, indagine comparativa multi prodotto e gestione della presenza online su piattaforma Alibaba.com.



Innovazione

Sono servizi dedicati alle aziende che stanno o intendono innovarsi. Offriamo una gamma di servizi volti a supportare le imprese nella sfida dell'innovazione. I nostri servizi riguardano patent box, digitalizzazione dei processi e di ricerca di finanza agevolata.

Settori di specializzazione



MECCANICA



ENERGIA ELETTRICA
GAS NATURALE
PETROLIO



BANCHE E ASSICURAZIONI



LEGNO E
ARREDO



FARMACEUTICO MEDICALE



MODA E
DESIGN



FINANZA



TRASPORTI E
LOGISTICA



ALIMENTARE



CHIMICA





INDICE

1. Le fasi del processo di internazionalizzazione
2. Il ruolo dei partner locali nei paesi target e l'intervento di un Temporary Export Manager in un processo di internazionalizzazione
3. Opportunità di investimento

Imprese italiane e internazionalizzazione: il contesto attuale

4,4 M

attive nell'industria
e nei servizi

95%

con meno di 10
addetti

136.000

Operatori all'export

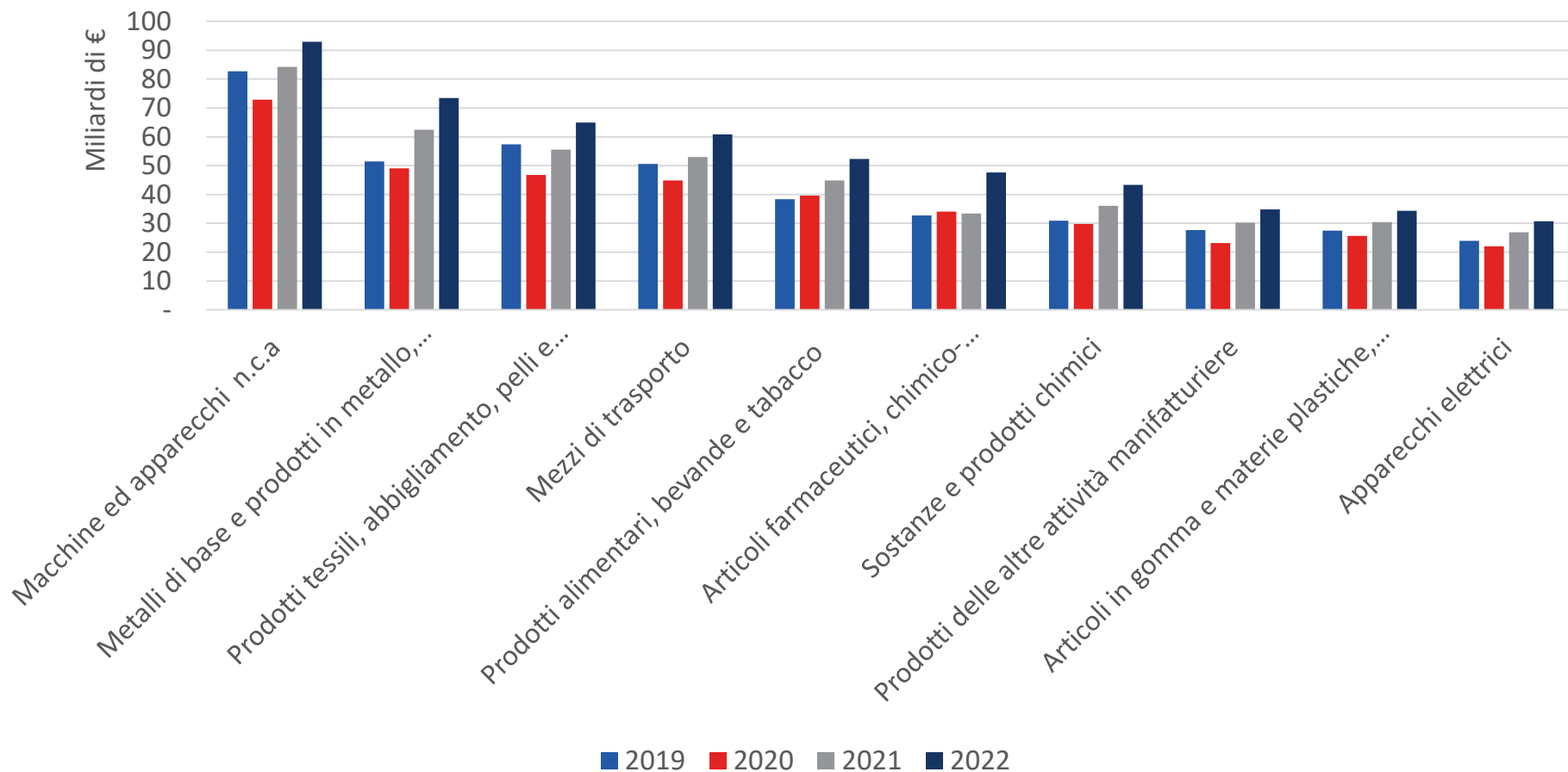
< 25%

esportano verso
Paesi emergenti

Tipologie di relazioni con i mercati

	INTRATTIENE DIRETTAMENTE RAPPORTI PRODUTTIVI E COMMERCIALI CON PAESI ESTERI	NON HA RAPPORTI DIRETTI CON MERCATI ESTERI, MA LAVORA ANCHE PER IMPRESE CHE HANNO RELAZIONI CON PAESI ESTERI	NON INTRATTIENE RELAZIONI PRODUTTIVE E COMMERCIALI CON PAESI ESTERI, NE' CON IMPRESE CHE HANNO RELAZIONI CON PAESI ESTERI
Totale	22,9	44,9	32,2
SETTORE			
Metalmeccanici	26,9	50,0	23,1
Altre industrie	19,4	38,9	41,7
Commercio e servizi	22,9	44,7	32,4
AREA			
Nord Ovest	30,8	34,8	34,4
Nord Est	23,9	60,1	16,0
Centro	31,0	43,3	25,7
Sud e Isole	8,3	45,2	46,5
DIMENSIONE			
Fino a 9 addetti (micro)	21,5	45,6	32,9
10-49 addetti (piccole)	47,2	36,1	16,7
Oltre 50 addetti	60,0	20,0	20,0
CLASSE FATTURATO			
Fino a €499mila	17,6	52,3	30,1
€500-999mila	15,0	50,0	35,0
Oltre €1mln	41,0	28,4	31,5
APERTURA MERCATI			
Domestico	7,8	53,3	38,9
Flebile (-20%)	44,6	38,5	16,9
Sostenuto (+20%)	93,8	6,2	

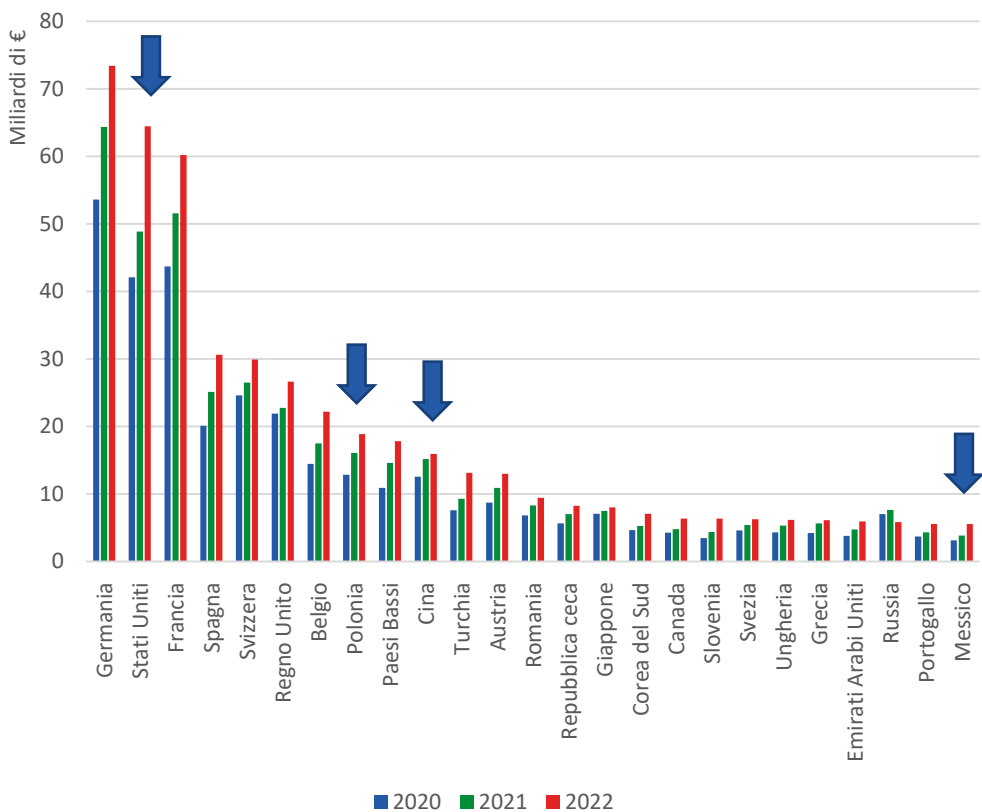
Andamento principali settori export Italia



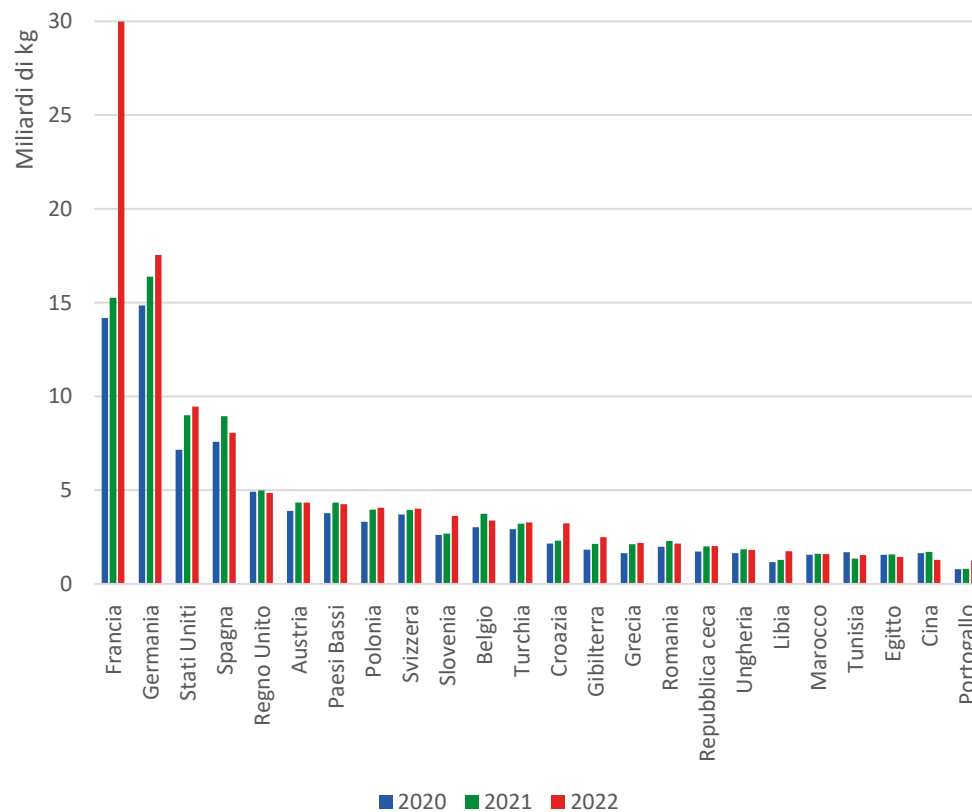
Destinazioni export manifatturiero Italia

Gli ultimi dati sull'export manifatturiero, escluso il caso della Russia, evidenziano un incremento a valore delle esportazioni, fortemente condizionato dal fattore «prezzi».

Export manifatturiero 2020-2022 (a valore, €)



Export manifatturiero 2020-2022 (a quantità, kg)



Il ciclo del valore



Criticità delle imprese e soluzioni professionali e di servizio

CRITICITA' SVILUPPO E
INTERNAZIONALIZZAZIONE PMI

SERVICE AREA

SERVIZI

PICCOLE
DIMENSIONI

SCARSA
STRUTTURAZIONE

MANCANZA
DI INFORMAZIONI

ACCESSO
AL
MERCATO

Check up

Market analysis

Export manager

Account manager

Business Plan

Politiche di transfer price

Gestione e pianificazione expat

Definizione assetto proprietario

Governance ex 231

Compliance e internal audit

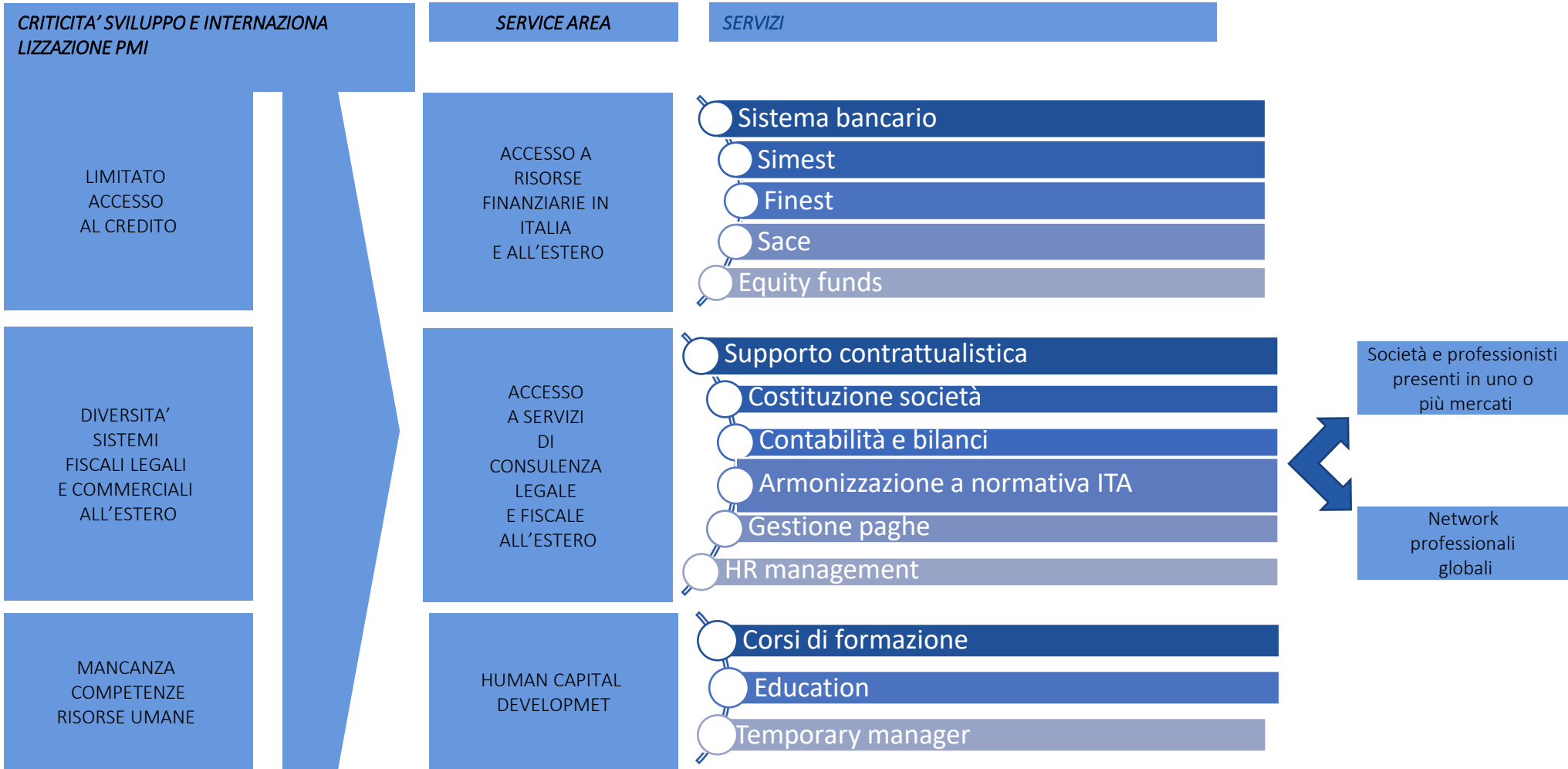
Pianificazione legale e fiscale internazionale

Società e professionisti
con o senza
struttura all'estero

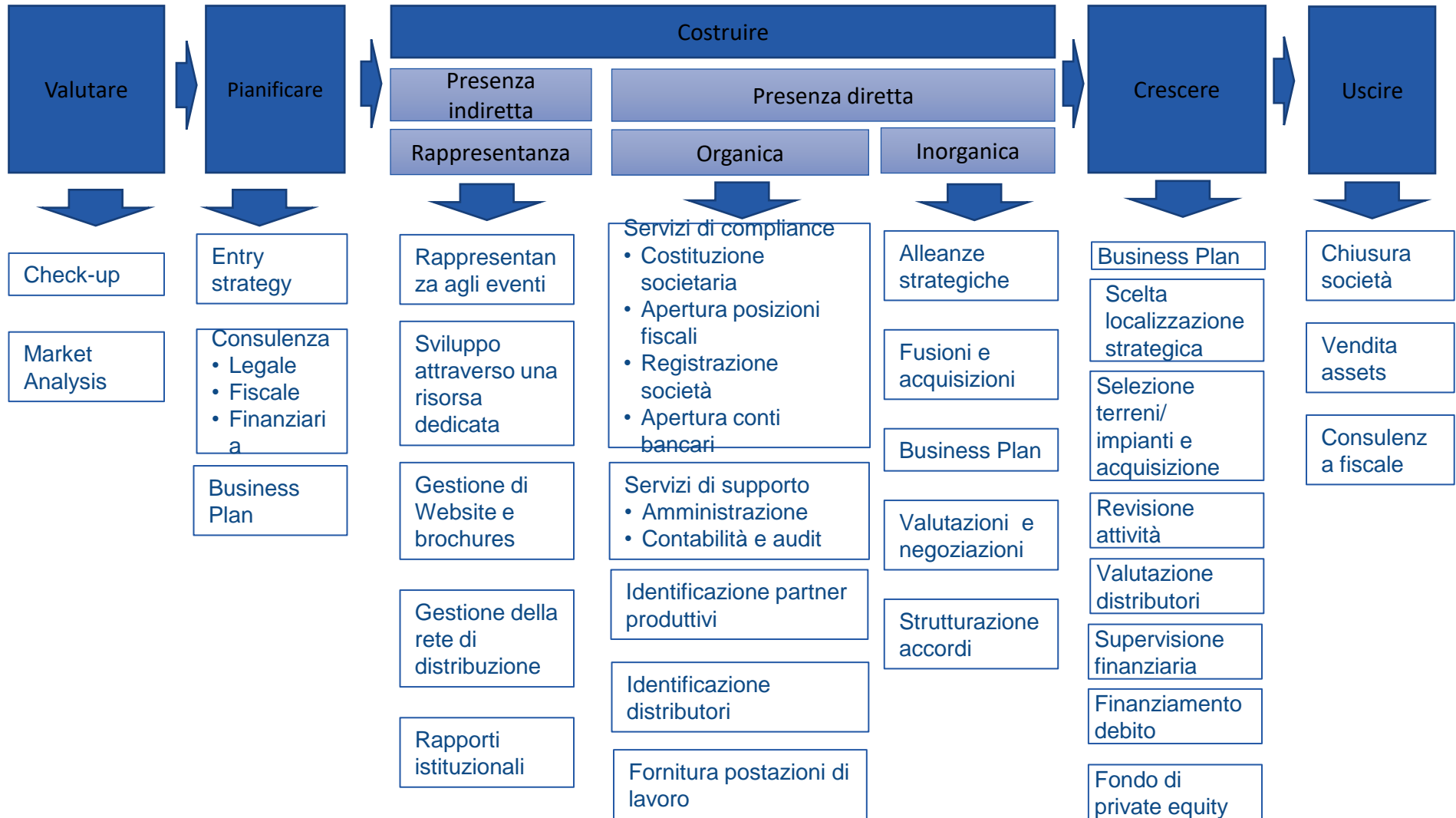
PIANIFICAZIONE
INTERNAZIONALE

ACCESSO A
SERVIZI DI
CONSULENZA
LEGALE
E FISCALE
IN ITALIA

Criticità delle imprese e soluzioni professionali e di servizio



Percorso internazionalizzazione e servizi





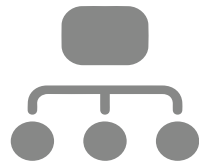
INDICE

1. Le fasi del processo di internazionalizzazione
2. Il ruolo dei partner locali nei paesi target e l'intervento di un Temporary Export Manager in un processo di internazionalizzazione
3. Opportunità di investimento

Criticità interne



Dimensione
Azienda



Struttura
Management



Organizzazione
processo e
competitività



Indebitamento

Criticità esterne



Globalizzazione e regionalizzazione



Stagnazione mercato interno



Urgenza di trovare nuovi clienti e mercati



Stretta creditizia

Diversa *readiness* per il processo di internazionalizzazione



Carenza di
esperienza e
competenze



Limitatezza di
risorse umane e
finanziarie



Debolezza di
strategia e
progettazione



Costi elevati per
tentativi ed
errori

Lo sviluppo estero: step da intraprendere

3 AFORISMI

Perfeziona ogni dettaglio, e riduci il numero di dettagli da perfezionare. (Jack Dorsey)

Una persona intelligente ingaggia persone più intelligenti di lui. (Robert Kiyosaki)

Il mondo sta cambiando molto velocemente. Il grande non batterà più i piccoli. Sarà il veloce a battere il lento. (Rupert Murdoch)

5 STEP DA INTRAPRENDERE

- Conoscere il mercato target
- Preparare un piano d'azione
- Predisporre strumenti comunicativi adeguati
- Acquisire le competenze necessarie (tecniche e umane)
- Adattarsi rapidamente al contesto estero



YES

3 AFORISMI

Gutta cavat lapidem. (Lucrezio)

Il meglio che possiamo fare è cogliere le opportunità, calcolare i rischi connessi, stimare la nostra abilità di gestirli e fare i nostri progetti con fiducia. (Henry Ford)

I tuoi clienti più infelici sono la tua più grande fonte di apprendimento. (Bill Gates)

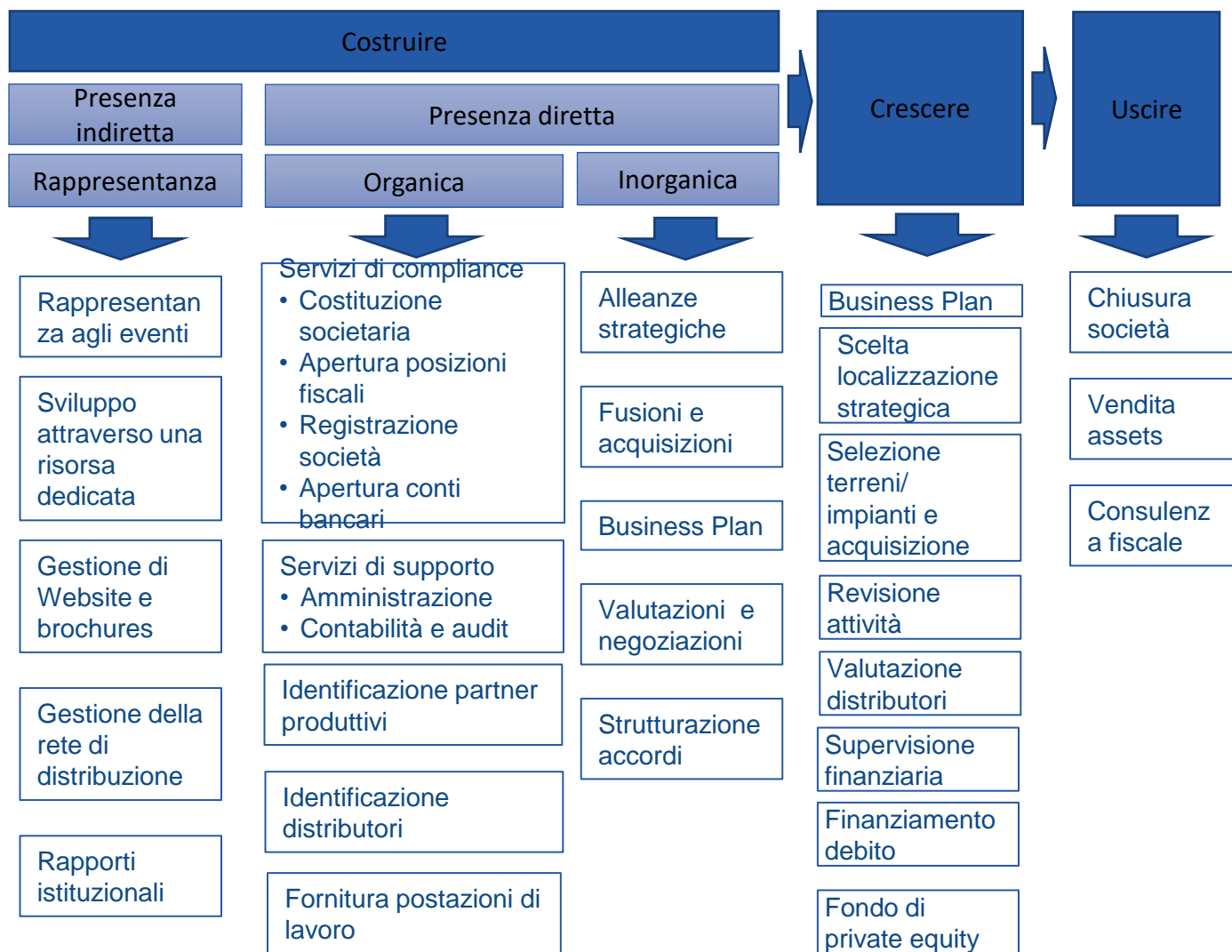
5 ERRORI DA EVITARE

- Agire prima di aver pianificato
- Sottovalutare i concorrenti
- Essere impazienti
- Considerare solo le opportunità e non i rischi
- Non ascoltare le esigenze dei clienti



NO

Il ruolo dei partner locali nei paesi target

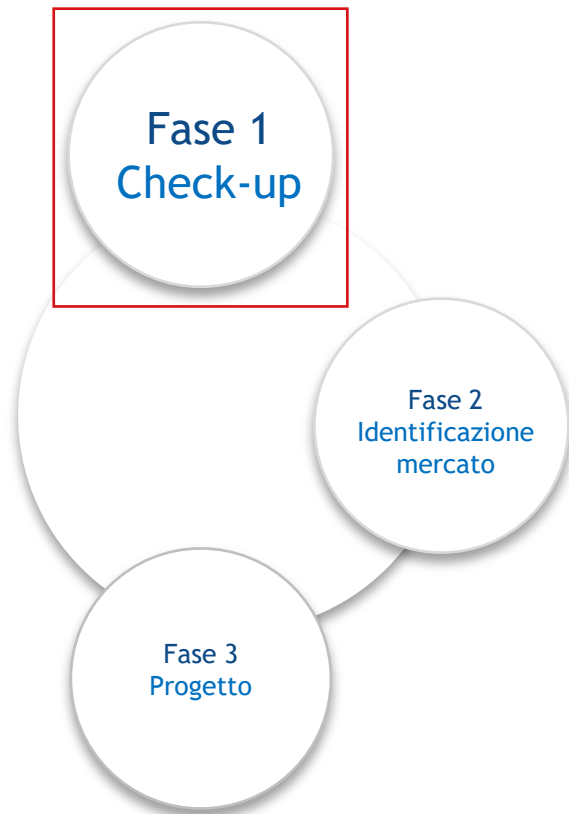


Intervento TEM in processo internazionalizzazione

Può sintetizzarsi in un unico percorso di pianificazione dello sviluppo internazionale formato da 3 fasi interconnesse



Fase 1 - Check-up



OBIETTIVO → verifica delle **potenzialità** dell'Azienda nell'affrontare i mercati **internazionali** attraverso un questionario per la valutazione delle potenzialità di sviluppo internazionale dell'Azienda su 4 importanti variabili:

- Azienda
- Prodotti
- Esperienza Internazionale pregressa
- Progetto di Internazionalizzazione

Le attività del TEM: il check-up

Check-up

Accoglienza

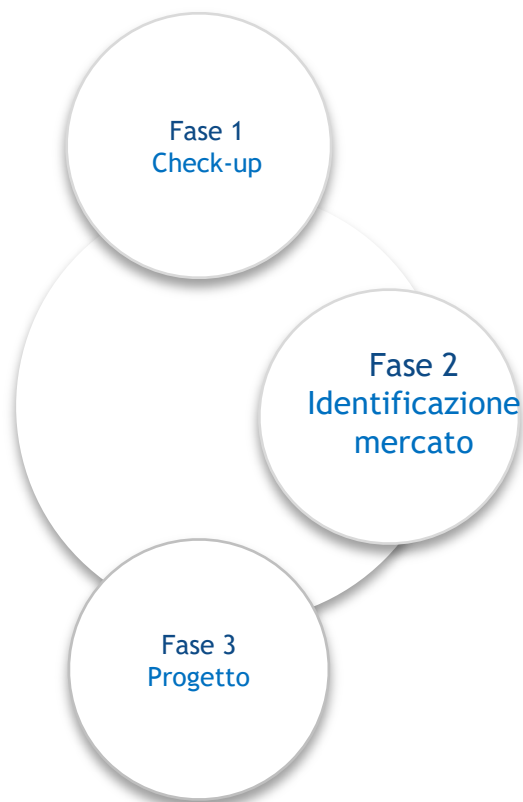
Autodiagnosi dei punti di forza e debolezza dell'Azienda in ottica estera e indicazione del **potenziale** di internazionalizzazione

Azienda
organizzazione
competenze
processi
risorse

Prodotto
competitività
innovazione
unicità

Esperienza
indagini
fiere
export
import
produzione

Progetto
internazionale
obiettivi
Paesi
budget
tempi



OBIETTIVO → identificazione del Paese estero più idoneo rispetto alle peculiarità e al settore dell'Azienda.

CONTENUTI

- Indagine statistico-quantitativa: mappatura dei flussi del commercio internazionale per gli specifici prodotti offerti dall'azienda (o *proxy* nel caso di aziende di servizi)
- Analisi qualitativa: integrazione con indicatori qualitativi e approfondimento sul mercato selezionato
 - Ambiente competitivo
 - Saturazione
 - Modalità d'acquisto
 - Cultura del business
- Raccomandazioni pratiche sugli *step* operativi del progetto, tarate su azienda e relativa offerta

Identificazione del mercato

Orientamento

Analisi statistica e qualitativa dell'offerta e delle caratteristiche aziendali finalizzata alla selezione del **Paese** target da approcciare

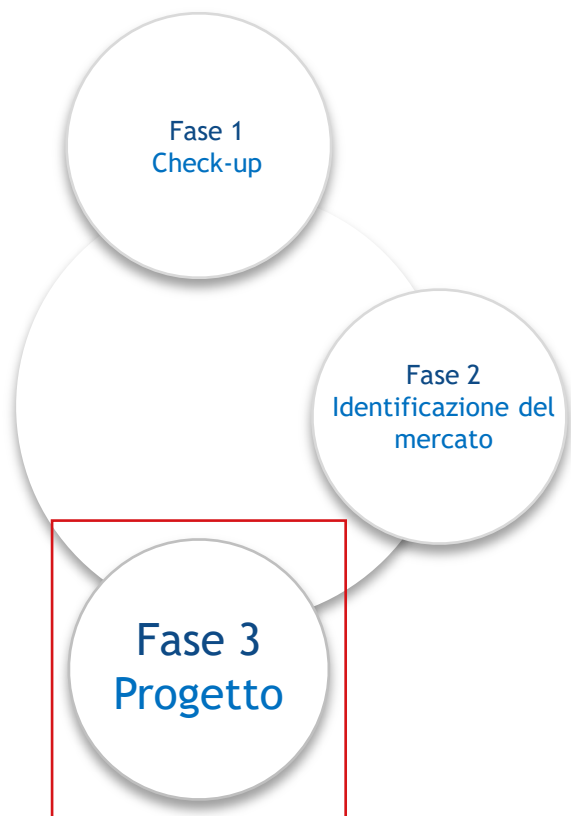
Recettività
dell'offerta
sui mercati

Dinamiche e trend
settoriali

Ambiente
competitivo

Cultura del
business

Le attività del TEM: il Progetto



OBIETTIVO → definizione del piano di internazionalizzazione personalizzato da implementare.

CONTENUTI

Individuazione di:

- Strategia di sviluppo internazionale, in funzione delle caratteristiche dell'Azienda e del Paese target
- Azioni da intraprendere, con tempi e costi previsti
- Risorse necessarie, sia in Italia sia nel Paese target

Le attività del TEM: il progetto

Progetto Accompagnamento

Piano di internazionalizzazione **personalizzato** tarato su potenzialità dell'Azienda e caratteristiche del mercato

Strategia

Azioni

Tempi e costi

Risorse

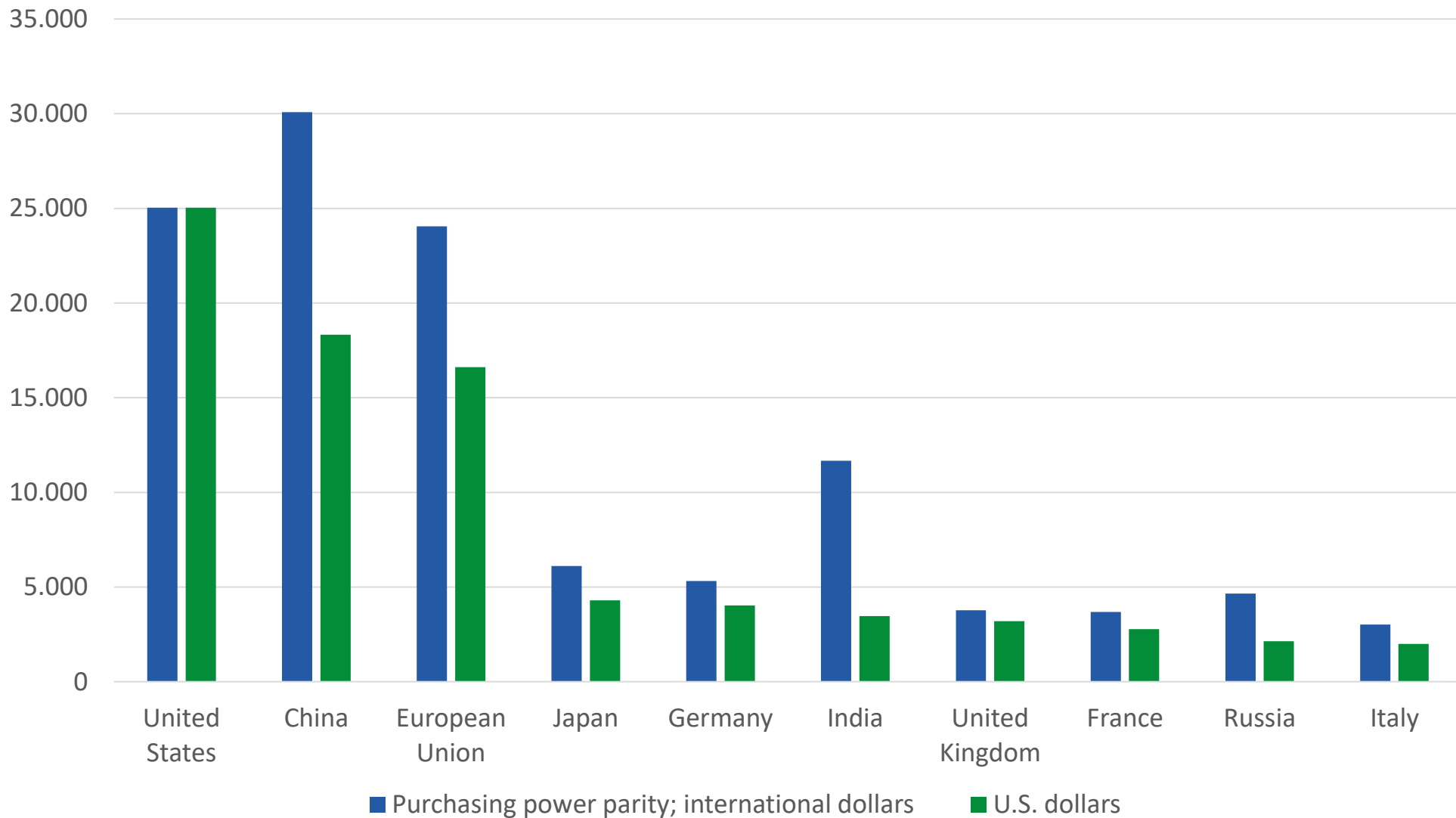
Il Resident TEM: all'estero per l'estero

- Sviluppare un mercato straniero significa interfacciarsi con un contesto che può differire in termini di:
 - Esigenze e priorità del cliente/consumatore
 - Ambiente competitivo (concorrenti, canali di vendita, prezzi)
 - Lingua e cultura
 - Abitudini di business
 - Legislazione, standard di prodotto, certificazioni
 - ...
- La soluzione del **Resident TEM**
 - Professionista o team di professionisti con competenze trasversali nell'ambito dello sviluppo commerciale estero (Temporary Export Management)...
 - ...con presenza diretta sul Paese di riferimento...
 - ...del quale conosce peculiarità e caratteristiche distintive rispetto al contesto domestico



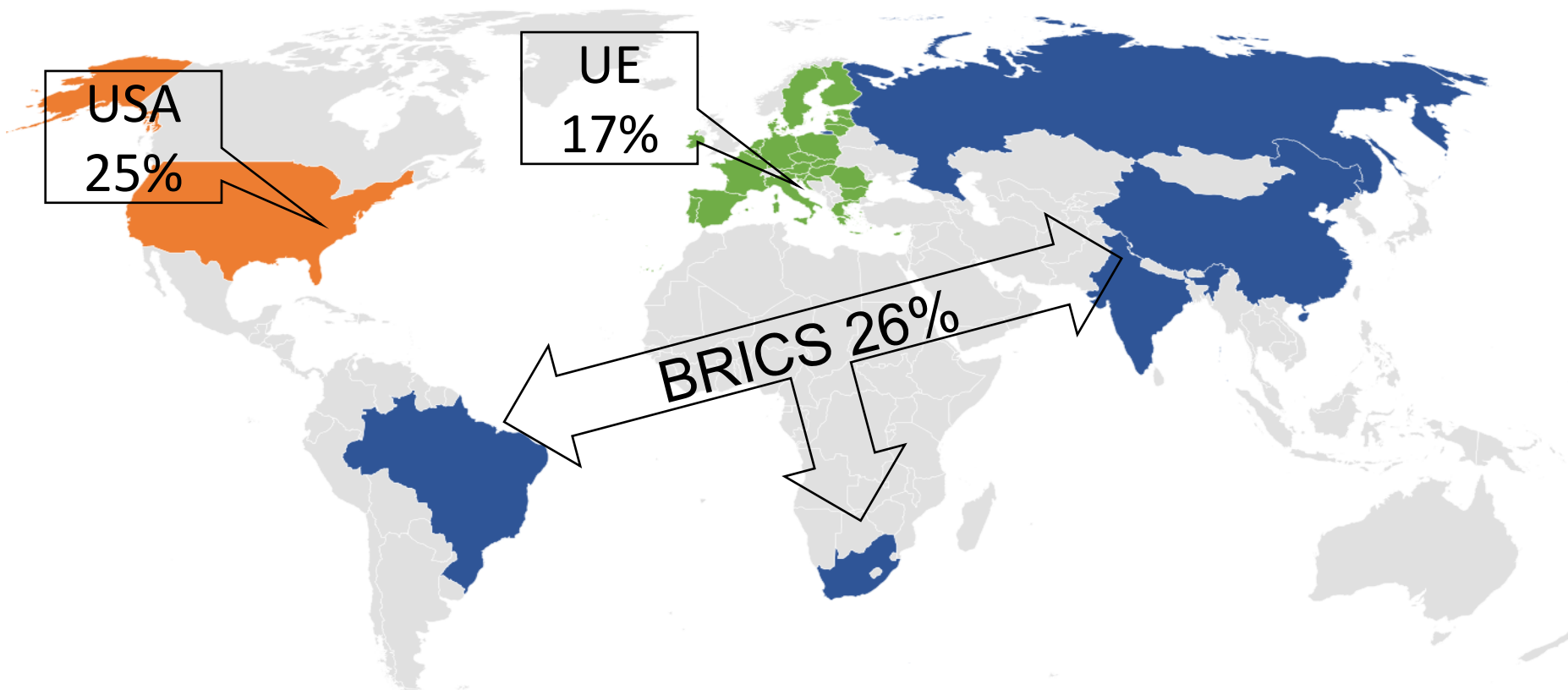
INDICE

1. Le fasi del processo di internazionalizzazione
2. Il ruolo dei partner locali nei paesi target e l'intervento di un Temporary Export Manager in un processo di internazionalizzazione
3. Opportunità di investimento



L'avanzata dei BRICS

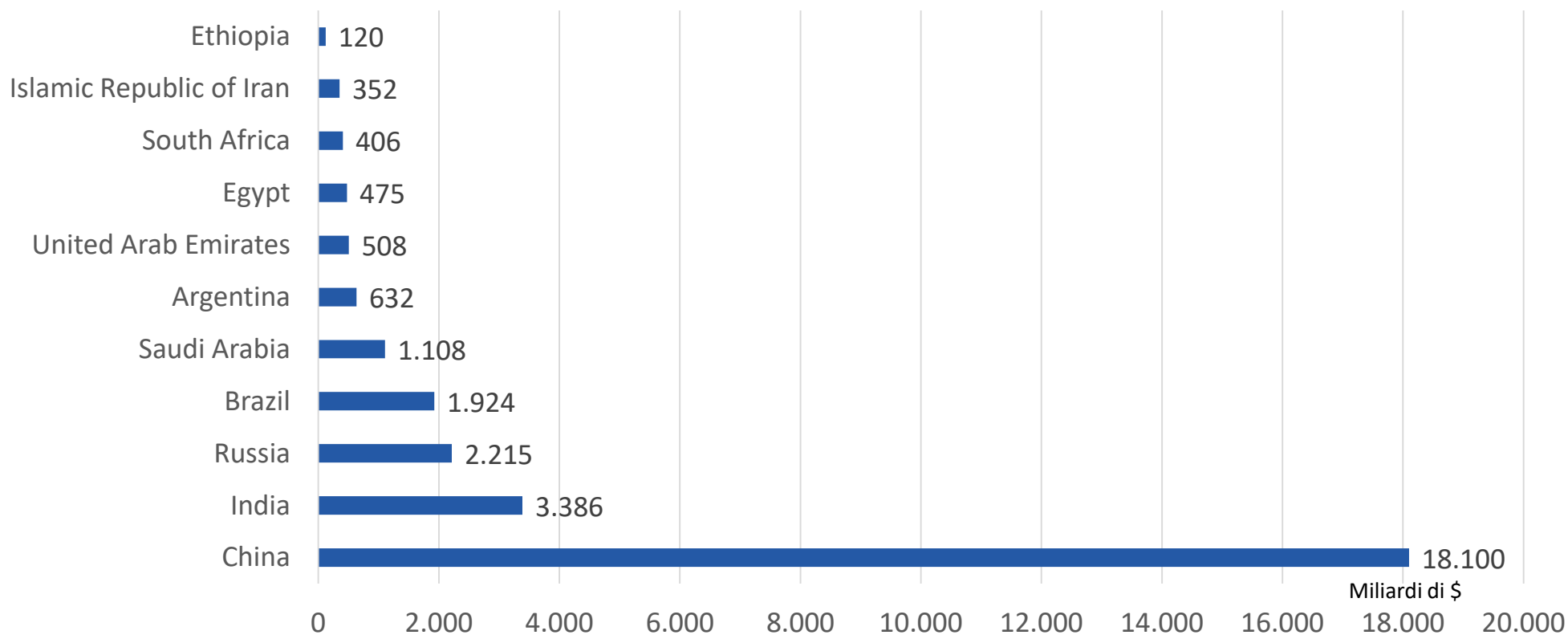
Poco più di 20 anni fa Brasile, Russia, India, Cina, Sudafrica insieme facevano l'8% del Pil mondiale, l'Europa il 22%. Oggi non solo le parti si sono invertite ma i Brics hanno fatto il sorpasso: 26% contro 25% di USA e 17% della UE



I nuovi BRICS+6

Dal 2024 i BRICS si allargheranno ad altri 6 paesi: Arabia Saudita, Argentina, Egitto, Emirati Arabi, Etiopia e Iran che rappresentano quasi il 30% del PIL e il 47% della popolazione globale

PIL 2022 nuovo BRICS



La polarizzazione nei paesi ricchi

La ricchezza finanziaria è concentrata per il 90% negli Stati Uniti, in Europa, in Cina e in pochi altri Paesi dell'Asia bagnata dall'Oceano Pacifico.

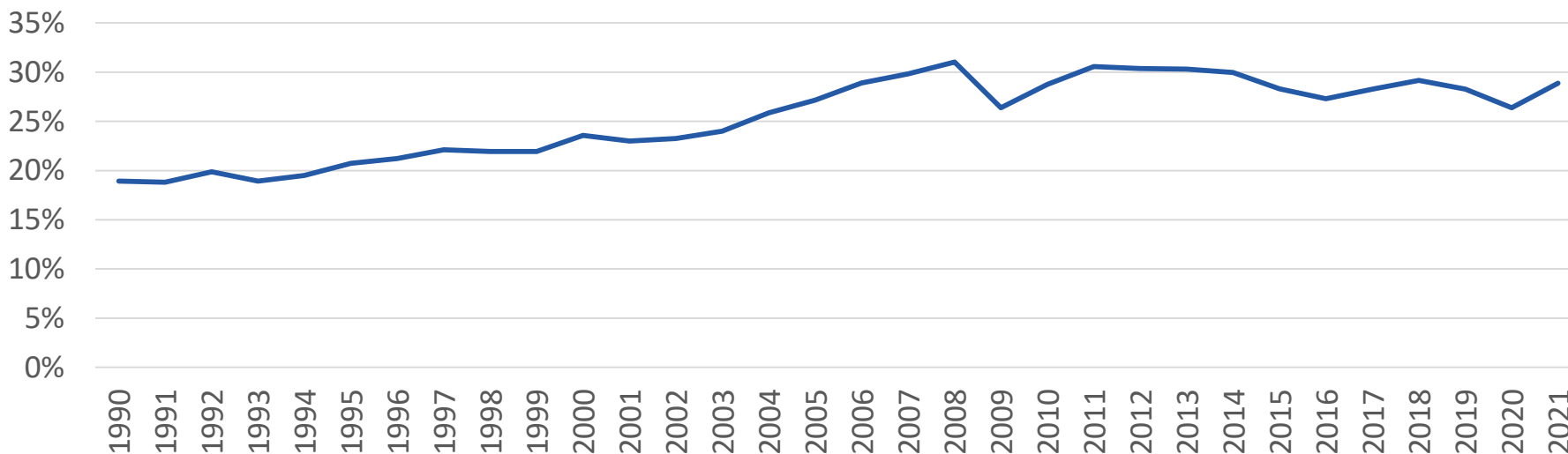
Il risultato di uno studio suggerisce che il diffondersi di contrapposizioni ideologiche e della mancanza reciproca di fiducia potrebbe determinare il formarsi di «fortezze regionali» all'interno delle quali i movimenti di capitali, risorse umane e beni e servizi diventano più intensi mentre potrebbero attenuarsi notevolmente gli investimenti finanziari da queste «fortezze» verso il resto del pianeta. Presumibilmente i Paesi meno sviluppati, potrebbero restare ai margini o fuori del tutto dai circuiti d'investimento e di scambio ed essere perciò penalizzati dal punto di vista finanziario. Altri effetti della frammentazione globale, già in atto ma che resteranno strutturali, sono probabilmente:

- l'aumento dei costi di produzione, per il restringersi delle opzioni a disposizione delle imprese
- l'inasprimento della competizione tecnologica, che spingerà a concentrare le risorse finanziarie nello sviluppo di progetti di ricerca interni al Paese e all'area «fortezza»
- l'orientamento degli investimenti in infrastrutture critiche secondo una logica di difesa nazionale

L'export di beni e servizi in % del PIL

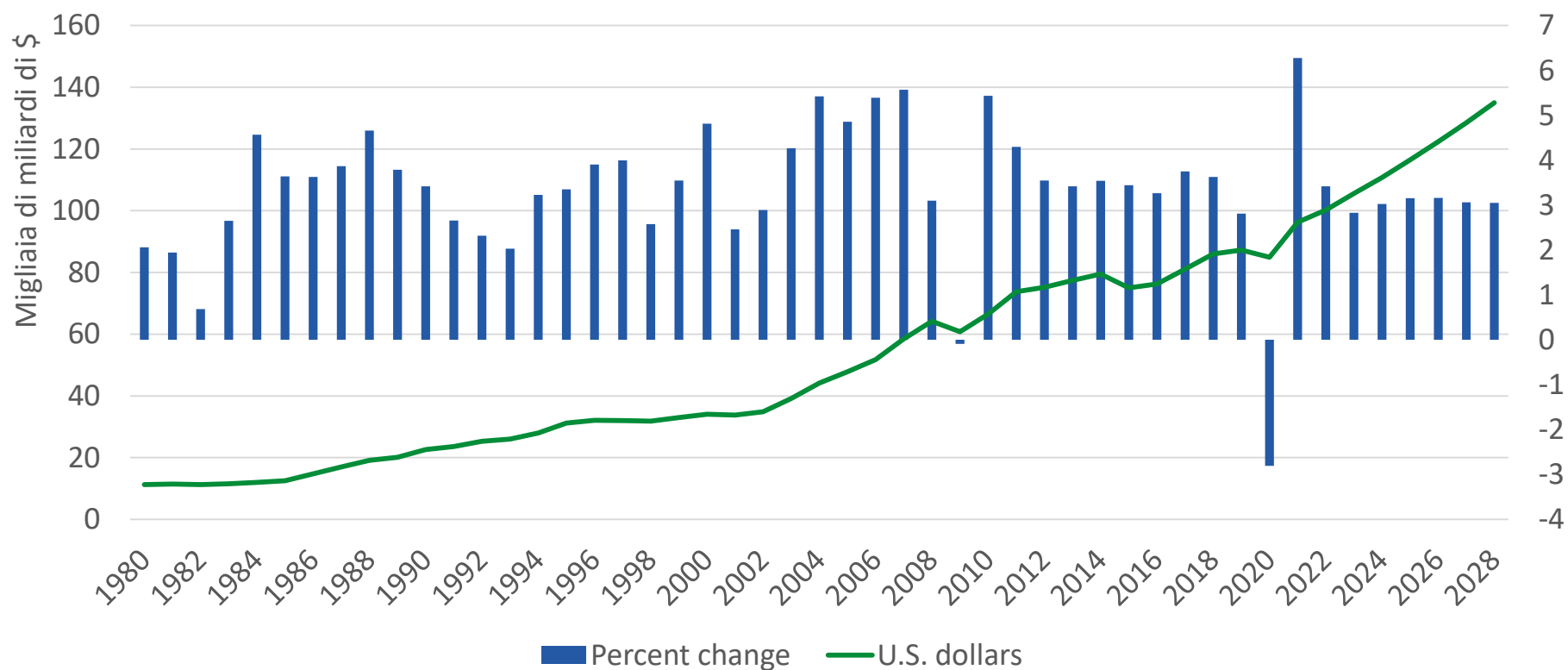
Dal «crollo commerciale» indotto dalla crisi del 2008/2009, seguito da una rapida ma breve ripresa nel 2010, il commercio internazionale è cresciuto all'incirca in linea con il PIL mondiale. Questo ritmo è nettamente più lento rispetto ai quindici anni precedenti, in cui la crescita annuale del commercio a volte ha persino raddoppiato la crescita del PIL globale.

Una ragione alla base del rallentamento del commercio potrebbe essere associata al ruolo delle Global Value Chains (GVCs)



Fattori che possono rallentare crescita globale

- cambiamento climatico e la maggiore gravità dei fenomeni climatici
- inflazione e stretta sui tassi
- tensioni geopolitiche internazionali



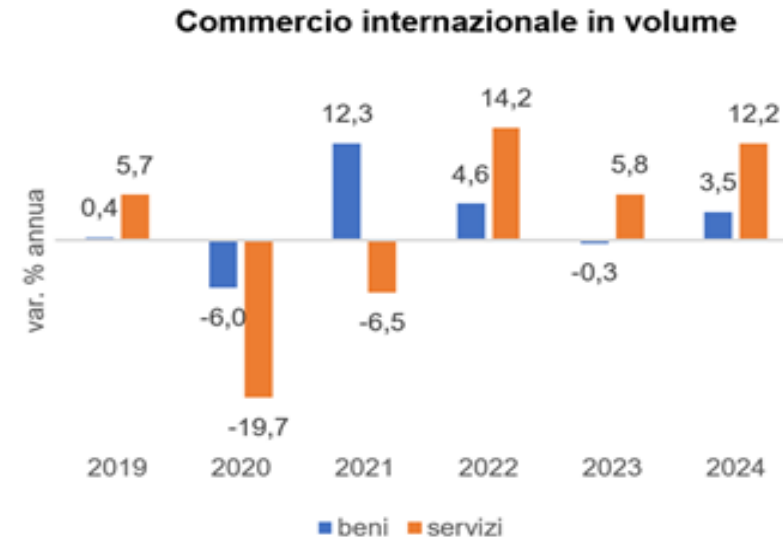
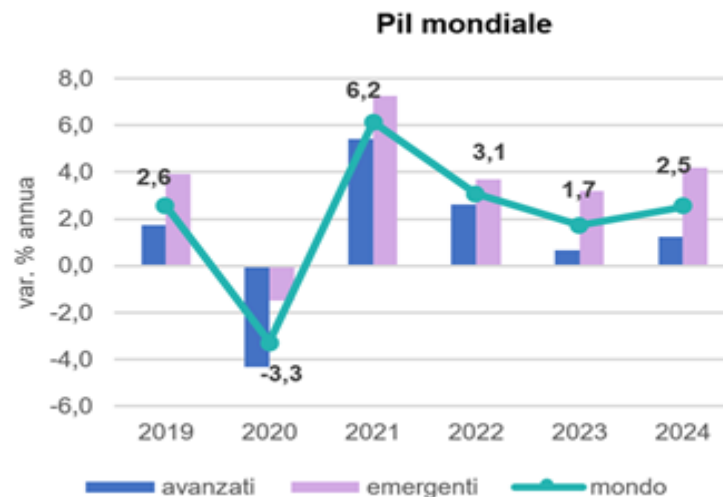
PIL mondiale 2023:

- +1,7% (Oxford Economics) +2,8 (FMI)

Inflazione: in calo al 5,5% (da 8% 2022), frenata da normalizzazione mercati materie prime (soprattutto energetiche, come il gas naturale)

Commercio internazionale di beni in volume in stagnazione (-0,3%) per:

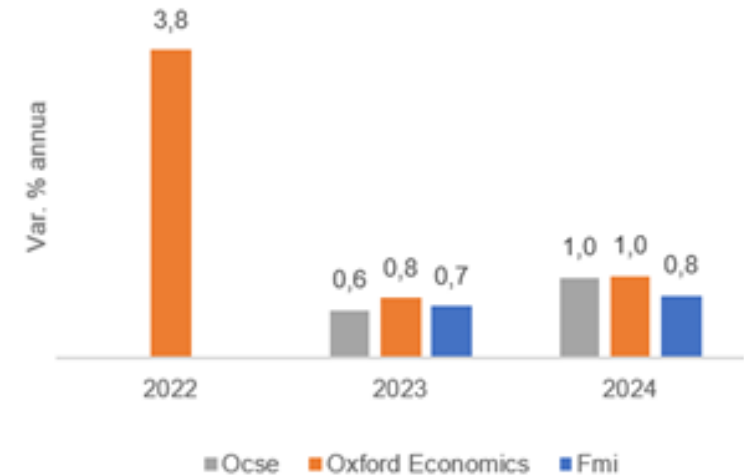
- effetto trascinamento negativo degli ultimi mesi dello scorso anno
- debolezza della domanda, dopo la rapida ripresa post-pandemica
- spostamento delle preferenze consumatori verso i servizi (la cui ripresa è stata invece più lenta)
- effetti ritardati apprezzamento dollaro nel corso del 2022 sulle merci importate dagli altri paesi



Rischi outlook macroeconomico globale restano significativi e orientati al ribasso, imputabili al peggioramento delle condizioni finanziarie globali e a crescenti tensioni geopolitiche riflesse in un aumento dell'indice Global Economic Policy Uncertainty

- valore delle esportazioni italiane di beni ha continuato a crescere nei primi quattro mesi del 2023, registrando un incremento del 5,9% tendenziale
- Pil italiano subirà un rallentamento rispetto al ritmo registrato nel 2022 (+3,8%), ascrivibile a un andamento più moderato di tutte le componenti della domanda, segnando circa l'1% nel 2023
- tra gennaio e aprile il volume della produzione industriale ha registrato una flessione (-2,9% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno). A incidere su questo andamento sono stati i beni intermedi (-6,7%), energetici (-9,7%) e i beni di consumo durevoli (-4,4%); i beni strumentali hanno segnato una dinamica positiva (+3,6%)
- indice PMI manifatturiero è sceso di nuovo in zona contrazione (sotto la soglia neutrale di 50 punti), frenato in particolare dai nuovi ordini, inclusi quelli destinati all'esportazione, segnalando un possibile ulteriore deterioramento nei prossimi mesi

Pil dell'Italia



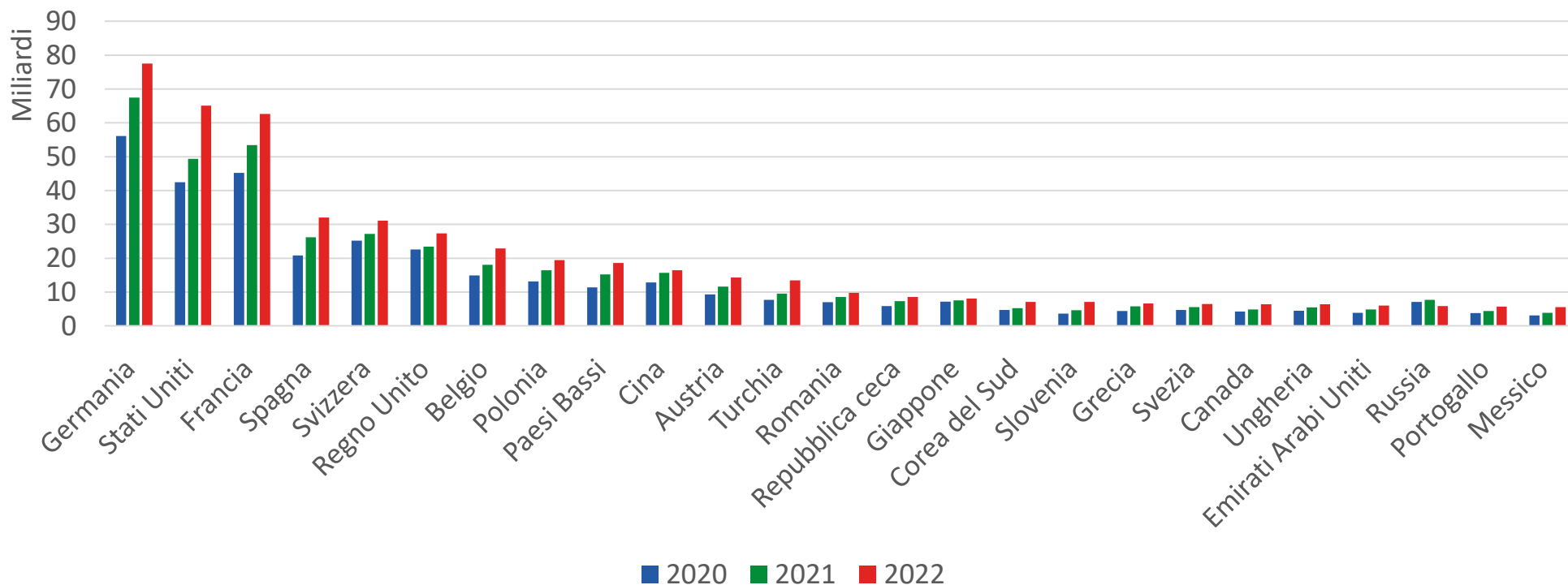
Indicatori di produzione per l'Italia
(dati mensili, destagionalizzati)



Destinazioni export Italia

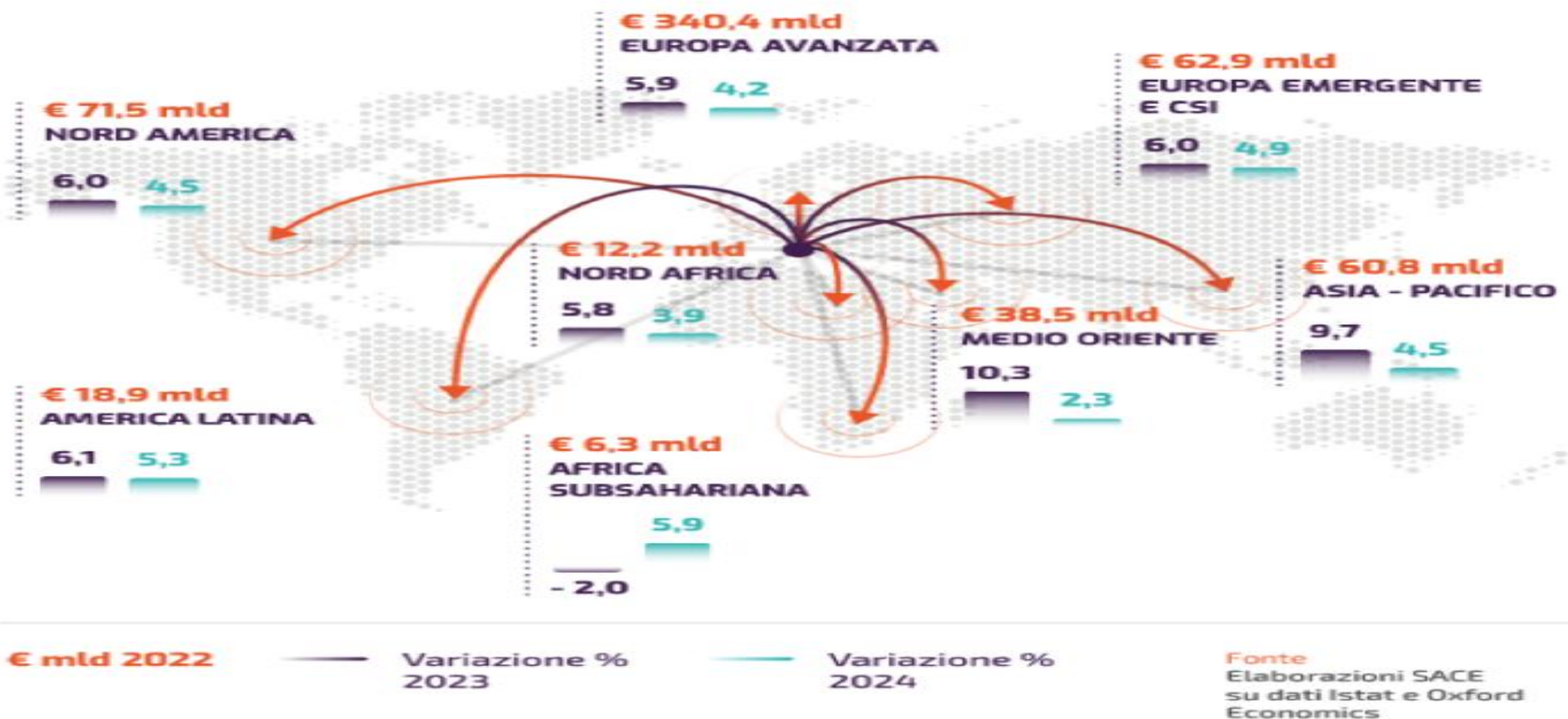
Nel 2022 export italiano ha segnato una marcata crescita (+19,9%) sfiorando i 625 miliardi di euro dovuto ad analogo incremento dei valori medi unitari (+19,8%) spinto da rialzi dei prezzi superiori alle aspettative, a fronte di una componente in volume pressoché stazionaria (+0,1%). Export verso UE (+19,7%), Extra UE (+20,2%).

Paesi export Italia



Previsioni mercati export 2023-2024

I mercati tradizionali con in primis Germania, USA e Francia continueranno a trainare l'export italiano, ma i Paesi del Golfo, India, Thailandia, Vietnam, Messico, Brasile e Croazia si stanno rivelando opportunità sempre più concrete e significative per il nostro export

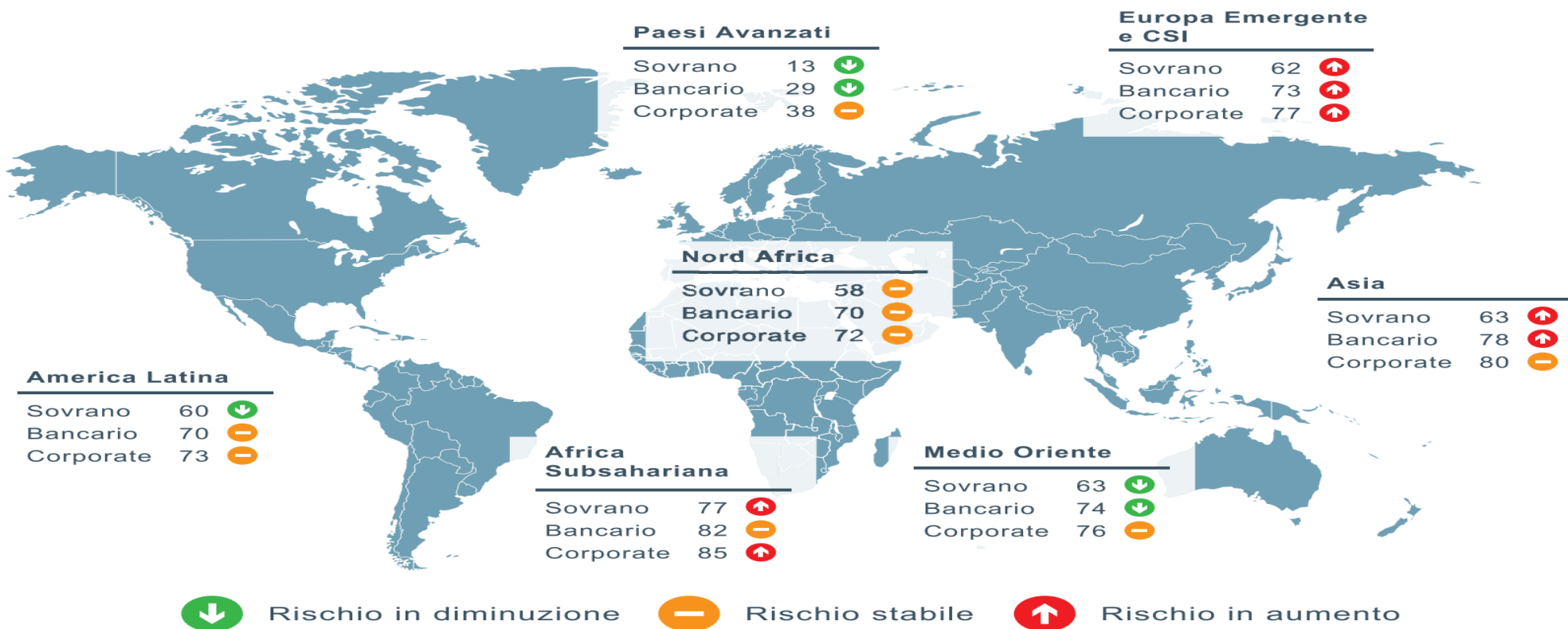


I livelli di rischio delle aree geografiche

Rischi di credito: peggioramento in economie importatrici commodity energetiche e alimentari

Rischi politici in media in peggioramento rispetto allo scorso anno

Gli indicatori di rischio climatico presentano un diffuso deterioramento



Le prossime sfide, sostenibilità e digitale

- **Transizione energetica:** nei prossimi anni i forti investimenti per la transizione in corso, alla luce anche delle politiche europee di sostegno in materia, spingeranno anche l'export italiano di beni ambientali, atteso crescere nel 2023 del 9,3% e del 9,7% nel 2024 accelerando poi a circa il 14% all'anno in media nel 2025-26.
- **La digitalizzazione** ed elaborazione delle informazioni e l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale rappresentano il nuovo carburante dell'economia: secondo recenti indagini realizzate presso le imprese dal Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere, circa il 67% delle imprese che investe nelle tecnologie digitali esporta, contro il 44% di quelle che non investono
- Transizione energetica e digitalizzazione, portano però anche ad uno scontro per l'egemonia tecnologica globale, per l'accaparramento delle materie prime (es. terre rare) necessarie alla transizione energetica, dall'altro per la proprietà e gestione dei dati
- Oggi le Big Tech presentano delle capitalizzazioni di mercato superiori ai 2000 miliardi di euro, superando il PIL della maggior parte dei Paesi più sviluppati, controllano le infrastrutture internet, le comunicazioni online, e possiedono tutti i nostri dati personali che sono immagazzinati su cloud di loro proprietà. Sono diventate una sorta di forza geopolitica globale con cui è necessario relazionarsi a livello Paese
- Le implicazioni di cui sopra si traducono in fenomeni di Reshoring, nearshoring, derisking, decoupling etc.

Un esempio dello scontro tecnologico fra Stati Uniti e Cina è il processore H100 di Nvidia, cuore pulsante dell'Intelligenza Artificiale come ChatGPT, al centro dei nuovi limiti al vaglio del Dipartimento del Commercio di Washington, che sta prendendo in considerazione ulteriori stop all'esportazione di tali chip in Cina.

Con queste misure gli Stati Uniti vogliono limitare le capacità della Cina nello sviluppo dell'Intelligenza Artificiale generativa. Perché è proprio su questo terreno che si sta giocando la nuova partita tecnologica globale.

Allo stesso modo la Cina ha vietato agli operatori cinesi di acquistare prodotti da Micron Technology, sostenendo che il produttore statunitense di chip di memoria rappresenti un «grande rischio per la sicurezza» per il Paese e ha annunciato una stretta dal primo agosto all'export di due importanti materiali, il gallio e il germanio, usati per produrre semiconduttori, radar e altri componenti elettronici, allo scopo di «salvaguardare la sicurezza e gli interessi nazionali»

Altro tema importante è la proprietà dei dati e il diritto dei paesi di trattare i dati personali di cittadini e imprese di altri paesi, es. "privacy shield« UE del 10/7/2023

Top 15 Companies Obtaining US Patents in 2022



Source: The Patent 300® by Harrity Analytics

L'ultima ricerca McKinsey stima che l'IA generativa potrebbe aggiungere da 2.600 a 4.400 miliardi di \$ all'anno al PIL Globale (PIL Italia 2022: 2.000 miliardi di \$ circa) e far risparmiare il 60-70% del tempo ai lavoratori. Ciò aumenterebbe l'impatto di tutta l'intelligenza artificiale da 15 al 40%. Questa stima sarebbe circa il doppio se includessimo l'impatto dell'incorporamento dell'IA generativa nei software attualmente in uso per altre attività oltre a quelle in uso

Circa il 75 % del valore aggiunto dall'IA generativa ricadrebbe in quattro aree:

- **Attività con i clienti**
- **Marketing e vendite**
- **Ingegneria del software**
- **Ricerca e sviluppo**

L'accelerazione del potenziale di automazione è in gran parte dovuta alla maggiore capacità dell'IA generativa di capire il linguaggio naturale, che è necessario per le attività lavorative che rappresentano il 25% del totale del tempo di lavoro. Pertanto, l'IA generativa ha maggiore impatto su occupazioni che hanno salari e requisiti di istruzione più alti.

Combinando l'IA generativa con tutte le altre tecnologie, l'automazione del lavoro potrebbe aggiungere dallo 0,2 al 3,3 % di produttività annualmente. Tuttavia, i lavoratori avranno bisogno di supporto nell'apprendimento di nuove abilità, e alcuni cambieranno occupazione.

Dopo decenni di liberalismo commerciale, l'Unione europea vuole rafforzare le proprie difese in un contesto internazionale assai più instabile. Nel suo discorso di inizio primavera, la presidente della Commissione europea Ursula von der Leyen aveva menzionato la possibilità per l'Europa di bloccare eventuali investimenti europei verso la Cina, o altri Paesi ritenuti pericolosi. Il timore è di trasferire know-how comunitario verso un Paese che sta dimostrando pochi scrupoli sul fronte economico.

Entro fine anno Bruxelles vuole identificare quattro tipi di rischi:

- **relativi alle catene di valore**
- **alle infrastrutture critiche**
- **alla sicurezza delle tecnologie**
- **alla coercizione economica**

L'aspetto più innovativo è quello relativo all'ipotesi di esaminare ex ante gli investimenti europei diretti verso Paesi terzi. Nel documento, Bruxelles preannuncia «un'iniziativa entro fine anno». Oggi 19 Paesi su 27 fanno un controllo degli investimenti in entrata (1.000 controlli dall'ottobre 2020). Si tratterebbe di limitarlo a quelle tecnologie di avanguardia che possano rafforzare la capacità militare di alcuni paesi, simile al divieto di esportare prodotti dual-use

Alcuni aspetti positivi

- Il de-risking è un modo per creare sistemi economici resilienti ed è una buona strategia da seguire
- La diversificazione energetica e l'accelerazione della transizione energetica contribuiscono a minimizzare la dipendenza da una singola fonte di approvvigionamento o geografica
- Esempi: Decreto riduzione dell'inflazione (Ira) degli Usa prevede un sussidio con un componente di contenuto locale. È erogato alle imprese a condizione che una componente del prodotto (ad esempio per le automobili) sia prodotta negli Usa
- Legge UE sull'industria a emissioni zero (Nzia), mira a produrre in Ue il 40% del fabbisogno delle tecnologie pulite entro il 2030

Alcuni aspetti negativi

- Non deve diventare uno strumento di deglobalizzazione
- Viola le regole commerciali globali e danneggia notevolmente la capacità di avere un sistema globale governabile. Inoltre, stimola reazioni protezionistiche in una corsa al ribasso, che è dannosa per l'efficienza economica.

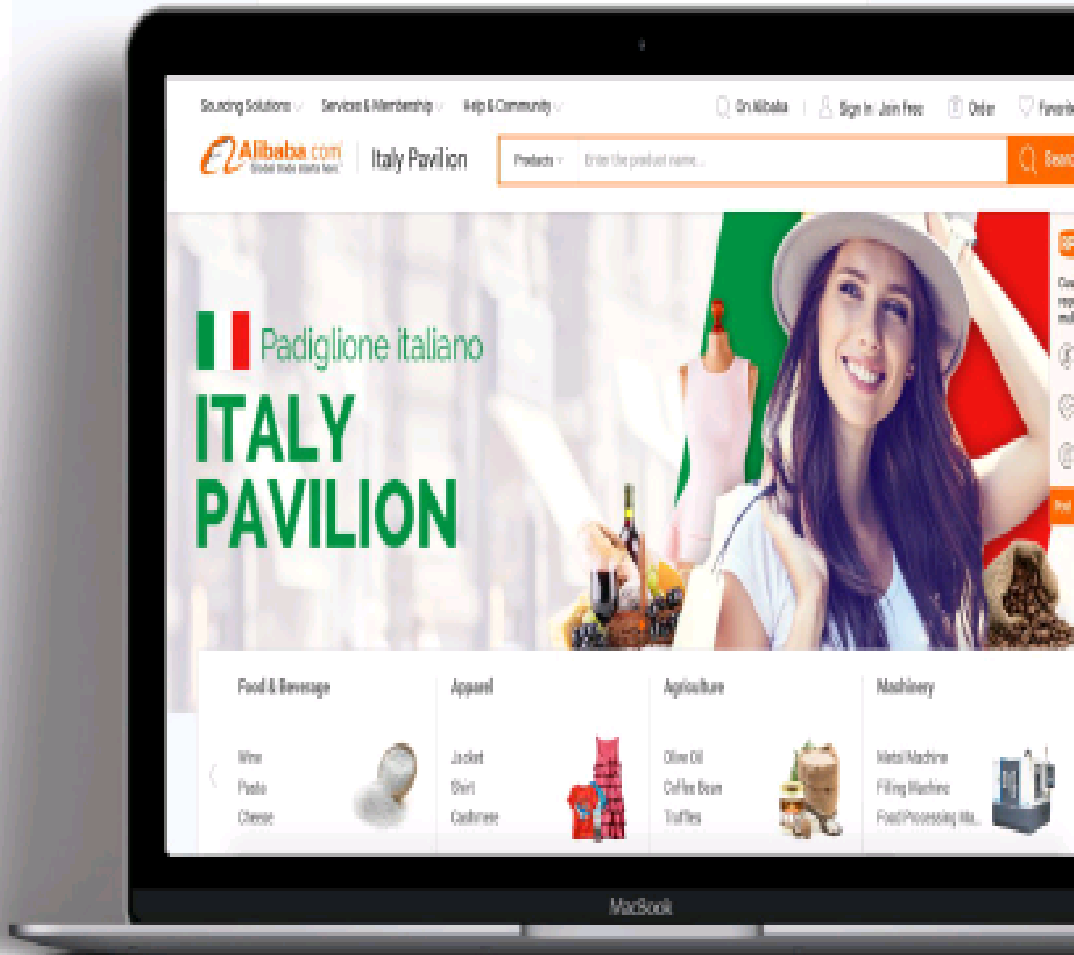
Dedollarizzazione: la quota di riserve valutarie contenenti dollari nel mondo è scesa dal 73% nel 2011 al 58% nel 2023 e molti paesi in via di sviluppo pensano di abbandonare il dollaro come valuta di regolazione degli scambi

Nuovi strumenti export: fiera virtuale

Uno Strumento Efficace, Utile ed Economico per le Imprese
Che Esportano



**IL MADE IN ITALY
E' IL SECONDO
PER VOLUME DI
RICERCA INTERNA**



CONTATTI



SEDE

Via Caterina Percoto, 10
33100 Udine, Italia

ALTRI UFFICI IN ITALIA

Brescia • Verona • Milano • Roma

Follow us



IC

& PARTNERS

*Supporting Business
Worldwide*



www.icpartners.it



+39 0432 501591



info@icpartners.it