



CCIS 1909  
CAMERA  
DI COMMERCIO  
ITALIANA  
PER LA SVIZZERA



Camera di Commercio  
Mantova

# MERCATO SVIZZERO SETTORE AGROALIMENTARE

OPPORTUNITÀ PER L'EXPORT AGROALIMENTARE MANTOVANO IN SVIZZERA



ASSOCAMERESTERO

10 GIUGNO 2021





# TEMI TRATTATI

## 1. Quadro macroeconomico svizzero

- Interscambio Svizzera-Italia
- Posizionamento agroalimentare
- Quadro economico: impatto Covid-19

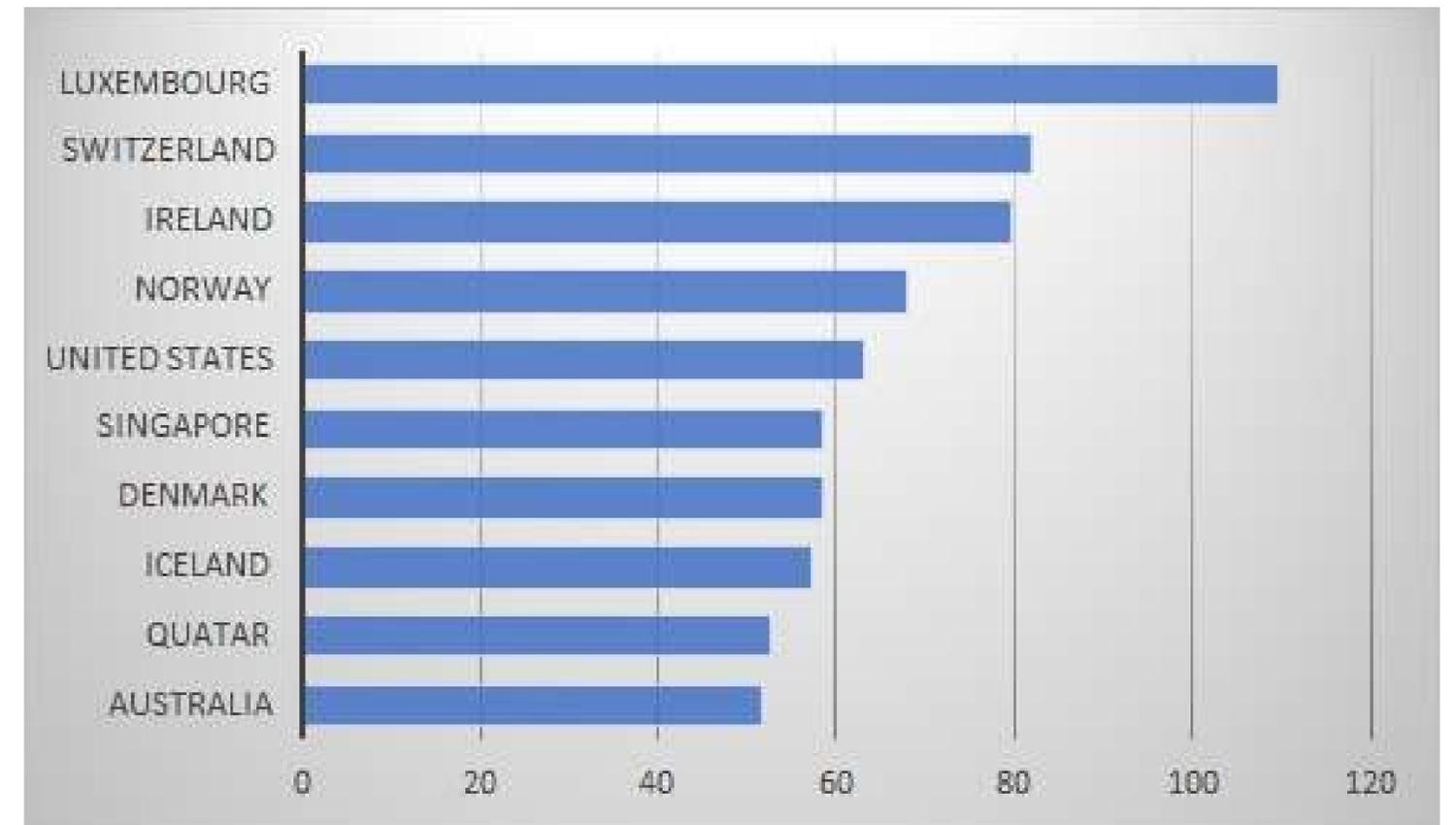
## 2. Tratti distintivi del mercato svizzero

- Focus su agroalimentare
- Consumo, prodotti, distribuzione

## 3. Consigli strategici

- Preparazione e analisi
- Aspetti normativi
- Promozione

# QUADRO MACROECONOMICO: KEY FIGURES



PIL PRO CAPITE IN 1000 USD  
(2020), fonte: IMF

# QUADRO MACROECONOMICO

## L'INTERSCAMBIO CON L'ITALIA

### Ragioni dell'intensità degli scambi

- Vicinanza geografica e comodità logistica
- Simile dimensione imprenditoriale
- Cambio favorevole
- Presenza di connazionali
- Reddito pro-capite
- Trading

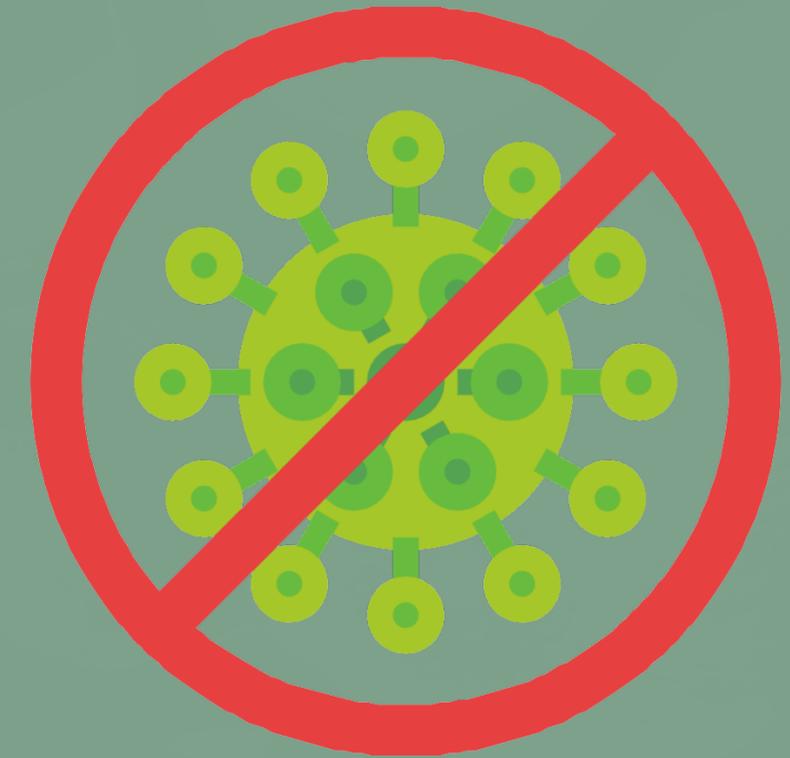
## LA SVIZZERA COLPITA DAL COVID-19

### EFFETTI DEL SOFT LOCK DOWN SVIZZERO 2020

- PIL: - 3,8%
- Consumi: - 4,4%
- Investimenti: - 6,0%
- Import: - 9,1%
- Export: - 6,6%
- Disoccupazione: 3,2%

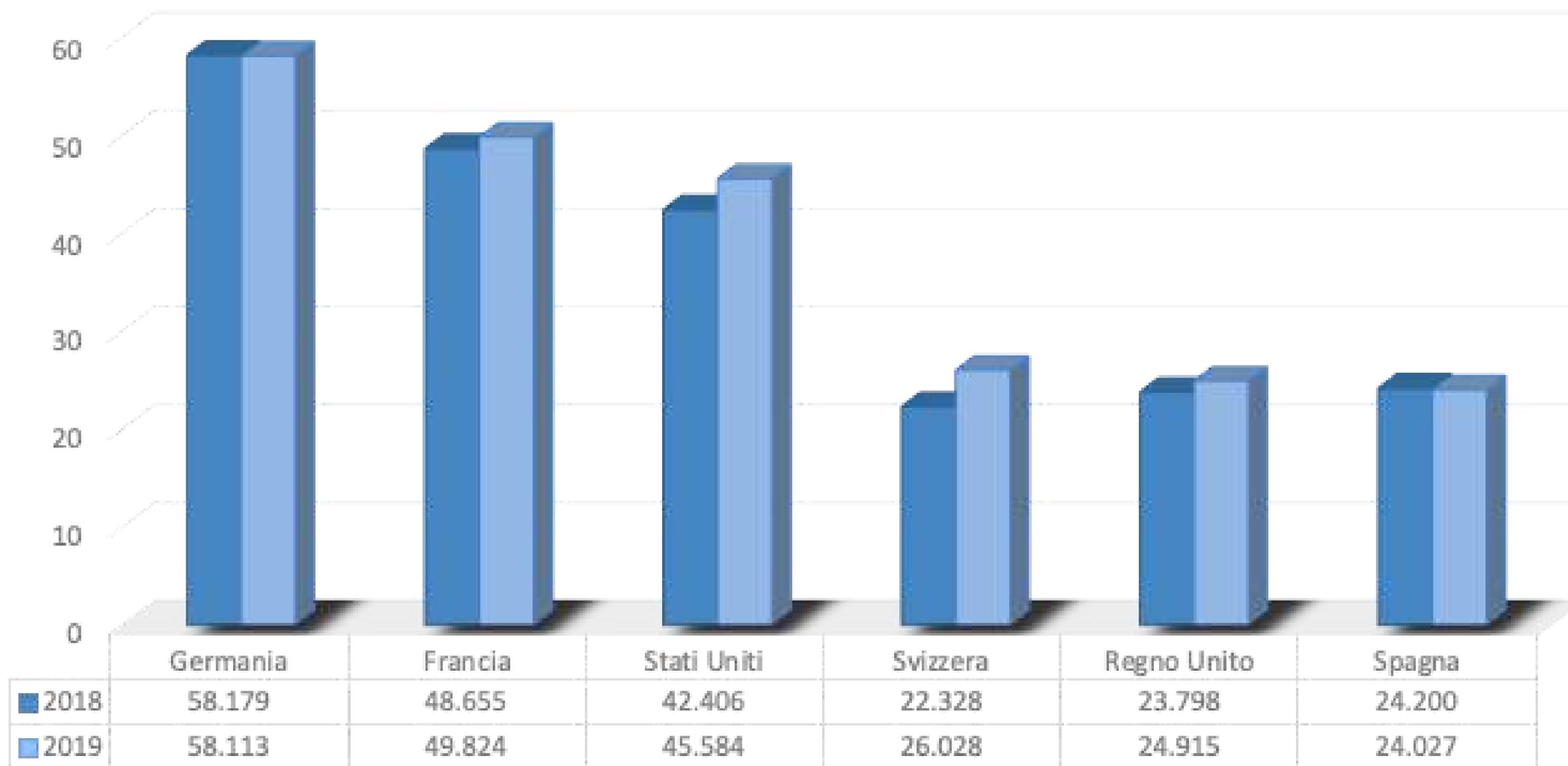
### RIMBALZO POST PANDEMICO 2021

- PIL: + 3,2%
- Consumi: + 3,7%
- Investimenti: + 4,0%
- Import: + 7,1%
- Export: + 6,8%
- Disoccupazione: 3,3%



# QUADRO MACROECONOMICO

## L'IMPORTANZA COMMERCIALE DELLA SVIZZERA PER L'ITALIA



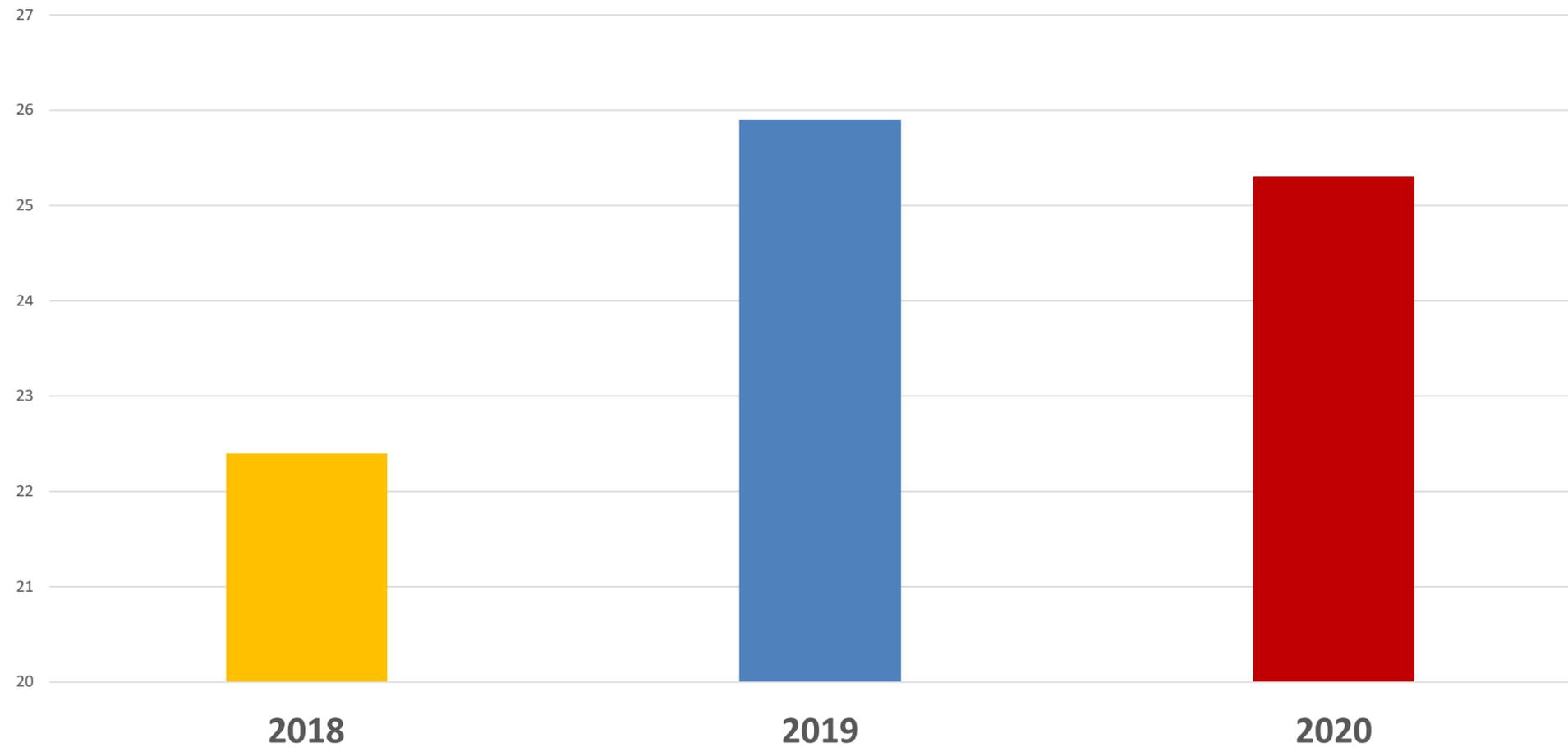
➤ **SVIZZERA** quarto mercato assoluto target per export italiano, dopo Paesi da 7 a 40 volte demograficamente più grandi

# QUADRO MACROECONOMICO

## EXPORT ITALIANO IN SVIZZERA IN FASE PANDEMICA

### Export italiano in Svizzera Mld Eur

Fonte: Istat



➤ **- 2,5% vs -9,1%**  
dell'import svizzero  
dal Mondo

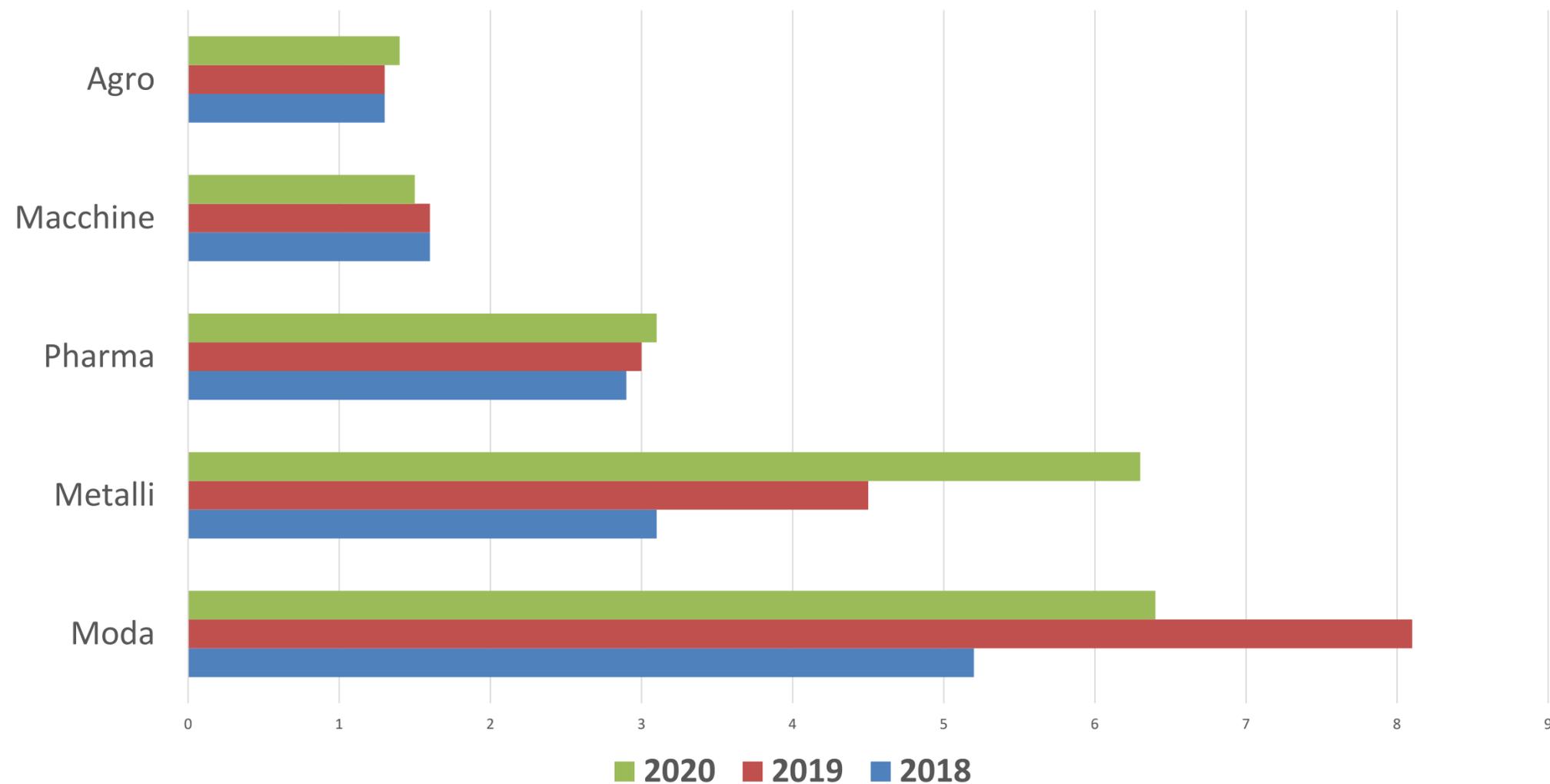
Export italiano in Svizzera nel biennio 2019-2020 per settori

Miliardi diEuro - Fonte Istat

# QUADRO MACROECONOMICO

## EXPORT ITALIANO IN SVIZZERA IN FASE PANDEMICA

Export italiano per settori in Mld di Euro



**Il Food & Wine**  
cresce

Export italiano in Svizzera nel biennio 2019-2020 per settori

Miliardi diEuro - Fonte Istat

# TRATTI DISTINTIVI DEL MERCATO SVIZZERO

LA FOTOGRAFIA DEL MERCATO IN 10 PUNTI

1. Mercato ricco e dinamico
2. Oltre il Gottardo
3. La Svizzera francese
4. Cantoni come compartimenti stagni
5. Mercato maturo e conteso
6. Mercato prudente
7. Nicchie e piccole quantità
8. L'importanza del b2c
9. Investimento a lungo termine in analisi e credibilità
10. Le barriere normative



# FOCUS AGROALIMENTARE

## FOOD & WINE: CONSUMO E SCELTA DEI PRODOTTI

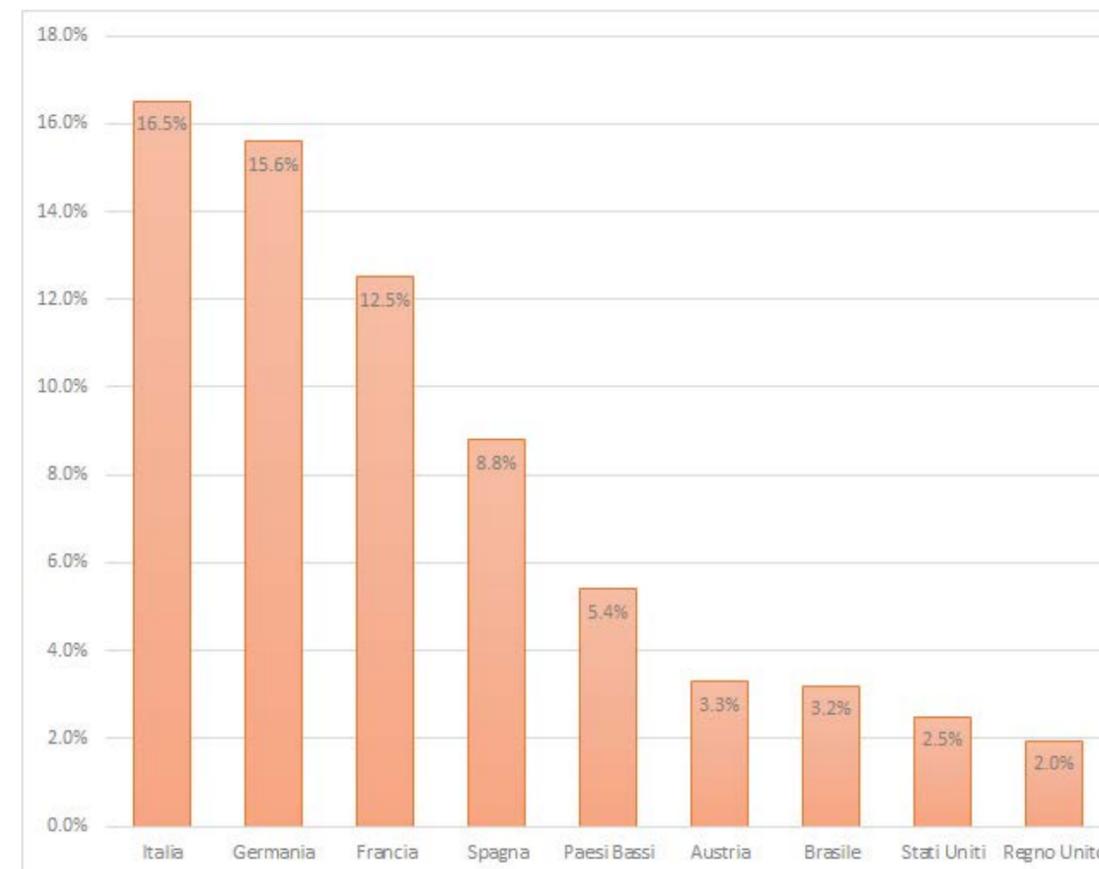


### CARATTERISTICHE DEL CONSUMO AGROALIMENTARE

- Conoscenza dei prodotti per vicinanza geografica
- Relativa indifferenza al prezzo per forte potere d'acquisto
- Alte aspettative di qualità
  
- Scarsa conoscenza di denominazioni di origine (DOP, IGP, DOC, DOCG): poco spendibili come argomento di vendita
  
- Alto livello di fidelizzazione al marchio e permanenza sul mercato
- prodotti affermati prima barriera all'ingresso
- Stimolare l'utente finale (ristorazione e pubblico)
- Fattori che influenzano le scelte d'acquisto: passaparola e promozione

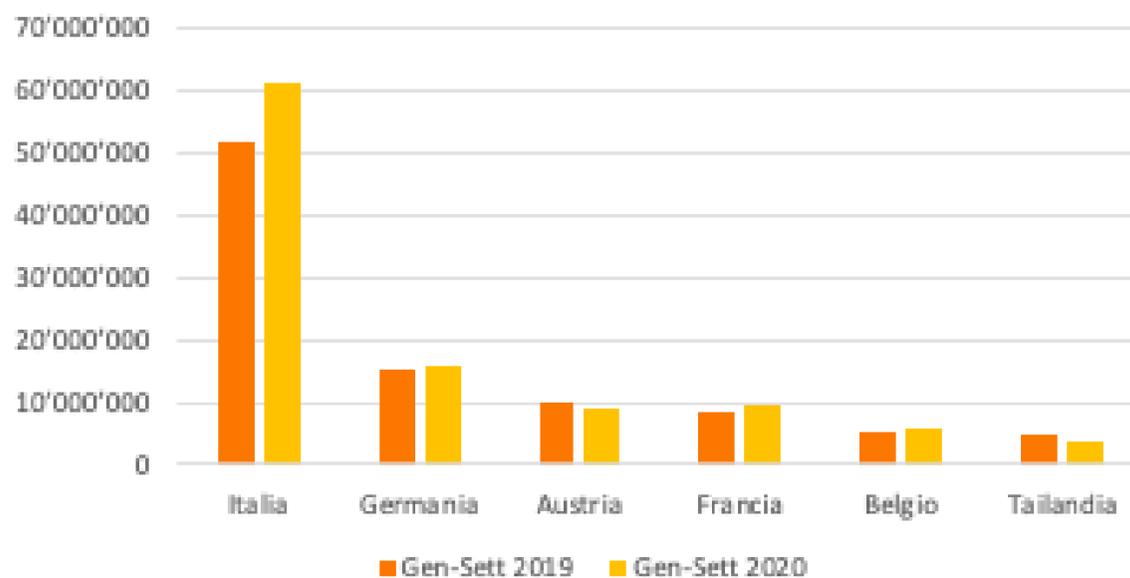
83% dei consumatori dichiara che la qualità è più importante del prezzo  
64% dei consumatori legge le informazioni sulle confezioni

Fonte: Statista 2019- Commercio agroalimentare in Svizzera

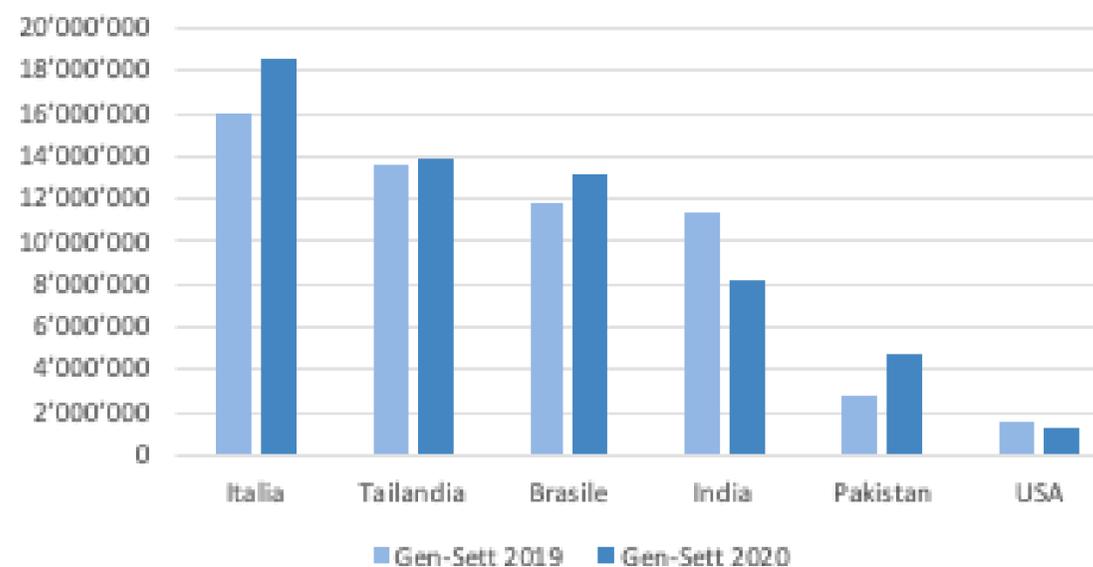




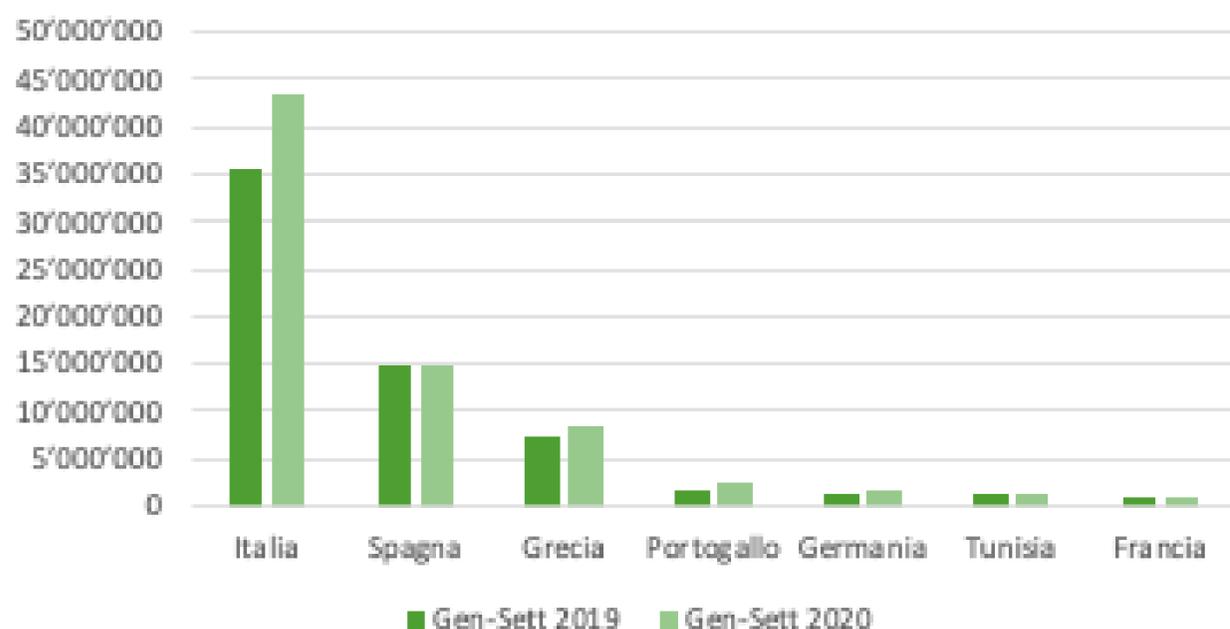
### Importazione di pasta in Svizzera in CHF



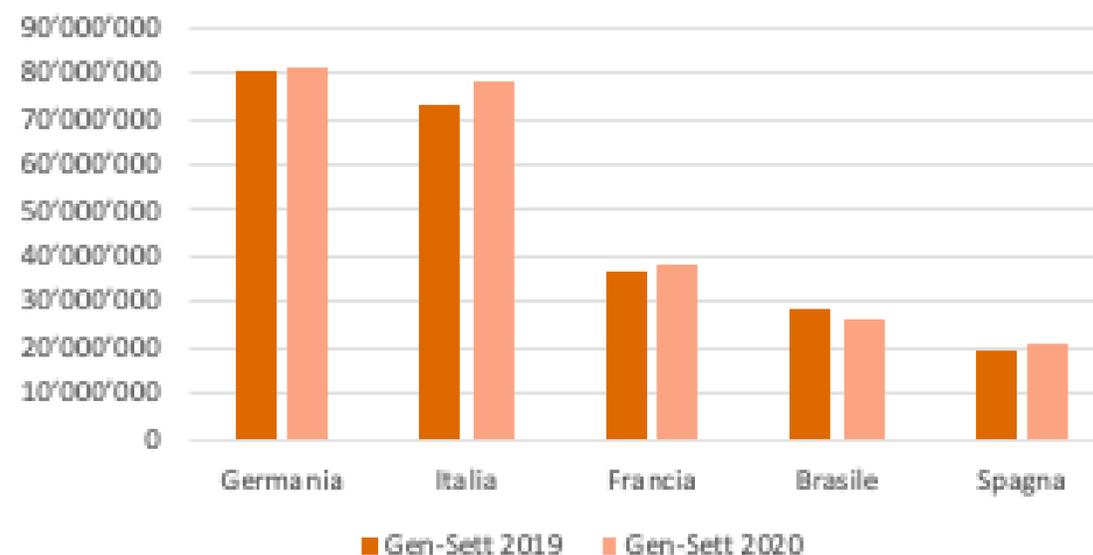
### Importazioni di riso in Svizzera in CHF



### Importazione di olio in Svizzera in CHF



### Importazione di preparati di frutta e verdura in Svizzera in CHF



**ITALIA** primo  
fornitore di pasta,  
riso, olio

Per i preparati di  
frutta e verdura  
siamo primi in  
volume e secondi in  
valore

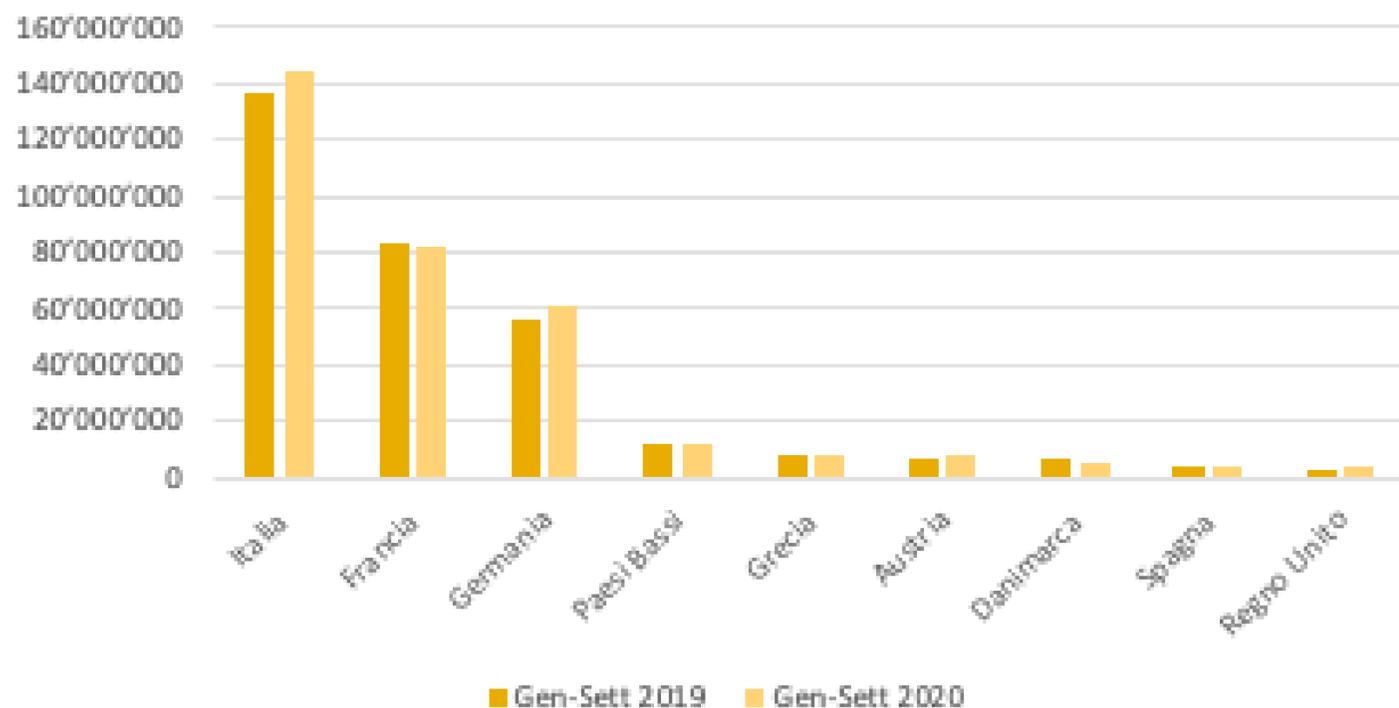
Fonte: Dogana svizzera

# FOCUS AGROALIMENTARE

## FOOD: CONSUMO E SCELTA DEL PRODOTTO



Importazione di formaggio in Svizzera in CHF



**ITALIA** primo fornitore formaggio

Fonte: Dogana svizzera

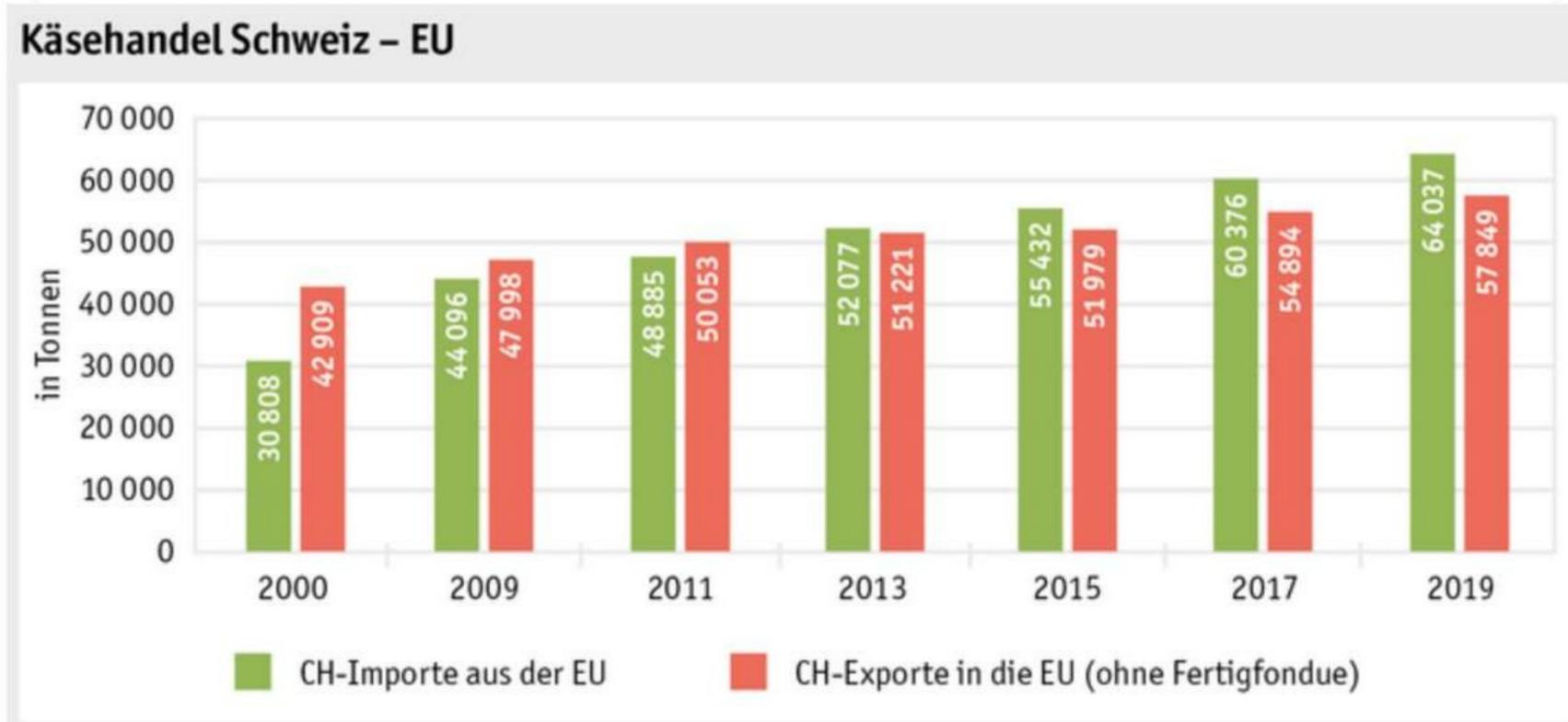


Su 64mila ton circa di formaggio importate in Svizzera, quasi 23mila sono italiane.



Maggioranza di formaggi freschi e a pasta molle, ma aumento anche i formaggi a pasta dura di prezzo medio

Fonte: Agrarbericht 2020



Quelle: TSM

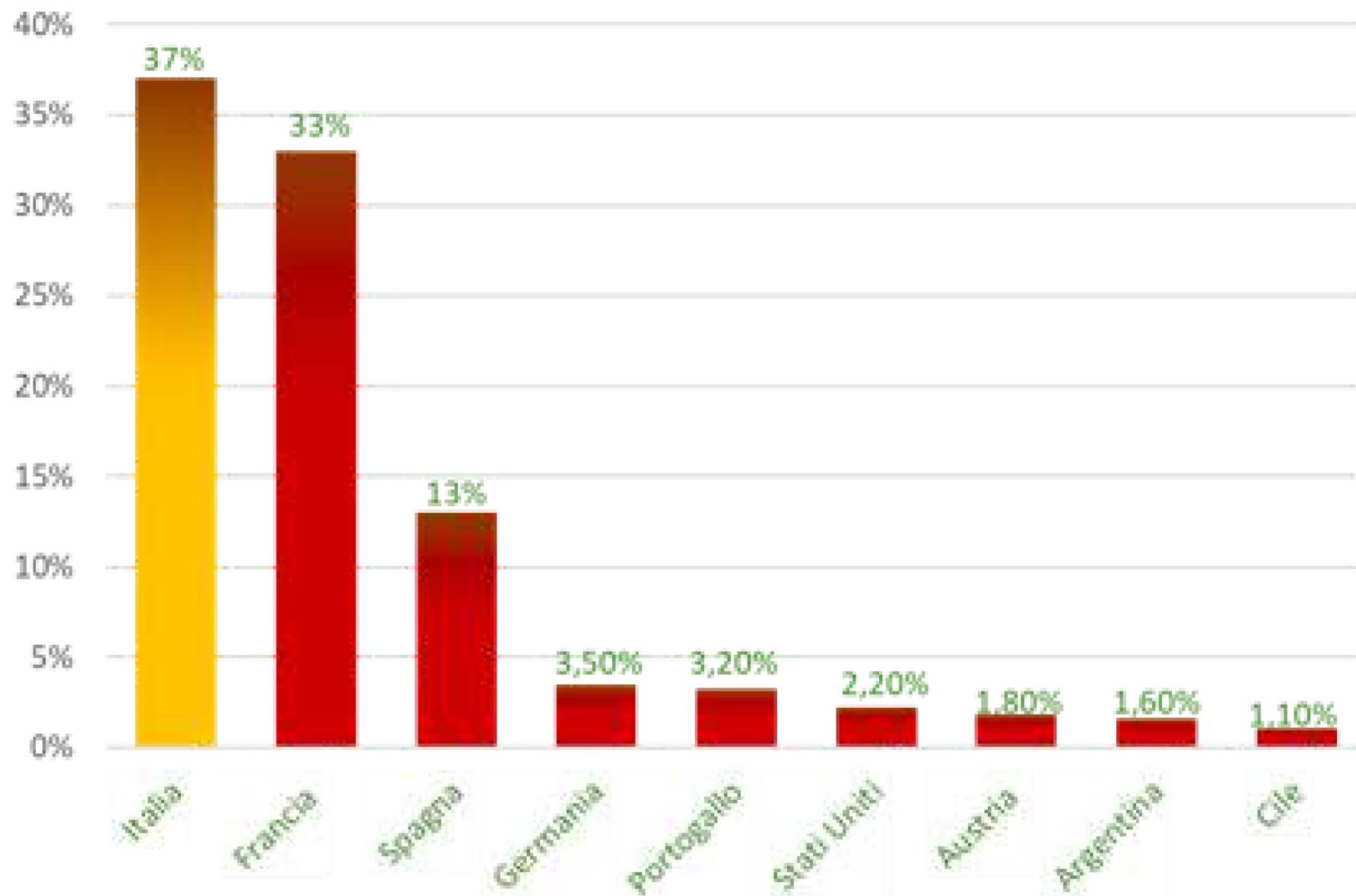
# FOCUS AGROALIMENTARE

## WINE: CONSUMO E SCELTA DEL PRODOTTO



### Specificità sul consumo di vino

- La Svizzera importa il 60% del vino che beve (l'Italia è il primo Paese per volumi)
  - 190 mln di litri importati
  - Giro d'affari complessivo di 7 miliardi di CHF 1° paese al mondo per *connaisseur* di vino
  - Consumo pro capite medio 40l/anno per 8 mln di abitanti ca.
  - 4° paese al mondo per consumi medi di vino L'80% degli svizzeri tra 18 e 74 anni beve vino Ritmi di consumo in calo: il 40% dei consumatori beve vino regolarmente
- La maggior parte del vino viene consumata a casa e non nei locali



Provenienza del vino importato in Svizzera 2019

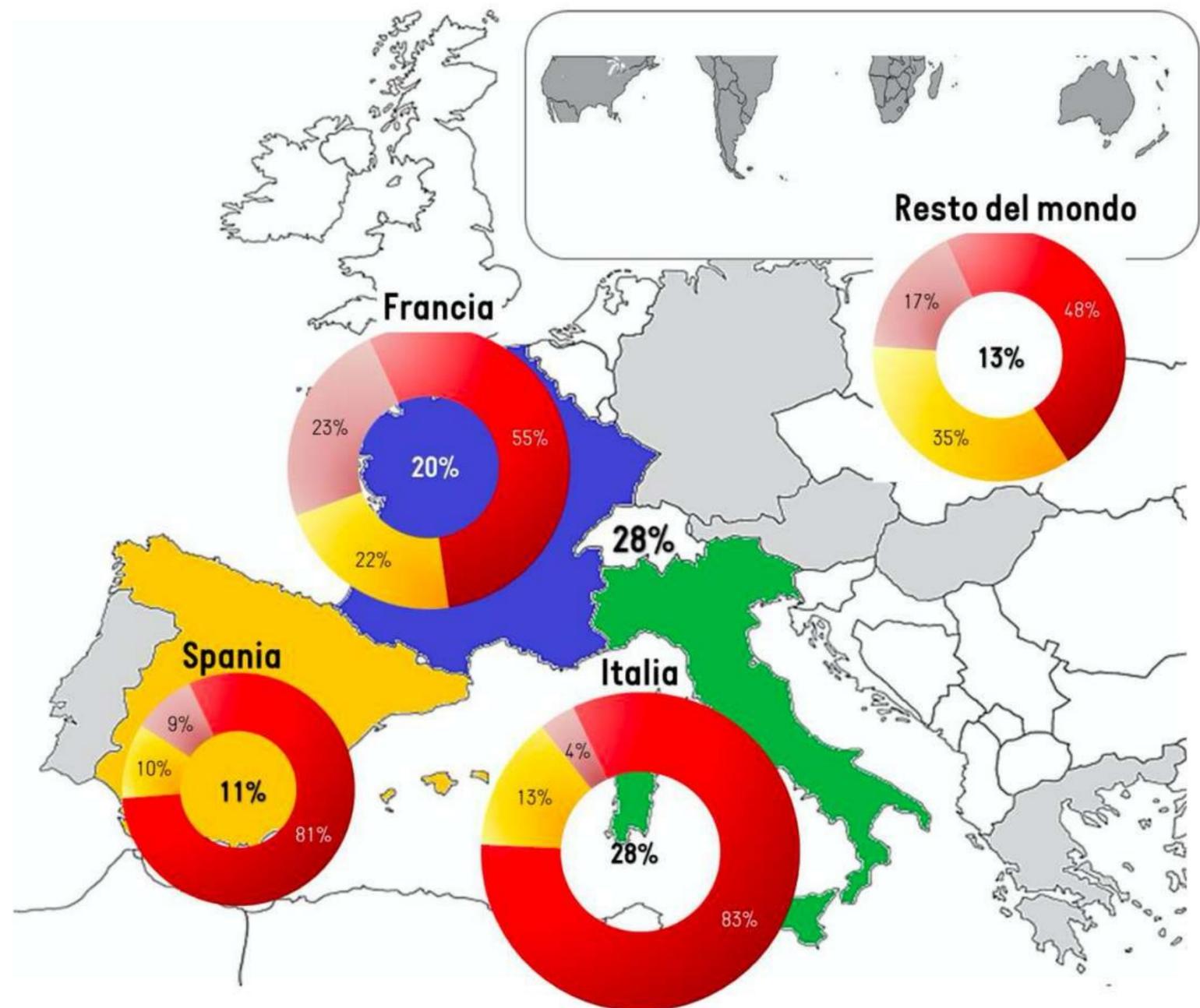
Fonte: elaborazione su statistiche ATLAS

# FOCUS AGROALIMENTARE

WINE: CONSUMO E SCELTA DEL PRODOTTO



QUOTE DI MERCATO DEI VINI STRANIERI IN VOLUME E PER COLORE



Quote di mercato dei vini stranieri in volume e suddivisi per colore  
Fonte: Mercato svizzero dei vini – Rapporto annuale 2019, Observatoire Suisse du marché des vins, Aprile 2020

# FOCUS AGROALIMENTARE

IL SISTEMA DISTRIBUTIVO

2/3 del mercato sono in mano a catene con prodotti di medio-alta qualità e con elevata presenza di punti vendita

75% del fatturato in mano a Migros e Coop



## CONCENTRAZIONE



### Alta qualità

Fatturato Discount

● ca. 5,4 Mld CHF (2019)

● ca. 17,5% totale alimentare (2019)

### Capillarità

Ca. 4300 punti vendita (2019)

● punti vendita in calo

● fatturato per p. vendita in aumento

# FOCUS AGROALIMENTARE

## I DUE CANALI DI ACCESSO AL SISTEMA DISTRIBUTIVO

**1. Importatori  
all'ingrosso**

**Ristorazione**



**Consumatori**

**2. Dettaglio specializzato**

- GDO: Gestione centralizzata degli acquisti in maniera diretta o tramite un grossista
- Dettaglio autonomo

# FOCUS

## AGROALIMENTARE

### PECULIARITÀ DELLA DISTRIBUZIONE

#### STRUTTURA:

- I DETTAGLIANTI SONO UN CANALE DI ACCESSO PARALLELO
- I GROSSISTI RIFORNISCONO SOPRATTUTTO LA RISTORAZIONE
- L'IMPORTATORE HA UN'AMPIA ACCEZIONE
  - ristorante privato
  - trader
  - dettaglio
  - GDO
  - ingrosso
- **SATURAZIONE:** L'ACQUIRENTE È SEMPRE MENO «BUYER» SEMPRE PIÙ «PARTNER»
- **COMPETITIVITÀ:** COINVOLGIMENTO NELLA FASE PROMOZIONALE E FOCUS SULLA DOMANDA FINALE



# FOCUS AGROALIMENTARE

## REATTIVITÀ ED EFFETTO COVID-19

- **Canali:**

- frenata fatturato Ho.Re.Ca e grandi eventi (-30% di afflusso)
- aumento GDO e clienti privati
- E-commerce (+10% sul 2019)

- **Modalità:** conto vendita e piccoli ordinativi per abbattere il rischio

- **Dimensioni:** “piccolo è bello” causa maggiore flessibilità e ri-orientamento vendite

- **Segmenti e margini:** vendita diretta ai privati = più spazio per alta qualità e piccole consegne

- **Tendenze:**

- Regionalizzazione
- Bio
- Digitalizzazione

# FOCUS AGROALIMENTARE

## EFFETTO COVID-19 FOCUS BIO



- **SVIZZERA mercato fertile per il biologico**
- **La Svizzera è il paese con il più alto consumo di prodotti biologici pro capite in Europa e nel mondo**
- **La quota di mercato del biologico in Svizzera è di 10,3% (Danimarca primo paese con 13,3%)**
- **Il fatturato annuo è di 3.2 miliardi ed è cresciuto di un miliardo in cinque anni**
- **Prodotti bio più consumati: uova (28,7%), pane (26,1%), ortaggi (23,1%)**
- **Impennata della richiesta di prodotti bio durante la pandemia**

# Modalità di approccio al mercato

## Consigli strategici per le singole aziende



1. Conoscere il mercato: domanda, distribuzione, quadro normativo
2. Considerare regolamentazione doganale, influenza che ha sul prezzo, logistica
3. Prepararsi a un ingresso graduale con obiettivi sul lungo termine:
  - Organizzazione interna
  - Lingue e affidabilità
  - Listini prezzi
  - Partnership con un distributore
  - Budget promozionale (OCM, Simest)



**webinar CCIS**  
**ricorrenti su incentivi**  
**per business development**



Per tutte queste fasi CCIS ha una risposta

1. Analisi e interviste settoriali
2. Reparto di servizi alle imprese
3. Sviluppo commerciale, ricerca partner eventi

# Focus Agroalimentare

## Promozione - Le nostre attività

1. I b2b digitali
2. La settimana della cucina italiana nel mondo 2021: **enoturismo**
3. Ricerca e selezione fornitori per GDO
4. Supporto b2b individuale



ZURIGO, B2B  
ITALIAN GREEN  
WINE, 2020



B2B ONLINE



DEGUSTAZIONE A  
DISTANZA



BOLOGNA,  
INCONTRI CON GDO

## Cenni normativi

### Esportare in Svizzera: il regime doganale

- ✓ L'agroalimentare
- ✓ Limiti quantitativi
- ✓ Limiti tariffari
- ✓ Tasse doganali
- ✓ Tares.ch
- ✓ Il permesso generale d'importazione
- ✓ L'importatore e lo spedizioniere

## Dazi doganali sul vino

Costo	€	15,50	
Cambio	CHF	1,06	
Sconti		30%	
Vol. %		11,50	
Contenuto Bottiglia in l.		0,75	
<b>Peso Bottiglia in kg</b>		<b>1,5</b>	
Bottiglie per Cartone		6	
Peso per Cartone		7,5	
Cartoni per Piano Paletta		16	
Piani per Paletta		5	
Cartoni per Paletta		40	
Bottiglie per Paletta		240	
<b>Costo Euro</b>	<b>€</b>	<b>10,85</b>	
<b>Costo CHF</b>	<b>CHF</b>	<b>11,50</b>	
Dazio per kg	<b>CHF</b>	<b>0,91</b>	CHF 1,37
Anticipo fondi 1% Dazio+IVA	CHF	1,04	CHF 0,02
Trasporto: 100Kg=CHF 40	CHF	0,40	CHF 0,60
Pratica Doganale: CHF 125	CHF	90,00	CHF 0,38
<b>Totale costi</b>			CHF 2,36
<b>Costo effettivo franco cantina</b>			<b>CHF 13,87</b>

30%	40%	50%	P.V.
CHF 18,03	CHF 19,40	CHF 20,80	<b>CHF 20,80</b>

# Focus Agroalimentare

## Un Vademecum logistico per i b2b d'autunno

1. Uso dello spedizioniere indicato da o concordato con CCIS
2. Definizione delle tempistiche di logistica insieme a CCIS (data limite di groupage in Italia, data di arrivo merce in Svizzera e data di riconsegna ai buyer)
3. Separazione della campionatura in partenza in base all'importatore destinatario
4. Uso di un imballaggio adeguato che tenga conto della fragilità della merce
5. Se il groupage avviene direttamente alla piattaforma dello spedizioniere l'azienda deve essere attenta alle norme di fatturazione

# GRAZIE

## PER L'ATTENZIONE

**Fabio Franceschini**

Camera di commercio italiana per la Svizzera

INDIRIZZO E-MAIL

[ffranceschini@ccis.ch](mailto:ffranceschini@ccis.ch)

SITI WEB DI RIFERIMENTO

[www.degustiamoitaliano.ch](http://www.degustiamoitaliano.ch)

[www.ccis.ch](http://www.ccis.ch)

