



Percorsi di accompagnamento in mercati strategici per il sistema economico lombardo

2° Edizione

FOCUS REGNO UNITO

9 Aprile 2020

Docente NIBI nell'ambito del Business Focus Brasile e America Latina e di Corsi On Demand

Michele Lenoci è nato a Caracas (Venezuela). Laureato in Giurisprudenza in Italia.

Avvocato d'Impresa, esperto in direzione ed organizzazione aziendale per l'internazionalizzazione delle PMI e formatore nelle aree export, organizzazione aziendale, start-up e moderne tecnologie applicate alle PMI. Si occupa delle problematiche commerciali/marketing per l'estero, organizzazione ufficio export, ricerca partners commerciali esteri, ottimizzazione fiere, Business Plan e Piani di Marketing export.

Collabora con lo Studio associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners dal 1999. Socio fondatore di Commercioestero Network e socio di Commercioestero Srl., membro dell'Associazione Italiana Formatori (A.I.F.).



REGNO UNITO

INQUADRAMENTO GENERALE



Superficie: 244.820 kmq

Popolazione: 63.000.00

Capitale: Londra (8.600.900 di ab.)

Lingua: Inglese

Moneta: Sterlina

Crescita PIL: +2,3% (2019)

PIL Pro capite: 34.000 Euro

Inflazione: 1,8 % (2019)

Disoccupazione: 4% (2019)

REGNO UNITO

INQUADRAMENTO GENERALE



Il Regno Unito rappresenta la sesta economia mondiale e la terza a livello europeo con un PIL nominale pari a 2.945 miliardi di dollari. A fare da traino è soprattutto il settore dei servizi, che contribuisce ai 4/5 del PIL nazionale, seguito dall'industria (circa il 20%), mentre l'agricoltura vi concorre soltanto in maniera residuale (meno dell'1%). Per quanto riguarda il settore manifatturiero, si sta assistendo a fenomeni di rilocalizzazione in patria di aziende britanniche che avevano delocalizzato all'estero.

Il Regno Unito è il sesto importatore nel mondo per valore delle merci ed è caratterizzato da una forte tradizione di apertura del mercato interno. Inoltre, la diversificata composizione etnica, culturale e sociale della sua popolazione rende il Paese ricettivo a prodotti appartenenti a tutti i segmenti del mercato, da quello caratterizzato da merci dell'esclusività e del lusso a quello dei beni di consumo di massa. Inoltre, il Paese rappresenta un trampolino per l'esportazione verso altre nazioni di lingua anglosassone (soprattutto del Commonwealth).

REGNO UNITO BREXIT

Nel referendum indetto il 23 Giugno 2016 i cittadini britannici hanno espresso la volontà di abbandonare la UE (51,9% vs 48,1%). Gli scenari potrebbero essere:

MODELLO NORVEGESE (EEA)

La GB abbandona la UE ed entra a far parte della European Economic Area (EEA). Ciò consente al paese l'accesso al mercato unico europeo, salvo l'eccezione per alcune attività finanziarie. Il Paese contribuirebbe al budget europeo, ma non sarebbe soggetto a regolamentazione europea relativa a agricoltura, pesca, giustizia e politica estera.

MODELLO SVIZZERO

La Svizzera non è un membro UE e negozia trattati commerciali settore per settore.

MODELLO TURCO

La GB potrebbe entrare in un'unione doganale con la UE. Questo garantisce l'accesso al mercato europeo dei beni, ma non a quello dei servizi finanziari; escluderebbe inoltre la libera circolazione di persone.

FREE TRADE AGREEMENT (FTA)

La GB potrebbe cercare di negoziare Free Trade Agreement (FTA) sul modello svizzero, ma con maggiore focus sui servizi finanziari e maggiore potere discrezionale su come standards e regolamentazione vengono applicati.

WORLD TRADE ORGANISATION (WTO)

La GB potrebbe optare per una separazione definitiva dalla UE, affidandosi alla propria appartenenza alla WTO quale base per le relazioni commerciali.

REGNO UNITO

EXPORT ITALIANO

L'export del nostro Paese verso il Regno Unito può esser suddiviso in due categorie principali:

- a) I cosiddetti settori maturi – come beni di consumo di lusso, design, food and beverages, meccanica strumentale – nei quali l'Italia detiene quote di mercato consolidate. In tali settori è fondamentale sostenere continue e opportune azioni promozionali al fine di mantenere le quote di mercato acquisite.
- b) I settori innovativi, soprattutto nell'area delle nuove tecnologie, del digitale e della tecnologia avanzata. Tali settori prospettano maggiori opportunità per l'acquisizione di nuove quote di mercato.

I settori più interessanti sono:

1	Aerospazio
2	Beni strumentali
3	Attrezzature medicali e medico-ospedaliere
4	Componentistica per automobili
5	Prodotti e sistemi per sicurezza
6	Materiali per edilizia ecosostenibile
7	Biotecnologie e life sciences
8	R&D
9	StartUp innovative
10	Food e food processing
11	Creative industries
12	Abbigliamento
13	Arredo

REGNO UNITO

SETTORE ALIMENTARE



- Il Regno Unito importa il 90% del proprio fabbisogno alimentare. I consumatori manifestano sempre crescente interesse verso i prodotti salutari, organici e legati alla dieta mediterranea ma anche i piatti pronti e prodotti surgelati.
- I principali prodotti esportati dall'Italia verso il Regno Unito figurano vini confezionati, vini spumanti, pomodori polpe e pelati, prodotti della panetteria e pasticceria, formaggi stagionati e freschi, paste alimentari, prosciutti stagionati, cioccolato, caffè, riso lavorato/semilav.
- Il sistema distributivo britannico è contraddistinto da una forte concentrazione della GDO. Le prime 4 catene (Tesco, Asda, Sainsbury e Morrison) controllano quasi l'80% del mercato
- Ogni anno aprono a Londra oltre 250 nuovi ristoranti a cui bisogna aggiungere un numero almeno doppio di coffee-shops, pizzerie, fast foods etc.

REGNO UNITO

SETTORE ALIMENTARE

IL MERCATO REGNO UNITO È VANTAGGIOSO?



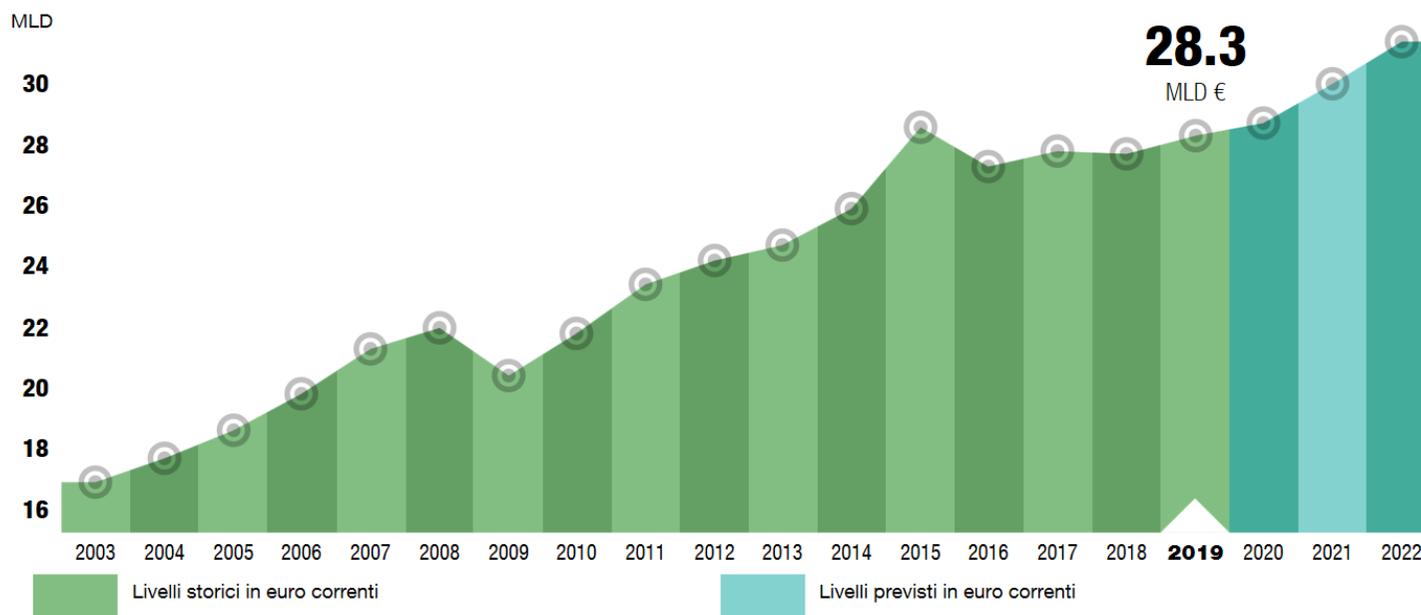
VARIAZIONE VALORE DELLE IMPORTAZIONI

2.1% ▲

VARIAZIONE QUANTITÀ DELLE IMPORTAZIONI

0.0% ▼

Andamento e previsione delle importazioni del Regno Unito



DA CHI IMPORTA IL REGNO UNITO?



PRINCIPALI COMPETITOR NEL REGNO UNITO PER VALORE DI MERCATO

FRANCIA 3.9 MLD €

GERMANIA 3.4 MLD €

IRLANDA 2.8 MLD €

ITALIA 2.7 MLD €

OLANDA 2.7 MLD €



COMPETITOR IN CRESCITA SULLA QUOTA DI MERCATO NEL REGNO UNITO

THAILANDIA +0.2 punti %

FRANCIA +0.2 punti %

BRASILE +0.2 punti %

TURCHIA +0.1 punti %

INDIA +0.1 punti %



COMPETITOR IN CRESCITA SUL VENDUTO NEL REGNO UNITO

BRASILE +20.5%

TURCHIA +12.0%

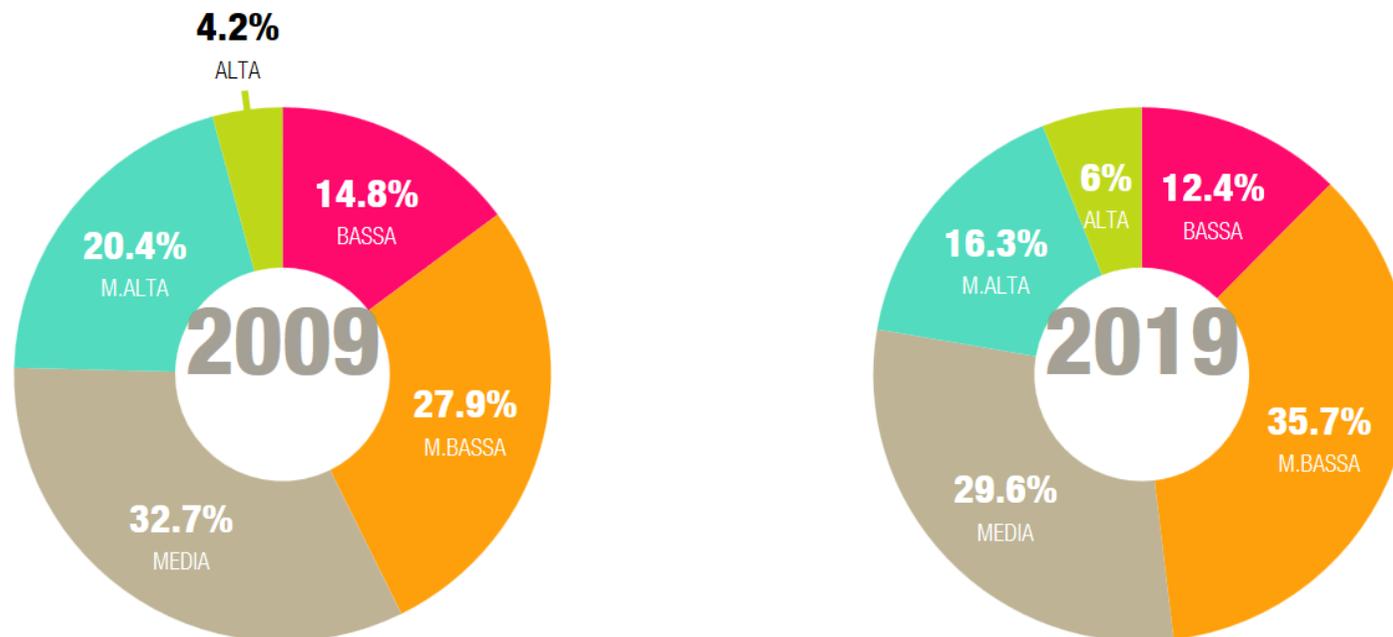
THAILANDIA +9.6%

NUOVA ZELANDA +8.8%

CINA +7.3%

CONCORRENZA DI PREZZO O QUALITÀ?

Distribuzione delle importazioni per fascia di prezzo



COMPETITOR PER IL PRODOTTO DI QUALITÀ

Quote di mercato nelle fasce alta e medio alta, 2019

Paese	Quote di mercato (%)
FRANCIA	29.7%
ITALIA	10.7%
OLANDA	6.6%
GERMANIA	6.0%
STATI UNITI D'AMERICA	5.5%

REGNO UNITO

IMPORTAZIONI SETTORE ALIMENTARE

			Posizione, milioni di euro e quota % dei principali paesi fornitori 2018						
Import Regno Unito	Import 2009 (mln euro)	Import 2018 (mln euro)	I	II	III	IV	V	VI	VII
Agroalimentare	40.664	57.158	Paesi Bassi 7,83 mld € (13,7%)	Irlanda 5,55 mld € (9,7%)	Francia 5,33 mld € (9,3%)	Germania 5,20 mld € (9,1%)	Spagna 3,82 mld € (6,7%)	Italia 3,26 mld € (5,7%)	Belgio 2,92 mld € (5,1%)
Vini confezionati	2.703	2.188	Francia 658 mln € (30,1%)	Italia 379 mln € (17,3%)	Spagna 220 mln € (10,0%)	N. Zelanda 179 mln € (8,2%)	Cile 155 mln € (7,1%)	Germania 124 mln € (5,7%)	Australia 112 mln € (5,1%)
Prodotti della panetteria e pasticceria	1.025	1.533	Francia 337 mln (20,0%)	Germania 256 mln € (16,7%)	Irlanda 210 mln € (13,7%)	Belgio 168 mln € (10,9%)	Paesi Bassi 100 mln € (6,5%)	Italia 89 mln € (5,8%)	Spagna 84 mln € (5,5%)
Formaggi stagionati	837	1.046	Irlanda 350 mln € (33,5%)	Francia 151 mln € (14,4%)	Paesi Bassi 127 mln € (12,2%)	Italia 123 mln € (11,7%)	Cipro 88 mln € (8,4%)	Germania 61 mln € (5,8%)	Grecia 57 mln € (5,5%)
Cioccolata e altre preparazioni contenenti cacao	495	897	Germania 262 mln € (29,2%)	Francia 125 mln € (14,0%)	Polonia 101 mln € (11,3%)	Belgio 100 mln € (11,1%)	Italia 85 mln € (9,5%)	Paesi Bassi 64 mln € (7,1%)	Irlanda 56 mln € (6,2%)
Vini spumanti (Prosecco incluso)	515	715	Italia 336 mln € (47,0%)	Francia 323 mln € (45,1%)	Spagna 29 mln € (4,1%)	Germania 7 mln € (0,9%)	Sud Africa 3 mln € (0,5%)	Svizzera 3 mln € (0,5%)	Belgio 3 mln € (0,4%)
Prosciutto crudo	777	515	Paesi Bassi 220 mln € (42,8%)	Danimarca 123 mln € (24,0%)	Germania 64 mln € (12,4%)	Italia 51 mln € (10,0%)	Irlanda 48 mln € (9,4%)	Francia 4 mln € (0,7%)	Spagna 3 mln € (0,6%)

Fonte: elaborazione ISMEA su dati ISTAT

REGNO UNITO

IMPORTAZIONI SETTORE ALIMENTARE



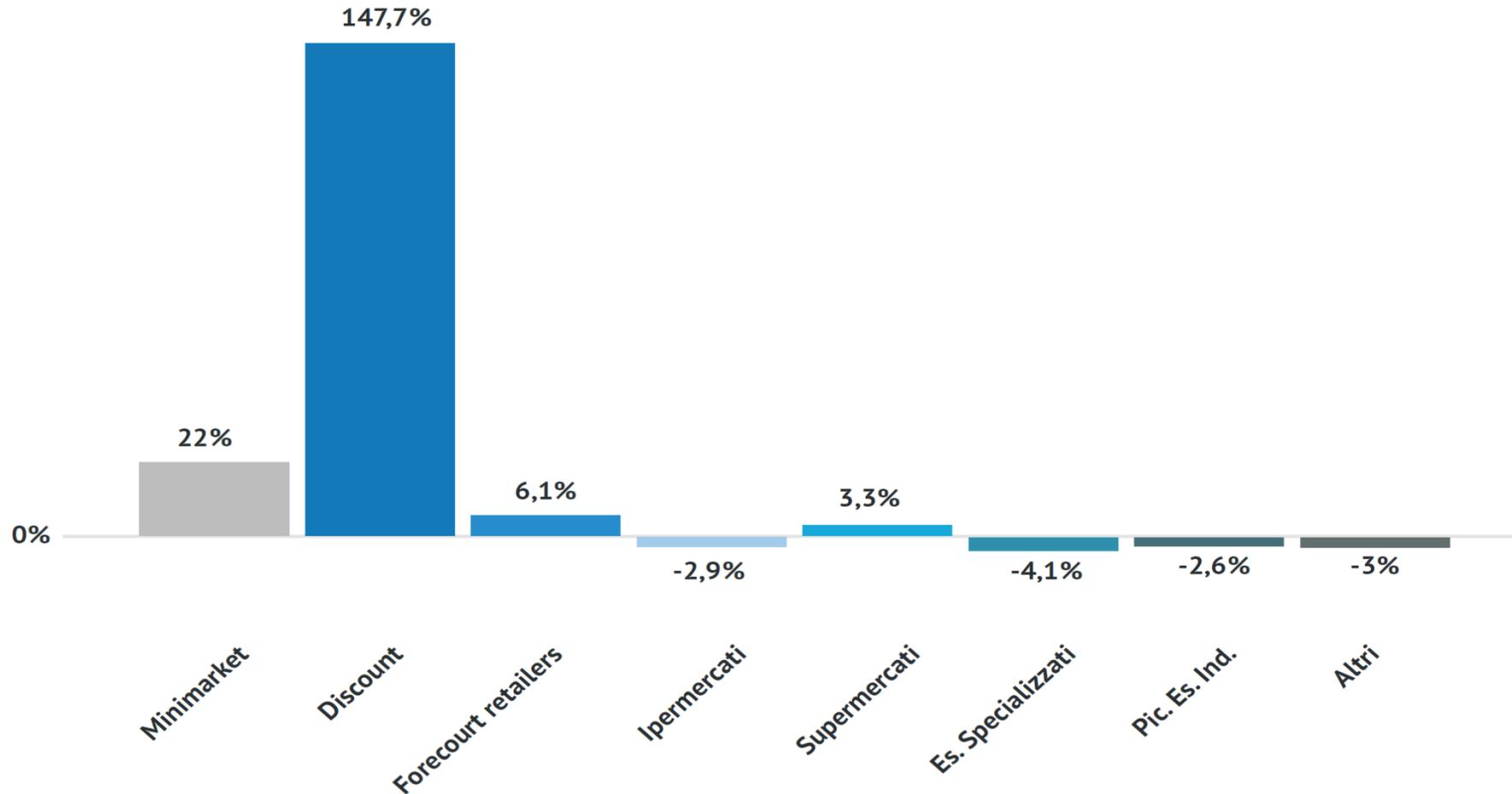
			Posizione, milioni di euro e quota % dei principali paesi fornitori 2018						
Import Regno Unito	Import 2009 (mln euro)	Import 2018 (mln euro)	I	II	III	IV	V	VI	VII
Salsicce, salami e prodotti simili	306	497	Germania 182 mln € (36,6%)	Spagna 69 mln € (14,0%)	Italia 52 mln € (10,5%)	Irlanda 49 mln € (9,9%)	Polonia 40 mln € (8,0%)	Danimarca 35 mln € (7,0%)	Paesi Bassi 30 mln € (6,0%)
Formaggi freschi	297	471	Danimarca 118 mln € (25,1%)	Germania 112 mln € (23,8%)	Francia 76 mln € (16,2%)	Italia 65 mln € (13,9%)	Belgio 35 mln € (7,5%)	Irlanda 32 mln € (4,9%)	Paesi Bassi 18 mln € (3,9%)
Caffè torrefatto	172	395	Francia 110 mln € (27,9%)	Germania 106 mln € (26,7%)	Italia 55 mln € (13,8%)	Paesi Bassi 38 mln € (9,6%)	Spagna 28 mln € (7,0%)	Irlanda 21 mln € (5,4%)	Belgio 11 mln € (2,8%)
Pomodori pelati e polpe	225	211	Italia 150 mln € (71,2%)	Spagna 12 mln € (5,6%)	Germania 11 mln € (5,2%)	Francia 11 mln € (5,1%)	Portogallo 9 mln € (4,3%)	Grecia 6 mln € (2,9%)	Turchia 4 mln € (2,1)
Riso lavorato/semilav.	186	192	Italia 46 mln € (24,2%)	Thailandia 24 mln € (12,4%)	Paesi Bassi 23 mln € (12,3%)	Spagna 22 mln € (11,3%)	India 21 mln € (11,2%)	Pakistan 15 mln € (8,1%)	Cambogia 10 mln € (5,2%)
Olio vergine di oliva	104	146	Spagna 74 mln € (51,1%)	Italia 46 mln € (31,4%)	Belgio 6,1 mln € (4,2%)	Grecia 5,8 mln € (4,0%)	Francia 5,5 mln € (3,8%)	Germania 5,3 mln € (3,6%)	Palestina 0,7 mln € (0,5%)
Paste ripiene	91	110	Italia 70 mln € (63,5%)	Francia 11 mln € (10,1%)	Germania 5,4 mln € (4,9%)	Belgio 5,0 mln € (4,5%)	Vietnam 3,5 mln € (3,2%)	Irlanda 2,9 mln € (2,7%)	Thailandia 2,9 mln € (2,6%)
Pasta di semola	81	106	Italia 73 mln € (69,3%)	Germania 11 mln € (10,4%)	Belgio 7 mln € (6,4%)	Grecia 1,5 mln € (1,4%)	Cina 1,4 mln € (1,4%)	Ghana 1,4 mln € (1,3%)	Turchia 1,3 mln € (1,3%)

Fonte: elaborazione ISMEA su dati ISTAT

REGNO UNITO

SETTORE ALIMENTARE

Variation % channels distributive 2011-2017



REGNO UNITO

SETTORE ALIMENTARE



Previsioni per canale distributivo

TIPOLOGIA	VALORE 2016	PREVISIONI 2016/2021	TASSO DI CRESCITA
IPERMERCATI	£16,5 miliardi	£16,6 miliardi	+0,2%
SUPERMERCATI	£86,6 miliardi	£87,3 miliardi	+0,8%
CONVENIENCE STORES	£37,5 miliardi	£41,9 miliardi	+11,7%
DISCOUNT	£17,9 miliardi	£24,9 miliardi	+39,5%
ONLINE	£10,5 miliardi	£17,6 miliardi	+68,3%

- Oltre il 50% del fatturato dei supermercati inglesi proviene dal *private label* ed in alcune categorie raggiunge il 70-80%.
- Nonostante l'elevato potere d'acquisto la percentuale di reddito disponibile che i britannici destinano ai consumi alimentari non è affatto elevata e rappresenta soltanto l'11,37%.

REGNO UNITO

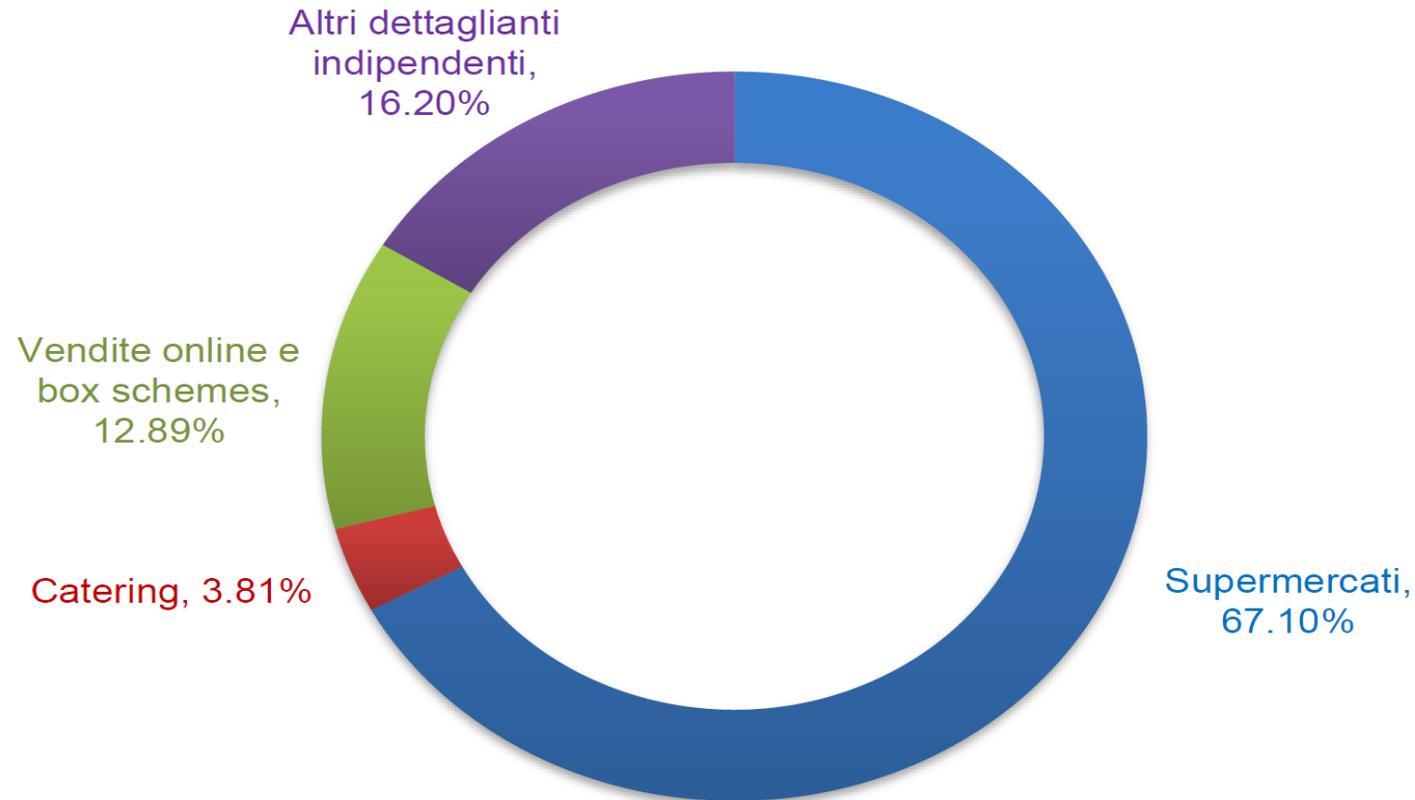
SETTORE ALIMENTARE



Prodotti Bio

Prodotto	Quota di mercato	Variazione
Lattiero Caseari	28,70%	+3,1%
Ortofrutticoli	24%	+6,5%
Scatolame e preconfezionati	16%	+5,2%
Alimenti per l'infanzia	9,6%	-2,3%
Carni, Pesce e Pollame	10,2%	+4,1%
Prodotti dolciari/bevande analcoliche	3,8%	+1,9%
Prodotti freschi e delicatessen	3,4%	+21,3%
Birra, vino e superalcolici	2,3%	+8,2%
Prodotti da forno e dolci	1,2%	-10,3%
Prodotti surgelati	0,70%	+6,7%

Prodotti Bio

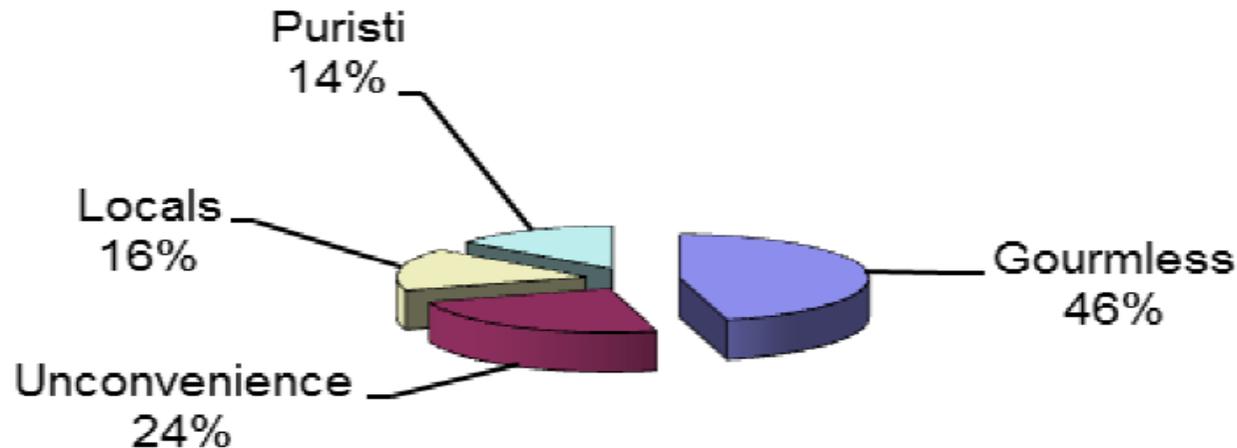


■ Supermercati ■ Catering ■ Vendite online e box schemes ■ Altri dettaglianti indipendenti

REGNO UNITO

SETTORE ALIMENTARE

Tipologia di consumatori

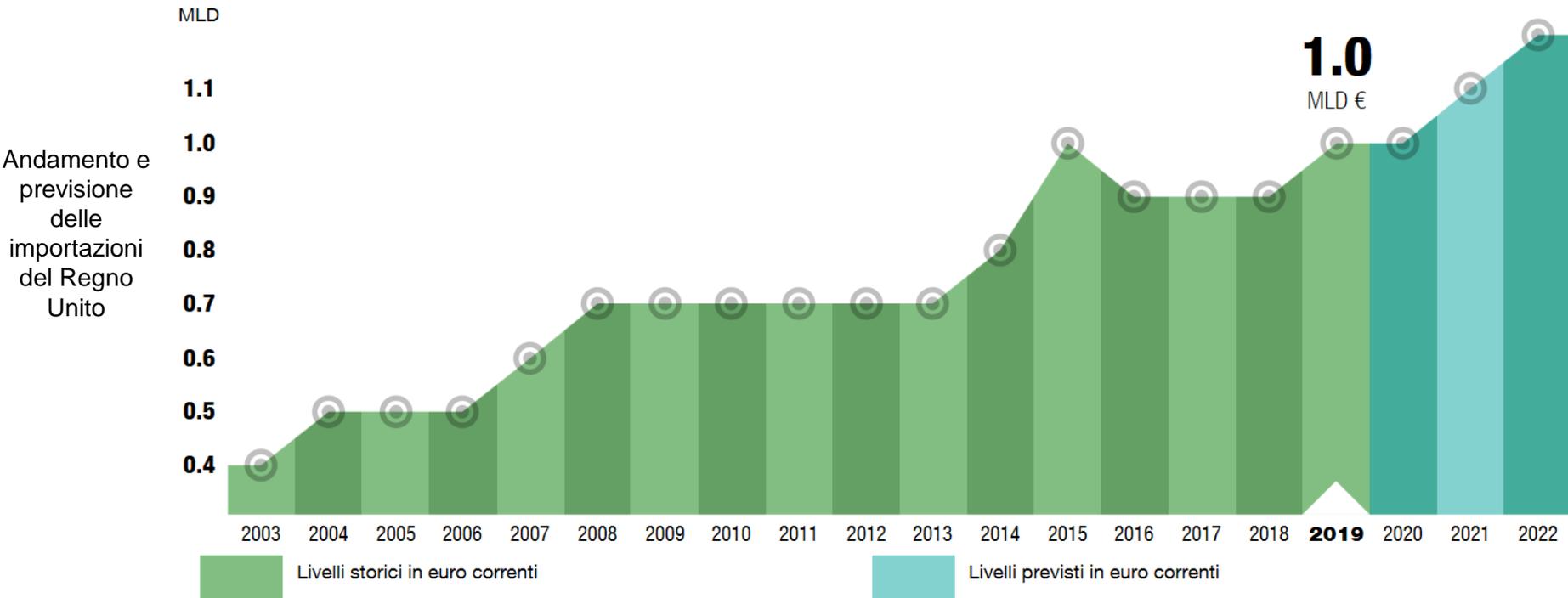
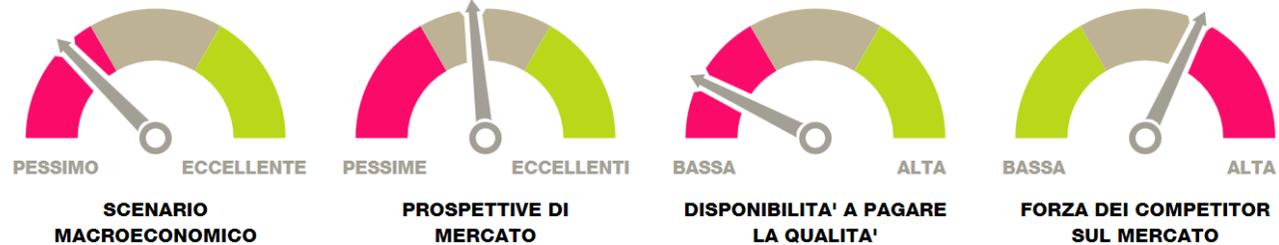


- “Gourmless” (46%): non attenti alla qualità di prodotti e ingredienti e non interessati alla relazione alimentazione equilibrata/salute, i cui acquisti sono spesso determinati da esigenze di praticità e comodità e dalla necessità di un alimentazione veloce.
- “Unconvenience” (24%): acquistano prodotti freschi di qualità nei supermercati.
- “Locals” (16%): acquistano prodotti alimentari freschi e naturali, preferibilmente da piccoli punti vendita, anche in base a comodità e praticità d’acquisto.
- “Puristi” (14%, 2/3 dei quali donne): acquistano esclusivamente prodotti alimentari di elevata qualità, freschi e biologici.

REGNO UNITO SETTORE ALIMENTARE

Pasta

IL MERCATO REGNO UNITO È VANTAGGIOSO?



Pasta

DA CHI IMPORTA IL REGNO UNITO?



PRINCIPALI COMPETITOR NEL REGNO UNITO PER VALORE DI MERCATO

ITALIA 241.0 MLN €
GERMANIA 174.9 MLN €
FRANCIA 116.1 MLN €
BELGIO 98.2 MLN €
INDIA 86.7 MLN €



COMPETITOR IN CRESCITA SULLA QUOTA DI MERCATO NEL REGNO UNITO

INDIA +3.0 punti %
GERMANIA +1.2 punti %
THAILANDIA +0.4 punti %
PORTOGALLO +0.2 punti %
SPAGNA +0.2 punti %



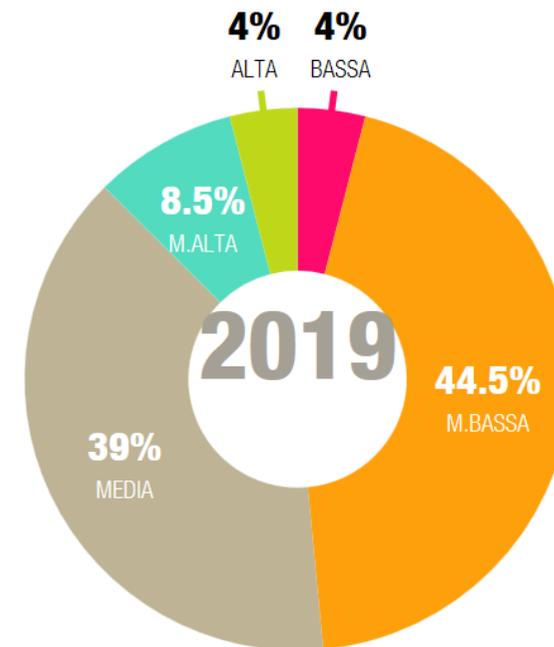
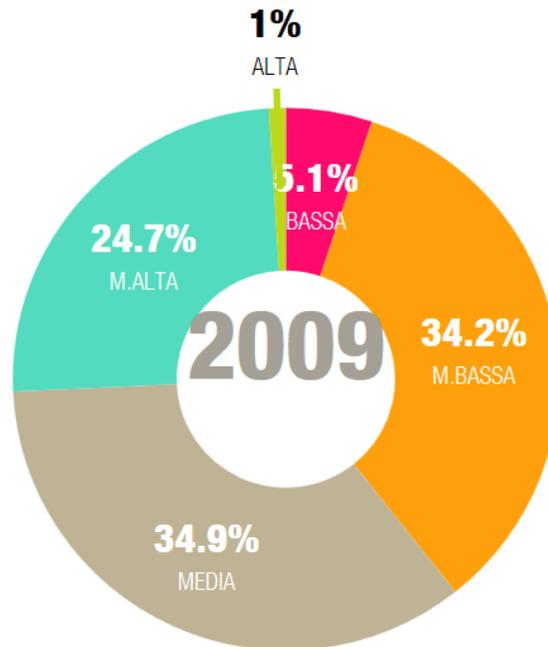
COMPETITOR IN CRESCITA SUL VENDUTO NEL REGNO UNITO

INDIA +73.2%
THAILANDIA +19.8%
GERMANIA +13.5%
SPAGNA +7.9%
POLONIA +6.9%

Pasta

CONCORRENZA DI PREZZO O QUALITÀ?

Distribuzione delle importazioni per fascia di prezzo



COMPETITOR PER IL PRODOTTO DI QUALITÀ

Quote di mercato nelle fasce alta e medio alta, 2019

Paese	Quote di mercato
OLANDA	28.4%
GERMANIA	15.1%
IRLANDA	13.8%
ITALIA	7.7%
SVIZZERA	5.1%

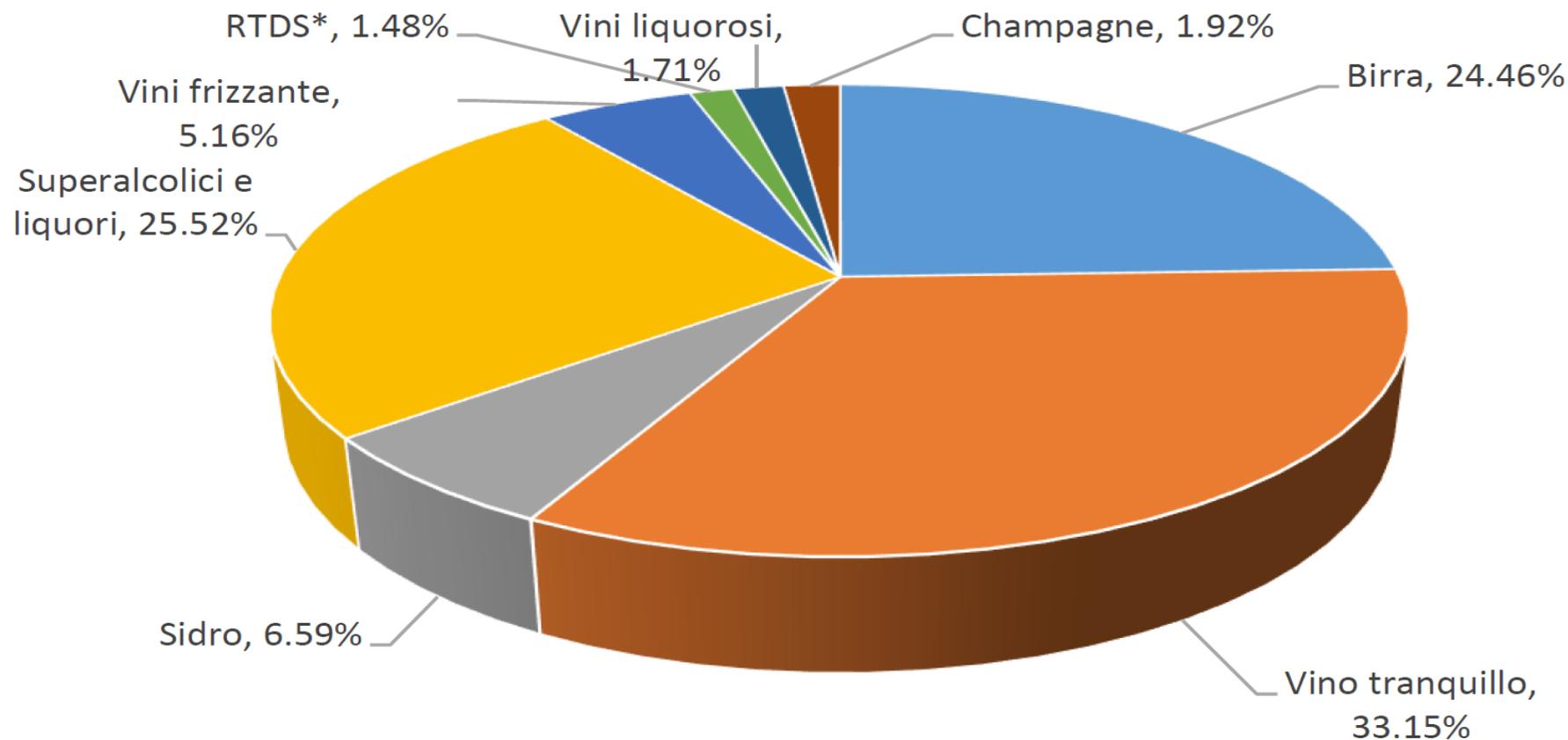
Vino

- Il Regno Unito rappresenta per le esportazioni italiane del vino il secondo mercato europeo con 763 milioni di euro ed il terzo in assoluto a livello mondiale dopo quello tedesco (978 milioni €), e quello statunitense (1,3 miliardi €). Il nostro paese è il secondo fornitore del Regno Unito con 87,8 milioni di euro dopo la Francia (113,9 milioni di euro).
- La maggioranza delle vendite di vino (oltre l'80%) avviene tramite i punti vendita al dettaglio ("off-trade") mentre il rimanente viene venduto dai bar, ristoranti ed alberghi ("on-trade"). Per quanto riguarda i comportamenti dei consumatori, secondo una recente analisi statistica, il 95% di questi ricorrono regolarmente all'acquisto presso la GDO.
- Gli inglesi prediligono ancora i vini bianchi (circa il 48% delle vendite) rispetto ai vini rossi (circa il 42%) ed ai vini rosati (10%).

REGNO UNITO

SETTORE ALIMENTARE

Vino



Vino

IL VIAGGIO DI UNA BOTTIGLIA DI VINO DALL'ITALIA VERSO IL REGNO UNITO

Esempio per una bottiglia da 0,75L di **Vino Tranquillo**,

Franco Cantina/ Ex Cellar: **5 Euro = 4,54 Sterline**

+Spedizione = +/- 0,75 £ + Accisa = £ 2,16 + VAT 20%
CALCOLATA SUL TOTALE (Costo+ Spedizione+
Accisa)= **GRAND TOTAL = 8,94 Sterline**

MARK UP PER:

- **IMPORTATORE:** £8,94+ 40% circa = **£12,52**
- **NEGOZIO:** £12,52 + 50% circa = **£18,78**
- **RISTORANTE:** + ricarico dal 100% al 300% ,
dalle **25 alle 38 Sterline circa.**

→ Ad un cliente di un ristorante londinese una bottiglia di vino con prezzo Franco Cantina in Italia di 5 Euro può venire pertanto a costare **oltre 38 euro**, vale a dire quasi 8 volte circa il prezzo di partenza.



Mercato molto competitivo

Notizie

Il fallimento di Jamie Oliver. 25 ristoranti in tribunale per debiti: duro colpo per Jamie's Italian

21 Mag. 2019, 04:07 | ...



Jamie Oliver è al fallimento: 25 ristoranti e 1300 dipendenti coinvolti

[Home](#) > [Notizie](#) > Jamie Oliver è al fallimento: 25 ristoranti e 1300 dipendenti coinvolti

Tendenze

- Le vendite di cibo biologico sono cresciute di dieci volte in dieci anni e attualmente cresce a un ritmo del 2,5% annuo.
- Le maggiori catene di supermercati hanno eliminato i contenitori non biodegradabili in numerose linee di prodotto, allo scopo di ridurre progressivamente il packaging e fornire maggiori informazioni nelle etichette.
- Tuttavia una grossa fetta di consumatori cerca sempre nuove e innovative forme di packaging per i prodotti



- Il settore manifatturiero impiega oltre 2,6 milioni di lavoratori, contribuisce con 140 miliardi di sterline al PIL, genera il 54% dell'export nazionale
- Il mercato offre opportunità significative per aziende italiane della meccanica strumentale, produttori di macchine utensili e aziende di subfornitura. Il Regno Unito è un Paese leader del settore manifatturiero che eccelle a livello mondiale nei settori *automotive* e aerospazio. La Gran Bretagna è stato il quarto produttore di autoveicoli in Europa. Hanno stabilimenti produttivi nel paese: Toyota, Honda, Mini-BMW, Nissan, Lotus, Aston Martin, Bentley Motors, Jaguar-Land Rover, MG Motors, Vauxhall Motors. Inoltre 7 team su 10 di Formula 1 hanno sede e stabilimenti nel Regno Unito. Il 59% della componentistica arriva dall'estero con ben 2.000 fornitori.
- Nelle energie rinnovabili entro il 2025 il paese dovrà rimpiazzare un quarto della propria capacità produttiva energetica.

REGNO UNITO SETTORE MECCANICA

IL MERCATO REGNO UNITO È VANTAGGIOSO?



SCENARIO
MACROECONOMICO

VARIAZIONE VALORE DELLE
IMPORTAZIONI

12.1% ▲



PROSPETTIVE DI
MERCATO

VARIAZIONE QUANTITÀ DELLE
IMPORTAZIONI

7.2% ▲



DISPONIBILITÀ A PAGARE
LA QUALITÀ

VARIAZIONE PREZZI MEDI DELLE
IMPORTAZIONI

4.9% ▲



FORZA DEI COMPETITOR
SUL MERCATO



Andamento e
previsione delle
importazioni del
Regno Unito

DA CHI IMPORTA IL REGNO UNITO?



PRINCIPALI COMPETITOR NEL REGNO UNITO PER VALORE DI MERCATO

GERMANIA 266.3 MLN €

STATI UNITI D'AMERICA 130.6 MLN €

CINA 74.0 MLN €

ITALIA 70.6 MLN €

OLANDA 64.7 MLN €



COMPETITOR IN CRESCITA SULLA QUOTA DI MERCATO NEL REGNO UNITO

OLANDA +1.8 punti %

CINA +1.1 punti %

CANADA +0.9 punti %

SPAGNA +0.4 punti %

SINGAPORE +0.4 punti %



COMPETITOR IN CRESCITA SUL VENDUTO NEL REGNO UNITO

SINGAPORE +51.8%

OLANDA +46.2%

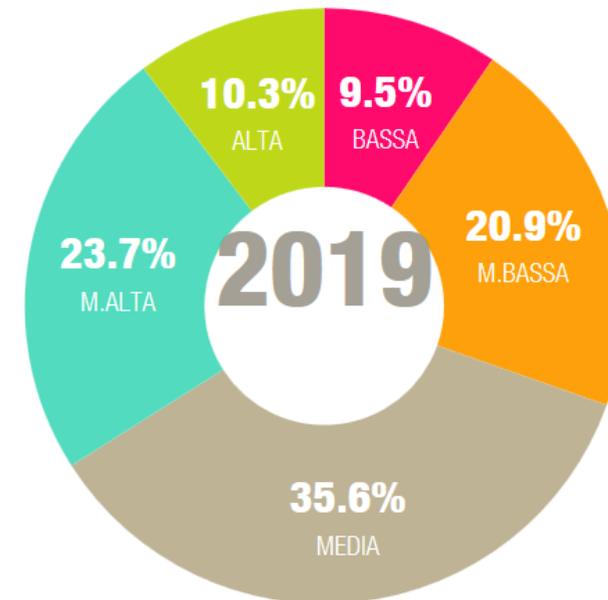
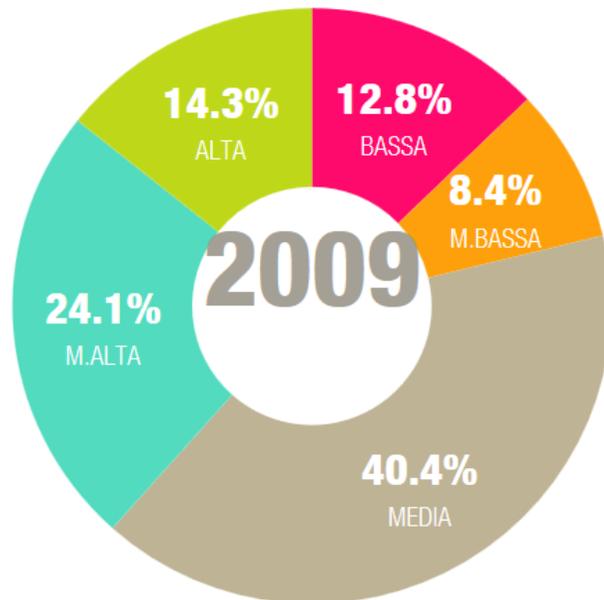
CANADA +44.0%

SPAGNA +41.1%

CINA +25.8%

CONCORRENZA DI PREZZO O QUALITÀ?

Distribuzione delle importazioni per fascia di prezzo



COMPETITOR PER IL PRODOTTO DI QUALITÀ

Quote di mercato nelle fasce alta e medio alta, 2019

STATI UNITI D'AMERICA	CANADA	FRANCIA	REGNO UNITO	SVIZZERA
41.1%	10.2%	8.9%	7.9%	5.7%

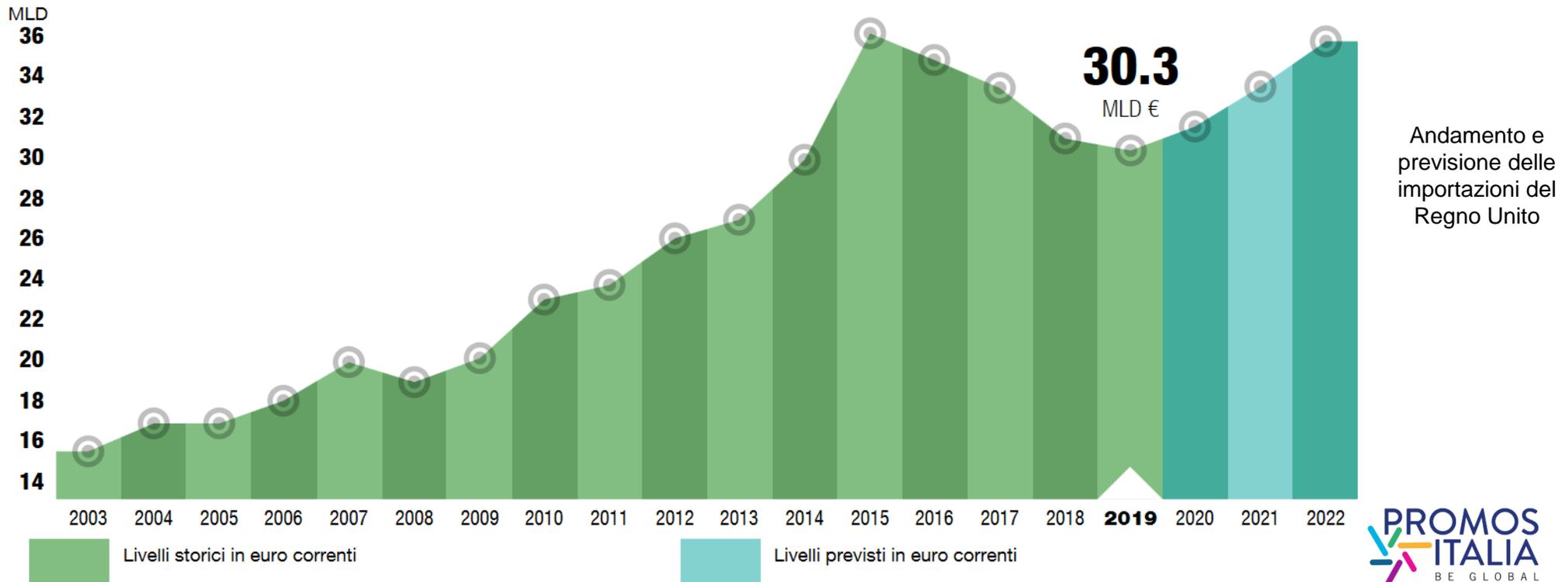
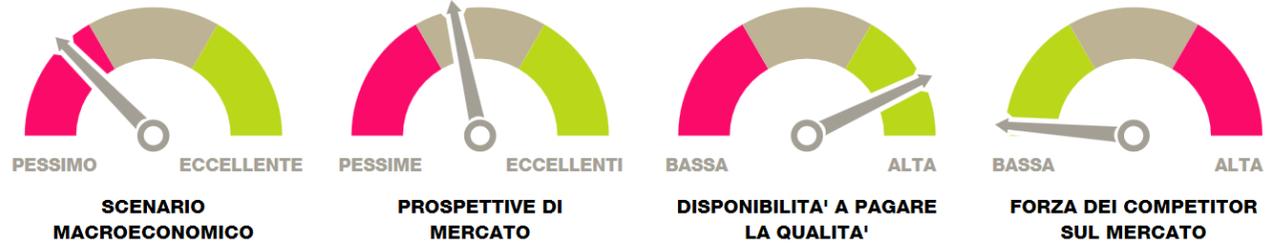
Subfornitura

- La subfornitura è uno dei pilastri dell'economia del Regno Unito. Settori come automotive, aerospazio, energia, ferrovie ed elettronica richiedono costantemente subfornitori.
- Spesso questi servizi vengono appaltati ad aziende estere in quanto le aziende locali non hanno le tecnologie o i mezzi per farli, per cui i contratti a medio-lungo termine sono frequenti.
- Le aziende inglesi cercano valore aggiunto e tecnologie avanzate, il prezzo è secondario.

REGNO UNITO

SETTORE SALUTE E SCIENZE DELLA VITA

IL MERCATO REGNO UNITO È VANTAGGIOSO?



DA CHI IMPORTA IL REGNO UNITO?



PRINCIPALI COMPETITOR NEL REGNO UNITO PER VALORE DI MERCATO

GERMANIA 4.9 MLD €

OLANDA 4.1 MLD €

BELGIO 3.9 MLD €

STATI UNITI D'AMERICA 3.7 MLD €

IRLANDA 2.8 MLD €



COMPETITOR IN CRESCITA SULLA QUOTA DI MERCATO NEL REGNO UNITO

ITALIA +1.3 punti %

STATI UNITI D'AMERICA +0.9 punti %

SPAGNA +0.6 punti %

IRLANDA +0.4 punti %

CINA +0.3 punti %



COMPETITOR IN CRESCITA SUL VENDUTO NEL REGNO UNITO

SVEZIA +32.6%

SPAGNA +32.2%

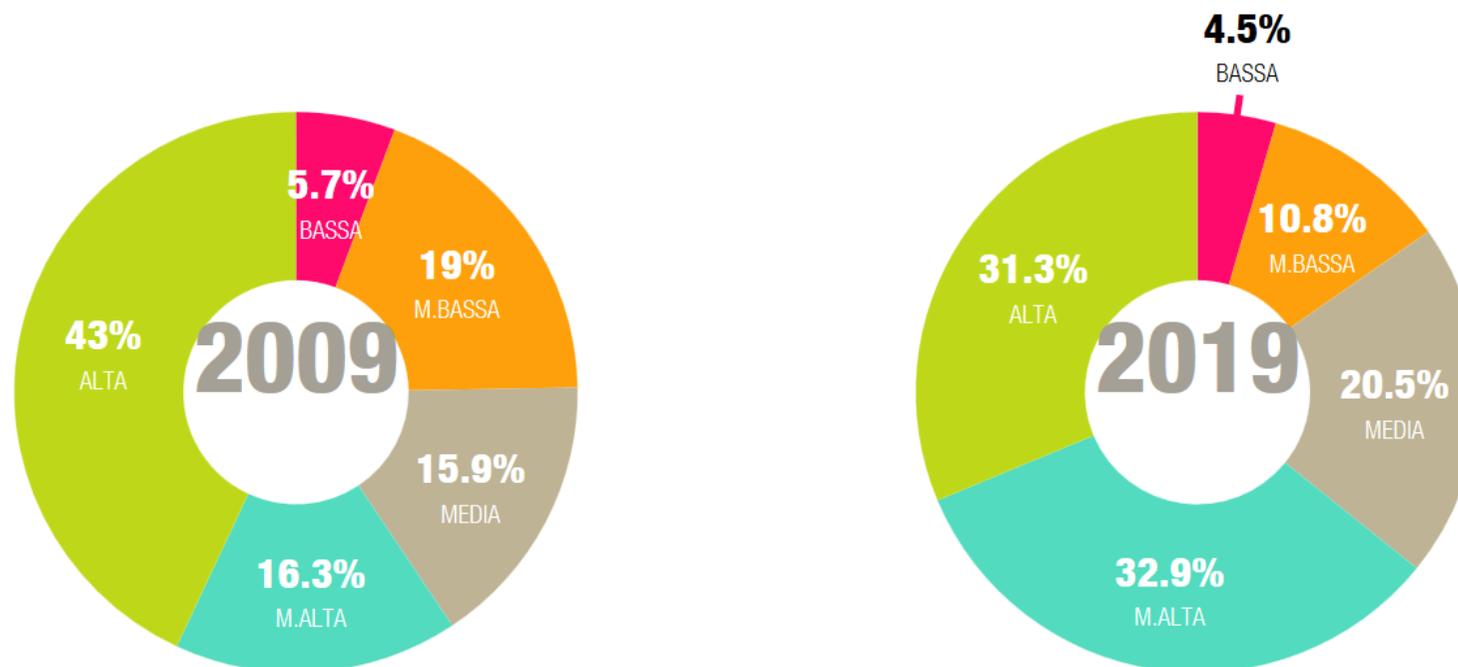
ITALIA +28.5%

CINA +13.8%

STATI UNITI D'AMERICA +7.2%

CONCORRENZA DI PREZZO O QUALITÀ?

Distribuzione delle importazioni per fascia di prezzo



COMPETITOR PER IL PRODOTTO DI QUALITÀ

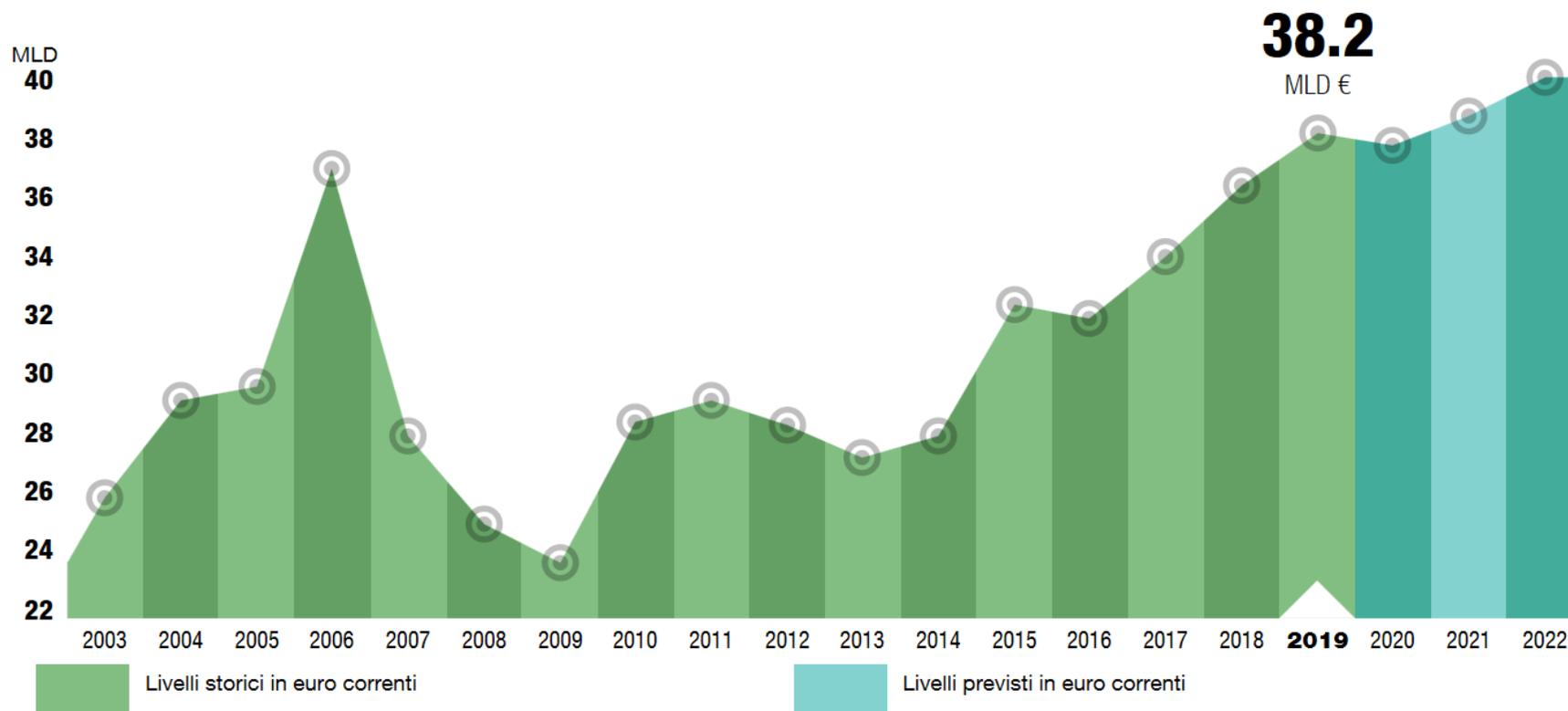
Quote di mercato nelle fasce alta e medio alta, 2019

GERMANIA	STATI UNITI D'AMERICA	BELGIO	OLANDA	SVIZZERA
16.7%	15.7%	15.5%	15.4%	9.3%

REGNO UNITO

SETTORE STRUMENTI E ATTREZZATURE PER ICT E SERVIZI

IL MERCATO REGNO UNITO È VANTAGGIOSO?



Andamento e previsione delle importazioni del Regno Unito

DA CHI IMPORTA IL REGNO UNITO?



PRINCIPALI COMPETITOR NEL REGNO UNITO PER VALORE DI MERCATO

CINA 14.2 MLD €

OLANDA 5.3 MLD €

GERMANIA 2.3 MLD €

VIETNAM 2.2 MLD €

STATI UNITI D'AMERICA 2.0 MLD €



COMPETITOR IN CRESCITA SULLA QUOTA DI MERCATO NEL REGNO UNITO

CINA +4.8 punti %

HONG KONG +0.5 punti %

TAIWAN +0.2 punti %

MESSICO +0.2 punti %

REPUBBLICA CECA +0.1 punti %



COMPETITOR IN CRESCITA SUL VENDUTO NEL REGNO UNITO

HONG KONG +30.6%

CINA +21.2%

TAIWAN +15.9%

REPUBBLICA CECA +8.6%

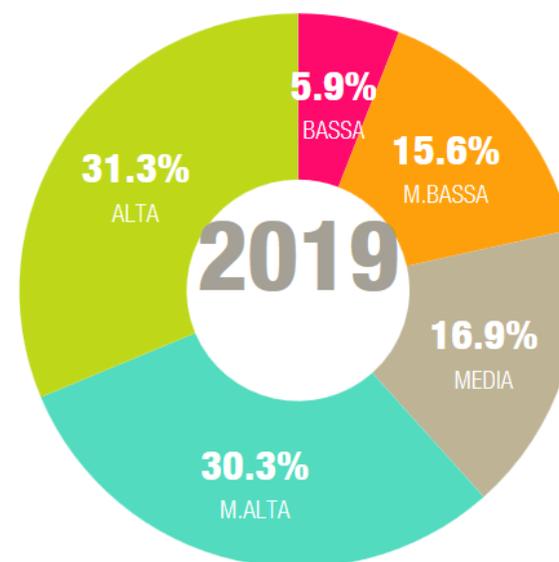
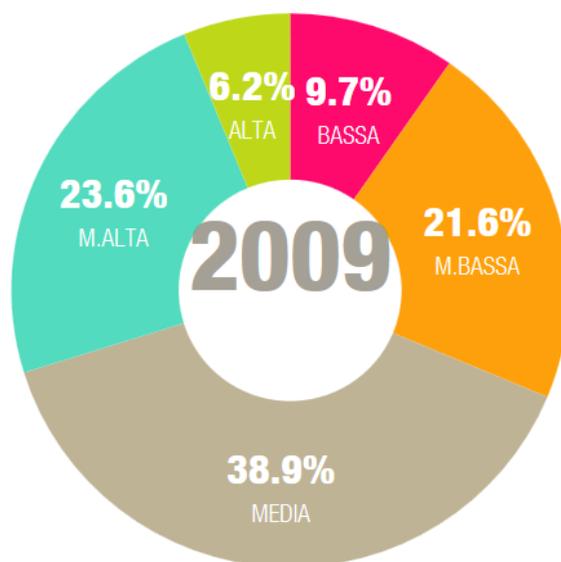
POLONIA +7.1%

REGNO UNITO

SETTORE STRUMENTI E ATTREZZATURE PER ICT E SERVIZI

CONCORRENZA DI PREZZO O QUALITÀ?

Distribuzione delle importazioni per fascia di prezzo



COMPETITOR PER IL PRODOTTO DI QUALITÀ

Quote di mercato nelle fasce alta e medio alta, 2019

CINA	VIETNAM	STATI UNITI D'AMERICA	OLANDA	REPUBBLICA CECA
41.6%	9.5%	7.6%	6.2%	4.7%

REGNO UNITO

SETTORE ARREDO/CONTRACT



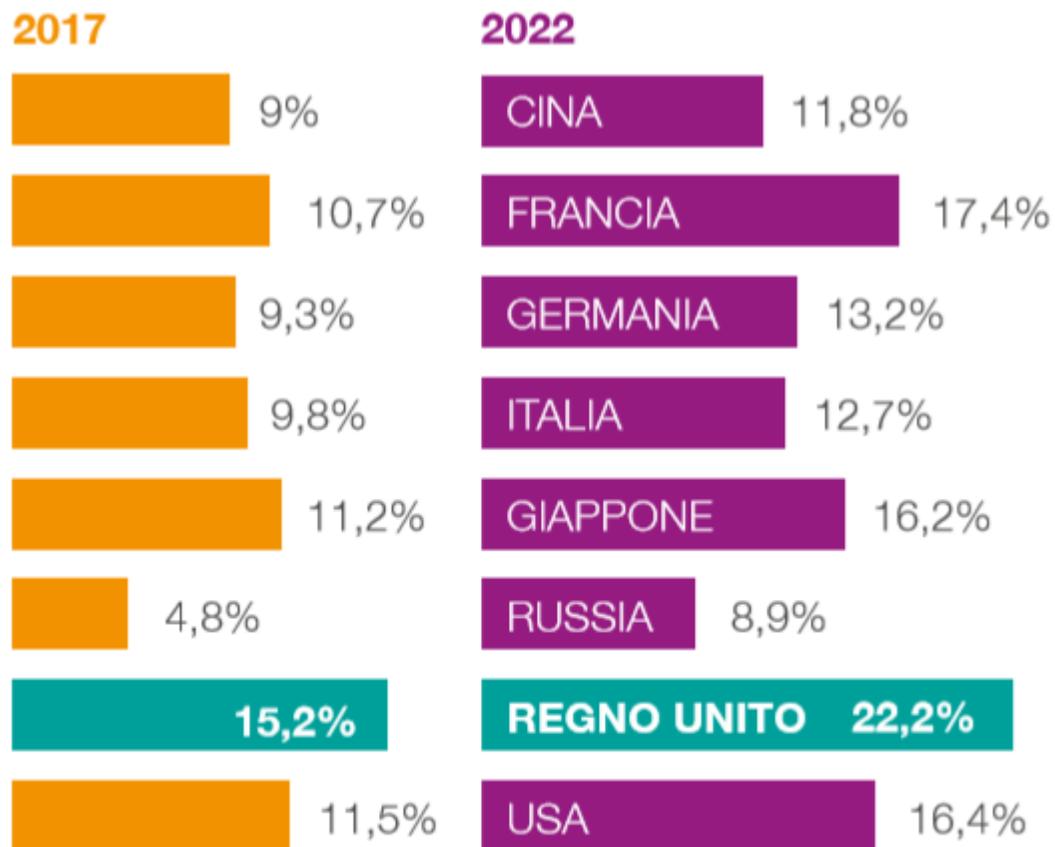
Si stima che il mercato dei mobili e dell'arredamento contract nel Regno Unito valga circa EUR 2,3 miliardi, a prezzi al dettaglio. Gli alberghi e il settore dell'ospitalità (che include bar, ristoranti e altre strutture per il tempo libero) da soli rappresentano quasi il 50% della domanda totale di contract.

Ci si aspetta che il settore contract abbia importanti prospettive di crescita futura. È un settore trasversale nel mondo dei mobili, poiché coinvolge tutti i tipi di prodotto, dai mobili imbottiti alle camere da letto dalle sedute all'illuminazione, e dai mobili per ufficio a quelli per bagno, cucina ed esterni. Nel Regno Unito ci sono circa 500 aziende, che si occupano principalmente di mobili e illuminazione, che operano in questo segmento del mercato.

Circa 90.000 persone tra architetti e progettisti costituiscono il canale preferenziale per gli affari nel settore contract. Un numero importante di contractor, grossisti e rivenditori sono attivi in questo segmento.



REGNO UNITO E-COMMERCE



VENDITE ONLINE COME %
DELL'INTERO SETTORE RETAIL

(Planet Retail/RNG)

Grazie alle infrastrutture particolarmente sviluppate e all'ampio accesso a internet, nel Regno Unito l'e-commerce vive una fase di maturità. 85 persone su 100 accedono a internet e l'81% di questi fa shopping online.

La spesa media annuale è pari a 1.016 euro (superiore alla media europea). Contrariamente ad altri Paesi Europei, nel Regno Unito anche l'e-grocery è una realtà consolidata: circa il 34% dei prodotti acquistati online è alimentare. 63 prodotti su 100 appartengono all'area fashion, il 44% all'home ed elettronica, il 41% sono libri.

REGNO UNITO

E-COMMERCE

Il primo marketplace del mercato britannico è Amazon, che attira una media di 315.17 milioni di visite mensili. Al secondo posto Argos: una piattaforma orizzontale che offre ogni tipo di prodotto: dal fashion al fai-da-te. Il terzo marketplace più popolare è un altro generalista: il britannico Fruugo. Con oltre 19 milioni di visite, eBay è il quarto marketplace in Gran Bretagna. Il quinto posto è occupato dalla piattaforma fashion ASOS, che ottiene mensilmente oltre 17 milioni di visite.

Categorie	Regno Unito
<i>Generalisti</i>	Amazon, eBay, Etsy, Bonanza, Onbuy, AliExpress, Fruugo, Walmart, Zulili, Alibaba, Argos
<i>Abbigliamento, accessori, calzature</i>	Zalando, Privalia, Asos, Bonprix, Spartoo, Very
<i>Fashion Lusso</i>	net-a-porter.com, MatchesFashion, luxseeker, Selfridges, Harrods, Farfetch
<i>Casa, arredo, design</i>	Houzz, Vidaxl, Wayfair
<i>Cura della persona</i>	Veepee, Fruugo
<i>Arte/Artigianato</i>	Not on the high street, Etsy, Manomano
<i>Elettronica e Tecnologia</i>	Game, Newegg, Reverb

Londra è considerata la capitale europea delle start-up (5.900 aziende, 8.088 investitori e oltre 37 tra acceleratori ed incubatori tecnologici). Il terzo Ecosistema al mondo dopo San Francisco e New York e primo in Europa.

Londra è stata in grado di creare un ecosistema ideale per le nuove *ventures* grazie ad un mercato del lavoro flessibile e mobile, offerta di capitale umano altamente specializzato e un mercato dei capitali estremamente reattivo alle opportunità d'investimento.

Questi 3 fattori, insieme agli investimenti del governo nella Tech City londinese ed al sistema di tassazione che favorisce gli imprenditori alla prima esperienza, hanno reso possibile l'ascesa di Londra come hub per le start up a livello mondiale

- Si tratta di un mercato estremamente maturo, sofisticato, strutturato e competitivo.
- Le maggiori difficoltà si riscontrano nella fase di penetrazione, comunicazione (*branding*) e, per le PMI italiane, nella fase di confronto con management più strutturato.
- Essere flessibili-innovativi, disponibili ad adattare prodotto, confezione ed etichetta alle diverse abitudini alimentari e d'acquisto dei consumatori britannici.
- Pianificare e ottimizzare la logistica e trasporto Italia-Regno Unito. Tempi e costi di trasporto si rivelano spesso una barriera difficile da superare per le PMI italiane che tentano di entrare nel mercato britannico

FORME CONTRATTUALI PIÙ USATE

Contratto di agenzia



L'agente è l'intermediario locale (*resident agent*) che, in nome e per conto dell'esportatore, acquisisce ordini o conclude contratti con terzi per conto di quest'ultimo, a seconda delle specifiche del contratto di agenzia.

Il compenso per queste attività è normalmente costituito dalla commissione (che varia normalmente dal 12 al 30% per i beni di consumo), preventivamente concordata, dovutagli per ogni affare concluso. Il contratto che istituisce il rapporto di agenzia è denominato "*agency agreement*".

Nel caso di contratto d'agenzia con diritto d'esclusiva ("*agreement with grant of exclusive rights*"), l'esportatore non può valersi contemporaneamente di più agenti, né l'agente può assumere incarichi da più esportatori, nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività. Allo stesso tempo la società italiana non può vendere direttamente sul mercato dove viene esercitata l'esclusiva.

FORME CONTRATTUALI PIÙ USATE

Contratto di distribuzione

Il contratto che istituisce il rapporto di distribuzione è denominato "*distribution agreement*".

Sono configurabili teoricamente due tipi di distributore:

- distributore senza diritto di esclusiva (*distributor*);
- distributore con diritto di esclusiva (*sole distributor*).

Principali clausole da tener presenti nei contratti di agenzia e distribuzione:

- periodo di prova;
- territorio esclusivo (da definirsi con chiarezza precisando se l'esportatore può inviarti altri suoi rappresentanti);
- specificazione delle merci (con particolare attenzione alla esclusione di prodotti concorrenziali);
- materiale pubblicitario (usualmente l'esportatore si impegna a fornirlo nella lingua del paese dell'agente);
- clausola di forza maggiore;
- scelta della legge applicabile al rapporto e del foro competente.

Il sistema britannico non opera alcuna distinzione tra società di persone e società di capitali, distinguendo le società semplicemente tra *incorporated* e *unincorporated*. *L'incorporation* è il riconoscimento di personalità giuridica distinta alla società.

In particolare, l'imprenditore italiano può scegliere di:

- registrare la propria Società (già esistente e operativa in Italia) presso la *Companies House* (corrispondente al Registro delle Imprese presso le Camere di Commercio);
- costituire una nuova Società conformemente alla legislazione britannica vigente;
- operare nel Regno Unito come *Sole Trader* (Imprenditore individuale);
- costituire una *Partnership* (Società Semplice) con una o più società inglesi;
- costituire un *Place of Business* o *Branch* (Ufficio di Rappresentanza o Filiale) nel Regno Unito;
- stipulare un accordo di *Joint Venture* (Accordo di Cooperazione) con altro imprenditore o società già inserita nel mercato inglese

Nel Regno Unito possiamo individuare tre principali compagini societarie:

- A. *Private Company Limited* (Società private a responsabilità limitata);
- B. *Private Unlimited Company* (Società private a responsabilità illimitata);
- C. *Public Limited Company* (Società pubbliche a responsabilità limitata). Si badi che con il termine “pubbliche” non ci si riferisce a società statali, bensì alle società ad azionariato diffuse

Per quanto riguarda le tasse esistono due tipi di imposizioni fiscali:

A) Le direct taxes (tasse dirette);

- 1) l'Income tax (tassa sul reddito);
- 2) la Corporation tax (tassa societaria);
- 3) l'Inheritance tax (tassa successoria);
- 4) la Capital gains tax (tassa sulle plusvalenze).

B) Le indirect taxes (tasse indirette)

- 1) il Value Added Tax – VAT (IVA);
- 2) la Stamp Duty (imposta di bollo);
- 3) la Stamp Duty Land Tax (imposta di bollo sulle proprietà);
- 4) i Customs duty (dazi doganali).

I residenti in UK sono soggetti al pagamento delle tasse personali sul complessivo reddito prodotto, mentre i soggetti non residenti in UK sono soggetti alle imposte nel Regno Unito solo limitatamente al reddito quivi prodotto.

L'aliquota massima dell'imposta sul reddito è del 45% per i redditi superiori a £150.000 annui. I redditi sino a £31.865 sono soggetto alla aliquota del 20%, ed al 40% da questa cifra sino a £150.000. Invece le imposte sui dividendi e profitti delle persone giuridiche sono del 20%. La pressione fiscale sulle aziende è del 33,7%.

Per quanto riguarda l'IVA (VAT), esistono tre diverse fasce di imposizione:

- a) il 20% che si applica alla maggior parte dei beni;
- b) il 5% che si applica alle fonti energetiche domestiche;
- c) una esclusione totale per un limitato paniere di beni come ad esempio il vestiario per bambini ed i prodotti alimentari.

Grazie per l'attenzione!

