

20 Settembre 2018

Notizie dal Web n. 73

Benedetti&Co

La GDO americana: una grande opportunità per le aziende italiane



Le esportazioni delle aziende italiane verso gli Stati Uniti stanno vivendo una fase di ripresa e sono in forte accelerazione, ben oltre le attese e con un tasso di crescita superiore rispetto ai nostri "vicini" di casa tedeschi o francesi. Oggi, l'Italia si posiziona al 10° posto nella classifica dei Paesi esportatori per il mercato USA, guadagnando 5 posizioni rispetto al 2010, anche grazie alle grandi catene distributive americane.

Le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti hanno registrato un incremento nel periodo Gennaio–Agosto 2017 di 8 punti percentuali rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

I principali punti di forza che caratterizzano il mercato americano sono rappresentati in primis dalle **dimensioni del mercato** stesso e dall'**elevato potere d'acquisto** dei cittadini americani.

Il mercato americano cerca sempre più **prodotti di qualità**, con una forte attenzione al **Made in Italy**, che mai in passato si era manifestata in modo così evidente anche in settori diversi da quelli tradizionali dell'alta moda o dei beni di lusso.

Le aziende che esportano verso gli Stati Uniti operano principalmente nei settori della meccanica (autoveicoli e motocicli, rimorchi e semirimorchi, macchinari, impianti produttivi e apparecchiature), seguito da quello dei servizi di informazione e comunicazione e dal settore chimico. Non da meno sono le esportazioni generate, nel loro insieme, dai beni di consumo, considerando il settore del Food (alimentari e bevande), dell'abbigliamento (incluso pelletteria ed accessori) e della farmaceutica.

Un **cambio euro/dollaro favorevole, insieme agli aiuti a sostegno dell'export da parte del Ministero per lo Sviluppo Economico**, che ha stanziato dal 2015 ad oggi circa 200 milioni di euro annui a favore delle attività di penetrazione delle imprese italiane sui mercati esteri, il cosiddetto "Piano straordinario per il Made in Italy", hanno contribuito in maniera sostanziale a dare una spinta alle aziende italiane verso il mercato americano. Inoltre, lo stanziamento di una parte di questo budget per l'export finalizzato allo sviluppo di azioni con la GDO americana per portare sugli scaffali dei consumatori americani i nostri prodotti, sta creando un circolo virtuoso a beneficio delle imprese italiane.

Non esiste un Paese al mondo per il quale il termine **Grande Distribuzione** sia maggiormente appropriato come per gli Stati Uniti. È evidente, lo dicono i numeri, che la GDO negli USA è in assoluto il canale preferenziale per raggiungere livelli di fatturato impensabili altrove.

Sul podio della GDO americana la fa da padrone **WAL-Mart**, fondata nel 1962 da Sam Walton, proprietario della classica piccola salumeria di provincia. Oggi con i suoi 5.284 punti vendita (solo negli USA) ha

raggiunto nel 2016 un fatturato di 362 miliardi di dollari, registrando un incremento del 2,7% rispetto all'anno precedente. Per i prossimi anni è prevista un'ulteriore crescita determinata sia dalla continua apertura di punti vendita, sia, e soprattutto, grazie all'acquisizione della piattaforma e-commerce Jet.com.

La catena di alimentari **KROGER**, al secondo posto, conta oggi 3.825 negozi, con un fatturato totale pari a 110 miliardi di dollari, incrementando del 6% le vendite del 2015. Il messaggio commerciale di Kroger punta prevalentemente su ecosostenibilità e su prodotti bio.

Al terzo posto **Costco**, (prima in termini di fatturato per punto vendita) catena di ipermercati all'ingrosso che vende a privati titolari della "tessera Costco". Nei suoi punti vendita è possibile trovare confezioni maxi di qualsiasi genere, dall'alimentare alle piscine da esterno, a prezzi estremamente competitivi. Il suo modello commerciale è unico al mondo e risulta vincente anche in altri Paesi dove oggi Costco sta aprendo numerose filiali. Attualmente i punti vendita sul territorio americano sono 497. Il 2016 ha visto crescere il fatturato di un ulteriore 3%, raggiungendo gli 86 miliardi.

L'organizzazione della GDO americana, così ben strutturata e capillare, in grado anche di gestire tutte le tematiche legate all'importazione o alla logistica, **rappresenta un'enorme opportunità per le aziende italiane**; la vera complessità è riuscire ad intercettare i giusti interlocutori al suo interno ed i buyer che spesso si nascondono dietro porte apparentemente invalicabili nelle sedi di Bentonville-AR (Wal-mart) o Issaquah-WA (Costco) e destreggiarsi nelle relazioni interne tra i vari GMM, Vice President di Division e Purchasing Manager.

Nella Grande Distribuzione USA i prodotti italiani hanno registrato un incremento di fatturato nel periodo gennaio-luglio 2017 di 2,1 miliardi di dollari rispetto al fatturato dello stesso periodo dell'anno scorso.

I negoziati per un accordo di libero scambio tra USA e UE (ad oggi è già stato confermato un accordo C.E.T.A. per gli scambi Canada – UE) iniziata durante il governo Obama (Transatlantic Trade & Investment Partnership), sono al momento in fase di revisione in

seguito alla politica commerciale da parte del governo Trump, ma i segnali del raggiungimento a breve di un accordo sono estremamente incoraggianti.

Benedetti&Co con i suoi TEM professionisti, opera negli Stati Uniti da anni e ne conosce le logiche e le dinamiche commerciali, aiutando e sostenendo le aziende italiane nei loro percorsi di penetrazione e consolidamento su questo mercato.

Contatta i nostri esperti per avere un incontro gratuito chiamando lo **030.2054803**.

Milano

Via S. Michele del Carso 22
20144 Milano
tel. +39 02 805 057 74
info@benedetti-co.it

Brescia

Via Oberdan 5/7
25128 Brescia
tel. +39 030 205 48 03
info@benedetti-co.it

Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,
Ajanta Building Flat 1,
LD Ruparel -
Marg Malabar Hill
tel. +91 - 9820088817