

**Frequently Asked Questions (FAQ)  
MERCATI IN DIRETTA: SPAGNA  
30 aprile 2020**

**È consentito l'accesso in Spagna a lavoratori di un'impresa italiana che debbono eseguire prestazioni per i clienti spagnoli?**

Premettiamo che è necessario valutare se, in base alle disposizioni attualmente vigenti in Italia, siano ammessi movimenti di vostro personale all'interno del territorio nazionale per lo svolgimento di attività lavorative all'estero.

Per quanto concerne la Spagna, segnaliamo che è attualmente interdetto il trasporto aereo e navale di passeggeri dall'Italia, mentre rimane consentito il trasporto delle merci. Per quanto concerne i viaggi via terra (per i quali sarà opportuna una verifica anche delle disposizioni relative ai movimenti di persone attraverso il territorio francese), al momento la frontiera spagnola è chiusa al transito di persone. Tra le eccezioni previste sono indicate cause di forza maggiore debitamente documentate. Dato lo stato di allarme vigente, la semplice esistenza di un contratto di lavori o di forniture potrebbe non essere causa sufficiente.

**Vino - quali sono le opportunità per entrare nel mercato spagnolo?**

L'Italia si posiziona come secondo fornitore di vino della Spagna (dietro la Francia) con una quota sul totale import di vino del 33%.

L'introduzione di vino italiano in Spagna comporta alcune difficoltà, innanzitutto perché la Spagna stessa è un forte produttore di vino e il consumatore spagnolo è abituato ai vini locali. Oltre a questo incide il fattore prezzo che, nella maggior parte dei casi, gioca a favore del prodotto nazionale.

Per accedere al mercato, il produttore italiano dovrebbe essere rappresentato da un importatore locale specializzato nell'importazione di prodotti alimentari italiani e/o di vini provenienti dall'estero. I vini di qualità superiore vengono commercializzati soprattutto nel canale Horeca e nei punti vendita specializzati mentre la GDO privilegia quelli con prezzo più contenuto e maggiore rotazione sugli scaffali.

Trattandosi di prodotto europeo non vi sono dazi doganali ma in alcuni casi sono previste delle accise per cui è necessario adempiere ad alcune formalità documentali.



Ulteriori informazioni, possono essere trovate nella nostra “Guida Export Vino”, consultabile sul nostro sito web.

### **Quali sono le possibilità di introduzione di un'azienda italiana edile in Spagna?**

Il miglior modo per entrare nel settore, anche delle opere pubbliche, è quello di formalizzare un'unione temporale con una o con un gruppo di aziende locali offrendo possibilmente particolari processi o particolari materiali oppure proporsi per particolari lavorazioni specifiche

Le società di costruzioni spagnole sono di grandi dimensioni e sono presenti in tutto il mondo nelle opere più importanti. La Spagna è un chiaro leader a livello mondiale nel settore delle infrastrutture e in tutta la filiera, dalla progettazione, all'ingegneria fino alla costruzione e alla gestione dei progetti. Dopo la Cina, è il secondo paese, al mondo, con più fatturato estero in questo settore.

### **Qual è la strategia che deve seguire un marchio di moda per vendere in Spagna?**

Possibilità di introduzione in piccole catene di negozi multimarca di alto livello direttamente o attraverso la figura di un agente. È imprescindibile l'investimento in pubblicità, data la concorrenza nazionale e straniera nel settore e la preferibile scelta di un fornitore locale rispetto ad uno estero per un prodotto con caratteristiche simili, è inoltre imprescindibile differenziarsi dall'offerta già esistente.

Il retail, insieme alla ristorazione sarà uno dei segmenti più colpiti da questa crisi.

### **Settore cosmetico - Quali sono i principali canali di distribuzione?**

La Spagna è una delle principali potenze a livello mondiale nella produzione ed esportazione di profumi e cosmetica ed è il secondo esportatore a livello mondiale di prodotti cosmetici e profumi. L'Italia è il terzo fornitore del mercato spagnolo di questo settore. Il canale principale per introdurre i prodotti è rappresentato dai distributori specializzati del settore e dalle cooperative farmaceutiche che concentrano gli acquisti del canale farmacie. Esiste una rete importantissima di catene multimarca con numerosi punti vendita in tutto il territorio nazionale, marchi internazionali hanno anche presenza diretta con catene monomarca.

### **Cosa deve fare un'azienda per vendere on-line in Spagna?**

L'ICE ha in essere un accordo con Amazon, che riguarda anche Amazon Spagna per dare supporto e visibilità alle aziende italiane che vengono inserite, con una selezione di prodotti, in una vetrina Made in Italy. Attraverso la presenza in questa vetrina le aziende beneficiano di un flusso aggiuntivo di traffico che è generato dalle campagne pubblicitarie finanziate dall'Agenzia ICE per cui consigliamo, come primo approccio al mercato, di usufruire di questa possibilità. Tutte le informazioni possono essere trovate sul nostro sito al link <https://www.ice.it/it/amazon>.

### **Quali sono le possibilità per le start up sul mercato spagnolo?**

La Spagna ha un importante programma di sviluppo delle città intelligenti, quindi le start up che si muovono in questo settore hanno un ampio margine di interesse. Vi sono numerose linee di finanziamento a disposizione delle start up, sia su progetti europei che statali. Le alternative variano a seconda dei settori e delle istituzioni e anche in base al tipo di progetto.

### **Potete dare qualche indicazione sul citato progetto Fieresmart365?**

Si tratterà di una piattaforma che comprenderà anche le funzioni di B2B in remoto oltre che quelle della presentazione aziendale e del contesto più ampio di una fiera. Pertanto potrebbe essere agevolmente utilizzata da enti fieristici, associazioni di categoria, o consorzi, affinché questi possano supportare al meglio le aziende ed i loro associati per sviluppare azioni di internazionalizzazione. La piattaforma sarà disponibile tra fine giugno e la prima metà di luglio. Sarà una prima versione alla quale in corso d'opera si conta di aggiungere ulteriori funzioni che sono in via di valutazione. L'obiettivo è che sia uno strumento che vada oltre l'attuale contingenza ma che, in chiave futura, accompagni e sostenga le iniziative del Made in Italy all'estero.

### **Quali sono le caratteristiche dei canali di importazione, distribuzione e vendita in Spagna di prodotti agroalimentari?**

Nella distribuzione di prodotti alimentari e bevande, la Grande Distribuzione ha acquisito sempre più peso a scapito del negozio tradizionale.



Il principale canale per l'acquisto di prodotti alimentari è il supermercato (quota del 47,2% sul totale dei canali di acquisto) sebbene la quota del commercio specializzato (negozi tradizionali) abbia un peso molto rilevante nell'acquisto di prodotti freschi delle famiglie spagnole. L'e-commerce è ancora un canale emergente per l'acquisto di alimenti e bevande (1,2%) e, quindi, con un alto potenziale di sviluppo.

La figura dell'importatore svolge un ruolo particolarmente importante nella distribuzione di prodotti alimentari italiani in Spagna. La via di accesso al mercato spagnolo di prodotti alimentari e bevande è normalmente un importatore specializzato con un proprio magazzino e una struttura commerciale di tipo misto: commerciali della propria azienda e agenti.

Questi importatori sono pochi e altamente specializzati e si rivolgono, principalmente, ai piccoli rivenditori (punti vendita) specializzati nella commercializzazione di prodotti gourmet e al canale HORECA, che rappresenta uno dei maggiori utilizzatori di questa tipologia di prodotti contribuendo alla diffusione e promozione di piatti e prodotti tipici della gastronomia italiana.

In minor misura effettuano delle vendite alla Grande Distribuzione che, negli ultimi anni ha avviato l'introduzione di prodotti "gourmet ed etnici". Tuttavia, di solito, è interessata a prodotti con una elevata rotazione evitando, quindi, prodotti troppo specifici, sconosciuti e spesso di prezzo più elevato che corrono il rischio di rimanere a lungo sugli scaffali.

### **Quali sono i prodotti alimentari con maggior potenzialità sul mercato spagnolo?**

Il consumatore spagnolo tende a seguire la Dieta Mediterranea. Quindi, in base alle abitudini di consumo, le opportunità per i prodotti italiani risiedono nell'offrire un'offerta che risponda ad una delle tre motivazioni di base nell'acquisto di prodotti alimentari: salute, convenienza (con prodotti che facilitano un consumo semplice e pratico) e piacere. Al contempo, mettersi in linea con le tendenze di consumo: prodotti premium associati ad un maggior valore aggiunto, aumento dei consumatori vegetariani, di pari passo con la crescente domanda di prodotti biologici e a base di proteine vegetali, porzioni personalizzate, prodotti privi di allergeni, prodotti con una miglior percezione dal punto di vista nutrizionale, dando priorità agli alimenti naturali e cercando di ridurre il contenuto in zuccheri, sali e grassi saturi, alimenti funzionali, prodotti che consentano la riduzione dello spreco alimentare.

### **A quanto ammonta in Spagna la fetta di mercato del biologico nell'agroalimentare?**

La Spagna si colloca al primo posto dell'UE in superficie ecologica e al quarto a livello mondiale, ma i consumi di prodotti biologici sono ancora bassi rispetto ad altri paesi. Infatti,

secondo i dati di Ecovalia (associazione professionale spagnola della produzione ecologica) una persona in Spagna spende, in media, 46,6 euro all'anno in prodotti biologici, mentre in Danimarca o Svizzera vengono spesi in media 312 Euro.

Tuttavia, la domanda è cresciuta del 16,4% nell'ultimo anno e di oltre il 96% rispetto al 2012. Stando alle abitudini di consumo della popolazione, sempre più alla ricerca di prodotti salutari e rispettosi dell'ambiente, è da prevedere un trend positivo per questa tipologia di prodotti.

Il settore in Spagna ha un valore di 1.903 milioni di Euro ed occupa il settimo posto a livello europeo dietro Germania, Francia, Italia, Svizzera, Regno Unito o Svezia.

### **Dov'è possibile ottenere informazioni sul mercato del vino in Spagna?**

L'ICE elabora la "Guida Export Vino", la cui versione 2019 è possibile consultare sulla sezione vini e bevande del sito ICE (<https://www.ice.it/it/settori/vini-e-bevande>).

Ovviamente, poiché la Spagna è un paese membro dell'Unione Europea, si applicano le norme previste per l'interscambio di prodotti in ambito comunitario. In base a ciò, il commercio intracomunitario (cessioni ed introduzioni) è esonerato dal pagamento di dazi doganali. Si applicano, tuttavia, alle bevande alcoliche le cosiddette accise (imposte speciali di fabbricazione), per cui devono essere rispettati tutti i requisiti di circolazione ed il documento di accompagnamento deve essere emesso dalla società italiana. Di norma, l'accisa sul vino è zero. Nel caso dei superalcolici, invece, vi sono imposte speciali e una accisa che varia ogni anno e che si applica per ogni ettolitro di alcool puro.

### **L'ICE organizza partecipazioni di imprese italiane presso importanti manifestazioni fieristiche del settore alimentare nel 2020?**

Sì, in autunno sono previste due diverse partecipazioni:

**ALIMENTARIA**, prevista inizialmente nel mese di aprile 2020 a Barcellona e posticipata dal 14 al 17 settembre. Si tratta della maggior fiera settoriale della Spagna del settore alimentazione e bevande, e si realizza con cadenza biennale. L'ICE sarà presente con una collettiva di 27 aziende italiane delle Regioni delle Convergenza.

**FRUIT ATTRACTION** (Madrid, 20/22 di ottobre), dedicata al settore ortofrutticolo e diventata, fin dalle prime edizioni, una fiera di riferimento a livello mondiale. L'acquisizione delle società partecipanti non è ancora stata aperta. Nel caso di interesse nel ricevere la relativa circolare segnaliamo la necessità di rivolgersi all'Area Agroalimentare della nostra

sede di Roma ([agro.alimentari@ice.it](mailto:agro.alimentari@ice.it) / [agroindustria@ice.it](mailto:agroindustria@ice.it)) al fine di chiedere l'inclusione nella mailing list.

**Quali sono i canali di vendita per i prodotti del settore ospedaliero e cliniche riabilitative?**

In Spagna la figura dell'informatore medico è praticamente estinta. Il principale canale per il settore ospedaliero anche per le cliniche riabilitative è il distributore.

