



# Italia: Economía y relaciones comerciales

## RELACIONES COMERCIALES

La economía italiana es la **tercera economía de la Unión Europea** sólo por detrás de Alemania y Francia y representa el 12% del PIB comunitario. A nivel global, es además la **octava economía del mundo**, una de las principales economías receptoras e inversoras de flujos de inversión extranjera directa.

Por la proximidad tanto geográfica como cultural, además de los siglos de vínculos históricos, **las relaciones bilaterales entre España e Italia son muy estrechas e intensas**. La pertenencia común a la UE ha reforzado en las últimas décadas estas relaciones, dando un gran impulso a los intercambios económicos y comerciales mutuos.

La presencia de empresas italianas en nuestro país es notoria y se concentran principalmente en los **sectores maquinaria y equipos, vehículos, químico, moda y complementos y productos alimenticios**, en los que la «marca Italia» constituye un elemento de gran peso para el consumidor. Del lado español, **existen más de 400 empresas en Italia en sectores como el financiero, alimentario, transportes o el de obras públicas**.

## DATOS

El comercio exterior entre España e Italia se ha incrementado recientemente. Según datos oficiales, en 2021 las **exportaciones españolas a Italia sumaron 26.566 millones de euros**, un 28,4% más respecto al dato del año anterior. En 2022, las ventas a dicho mercado ascendieron a 31.482 millones, un **incremento del 18,5%**.

Por su parte, las **importaciones hacia España** con origen en Italia **ascendieron a 22.618 millones en 2021**, cifra que supuso un aumento del 27%. Este registro fue superado en 2022, año en el que se alcanzaron los **27.908 millones de euros**.

Italia es un mercado desarrollado y maduro de **más de 60 millones de consumidores** de elevado poder adquisitivo, aunque existen diferencias entre las regiones del norte y las meridionales, caracterizadas por un nivel económico con estándares inferiores.

En la actualidad, Italia ofrece interesantes oportunidades para nuestras empresas en, prácticamente, todos los sectores. Además, **el elevado grado de apertura comercial del país transalpino favorece los intercambios en ambas direcciones**. Los sectores que más están creciendo en Italia son el aeroespacial, agroalimentario, automoción, químico y farmacéutico, bienes de consumo, economía verde y TIC.

## RECOMENDACIONES

El consumidor italiano es exigente y se fija mucho en la presentación, por lo que es importante **transmitir una buena imagen de la empresa**, desde los catálogos y la web hasta el producto final. En general, buscan productos de alta calidad o que se diferencien por algo.

A la hora de desembarcar en Italia, **es necesario buscar uno varios distribuidores** (a nivel nacional o regional) o **agentes comerciales**, que se ocupen de una o varias zonas. Al tratarse de un mercado muy grande, es difícil llegar a todos canales y zonas y con un distribuidor para todo el país no se consigue transmitir la marca. En ocasiones las empresas optan por buscar socios en las diferentes regiones.

Resulta muy importante **adaptarse al cliente**, realizar pequeñas adaptaciones al gusto del consumidor italiano. La logística cobra especial relevancia para hacer **entregas lo más inmediatas posible** y determinadas empresas optan por comenzar por el sur como mejor entrada al país porque es donde más aprecian el producto Made in Spain. **Ven al producto español como un producto de calidad un poco más barato.**

Como características del negociador italiano, destaca que es muy buen negociador, duro, pero empático. **A largo plazo son socios fieles y ayudan a encontrar soluciones.**

Respecto al pago, **se recomienda tener un seguro de cobro** porque allí utilizan muchas formas de pago diferentes y «si eres demasiado flexible, puedes sufrir muchos retrasos. Hay que marcar muy bien las reglas.

WWW.CAMARAZARAGOZA.ES  
exterior@camarazaragoza.com



**Cámara**  
Zaragoza