

ALMA MATER STUDIORUM - UNIVERSITÀ DI BOLOGNA
SCUOLA DI LETTERE E BENI CULTURALI

Corso di laurea magistrale in
Scienze della Comunicazione Pubblica e Sociale

Modelli di Marketing per DVP:
un nuovo cliente nei Paesi Baschi, dal mercato, alla logistica, al
manuale.

Tesi di laurea in
Models of Marketing

Relatore: Prof. Massimo Di Menna

Correlatrice: Prof.ssa Pina Lalli

Presentata da: Silvia Occhiuto

Sessione
Autunnale

Anno accademico
2014-2015

INDICE

Introduzione	I-IV
1.L'Azienda DVP: profilo e sfide di un' impresa emiliana di tecnologie del vuoto	1
1.1 DVP: prodotti, applicazioni e valori	3
1.2 La concorrenza di DVP	9
2.Il mercato basco e il profilo di un potenziale cliente	11
2.1 I Paesi Bachi : percorso storico verso industrializzazione Basca	11
2.1.1 Contesto socio-politico e ripercussioni economiche: partiti nazionalisti e ETA	23
2.1.2 La rinascita dell' Euskadi : dalla deindustrializzazione del centro alla riqualificazione di Bilbao	26
2.2 La situazione economica odierna : dati EUSTAT, Camera di Commercio, Confebask	28
2.2.1 Il PIB in Euskadi dal 2013 al 2015	33
2.2.2 La Produzione Industriale in Euskadi dal 2013 al 2015	49

2.2.3 La situazione occupazionale in Euskadi tra il 2013 e il 2015	46
2.3 Dati sull'importazione in Spagna e profilo del potenziale cliente : ITC e Camere di Commercio	46
2.3.1 Situazione dell'importazione in Spagna e C.A. di Euskadi: "Market Access Map"	54
2.3.2. Imprese nel territorio basco: fiera Pumps & Valves, e ricerca del cliente	58
2.3.3 Cliente potenziale : Iberpapel, settore carta e legno	58
3.Il contesto legale per l'importazione: leggi europee degli scambi commerciali intracomunitari	64
3.1 Il libero scambio in Europa: regolamenti, tributi e sistemi di gestione	66
3.1.1 Il sistema statistico Intrastat e il codice doganale comunitario	67
3.1.2 Accenno sull' AEO: Operatore Economico Autorizzato	73
3.1.3 Situazione Basca: Concerto Economico tra Comunità Autonoma e Governo di Spagna	77
4.Proposta di piano logistico per il trasporto internazionale: Incoterms e Vehicle Routing Problem	79
4.1 Pianificare il trasporto: la creazione di un circuito	81
4.2 Proposta di suddivisioni degli oneri nel caso di un nuovo cliente	89

5. Ridisegno dello <i>handbook</i>: una proposta grafica armonizzata con la nuova immagine DVP	92
Conclusioni	97
Bibliografia	101
Sitografia e documenti[pdf]	103

INTRODUZIONE

La tesi propone di svolgere la ricerca, per il mercato dei Paesi Baschi, su un potenziale cliente per l'azienda italiana DVP. Si tratterà di uno studio del mercato spagnolo, focalizzato sull'area a Nord Ovest del Paese attraverso strumenti messi a disposizione dall'International Trade Center¹, dati Eurostat e Camere di Commercio. L'attenzione verrà posta sui prodotti di competenza di DVP, ovvero tecnologie del vuoto e le relative applicazioni nei settori maggiormente utilizzati nei Paesi Baschi.

Il contesto odierno, legato alla crescita dell'Unione europea offre l'opportunità alle imprese di aprirsi verso l'estero e molte delle aziende presenti nel panorama italiano hanno già iniziato con impegno a importare i prodotti di alta qualità.

L'azienda DVP ha già aperto la propria rete di distribuzione, oltre che in Italia, in Europa, Africa, Medio Oriente, Asia, Oceania, America. DVP possiede già un distributore in Spagna, precisamente a Valencia, in una delle regioni più ricche e industrializzate del paese: la Comunità Valenciana.

La sfida del lavoro di tesi è tentare di ampliare la distribuzione a Nord Est, Nei Paesi Baschi, regione complessa per la sua situazione politica, nella sempre accesa richiesta di indipendenza dalla Spagna. In particolare, la zona di Bilbao e dintorni ha vissuto una riqualificazione urbana negli ultimi trent'anni che le ha permesso di trasformarsi da mero sito industriale a centro culturale e turistico, attirando un'elevata circolazione di business nella regione.

Per la ricerca di mercato utilizzeremo variabili come industrializzazione divisa per territori all'interno dei Paesi Baschi, i dati sull'import-export, il PIL, l'indice di produzione industriale e il tasso di disoccupazione. In seguito, con i risultati raccolti profileremo le caratteristiche del cliente potenziale e lo trasporteremo nella realtà dell'imprenditoria basca. Una volta scelto il cliente potenziale, valuteremo il contesto legale, europeo e nazionale in cui opera l'import-export tra Italia e Spagna e applicheremo delle strategie di marketing per valutare il piano logistico per il trasporto dei prodotti, così da avere un quadro dei costi. Infine il lavoro si concluderà con una proposta grafica per un nuovo *handbook*.

¹ <http://www.intracen.org/>

I Paesi Baschi, come s'è già rilevato, registrano attività produttive tecnologicamente avanzate, i cui prodotti segnalano non solo un'alta qualità, ma anche una notevole posizione nel quadro della competitività internazionale.

Al riguardo, la nostra ricerca ritiene necessario richiamare, introduttivamente, le linee generali dell'evoluzione dell'economia spagnola negli ultimi decenni. E' evidente la loro influenza prossima o remota, diretta o indiretta sulle nuove iniziative produttive e, nel caso specifico qui analizzato, sui comportamenti del "cliente potenziale".

Dopo un decennio di forte sviluppo (1964-1974), durante il quale il PIL è cresciuto in termini reali ad un tasso annuo vicino al 7 per cento, l'economia spagnola, dalla metà degli anni 70 in poi, ha sofferto degli effetti della crisi energetica. Quando questa ebbe luogo, la Spagna stava percorrendo le ultime tappe di espansione di un ciclo economico con pressioni sui prezzi e sulle bilancia dei pagamenti. E' stato inevitabile che in un Paese, la cui produzione interna di energia copriva soltanto il 30 per cento del consumo totale, l'ascesa dei prezzi del petrolio abbia comportato un forte deterioramento nel rapporto reale di scambio.

Lo squilibrio esterno tuttavia non è l'unico problema che ha presentato l'economia spagnola durante la crisi energetica. Il tasso di inflazione che era già superiore a quello riscontrabile nella maggior parte dei Paesi europei, subì un processo di accelerazione che raggiunse, nella metà del 1977, il suo momento di massima tensione. Si da sconvolgere la politica dei redditi che era in corso di applicazione; una politica che fissava i tassi di crescita dei salari al di sopra del tasso di inflazione dell'anno precedente e contribuiva non solo ad incrementare la dinamica dei prezzi, ma anche, e di conseguenza, ad accrescere la disoccupazione. E bisognerà attendere il 1984 perché si produca un effettivo aggiustamento dei salari. La crescita reale del PIL, infatti, anche se rimane positiva tutti gli anni, nel secondo periodo della crisi energetica (1979-1984) ha superato appena un tasso annuo medio complessivo dell'1,3 per cento. Tuttavia le relazioni commerciali con gli altri Paesi nel mondo si sono intensificate. La quota di mercato delle esportazioni, rispetto al totale mondiale, nel 1984, ha superato l'1,3 per cento, raddoppiando, in pratica, la quota esistente agli inizi degli anni Settanta.

Nel prosieguo, è evidente che l'evoluzione dell'economia spagnola dipenderà dalla sua appartenenza alla CEE (UE). Tuttavia è difficile stabilire con certezza quale è stato

l'impatto dell'ingresso della Spagna nel Mercato Comune. Nei primi anni l'economia spagnola subisce una serie di aggiustamenti che nascondono temporaneamente i vantaggi e gli svantaggi dell'integrazione, più evidenti a medio termine. L'industria spagnola, sviluppatasi nell'ambito di un elevato grado di protezionismo, dovrà affrontare un duro processo di adeguamento. I settori che saranno più colpiti in seguito all'adozione da parte della Spagna delle tariffe estere comuni sono il metallurgico, l'elettromeccanico, il tessile, quello dei mezzi di trasporto nonché delle diverse industrie manifatturiere appartenenti al settore dei beni di consumo. Saranno anche notevolmente colpite le industrie della chimica, dei minerali non metallici e dei macchinari non elettrici.

Venendo ai nostri giorni, ed in particolare all'economia dei Paesi Baschi, è importante menzionare una iniziativa di vasto respiro e di singolare significato economico. Mi riferisco al "Plan de industrialización 2014-2016", elaborato dal "Consejo Economico y Social Vasco" e attuato dallo Stato centrale con la legge 8/2012, art. 3. 1. d.

Nei predetti Paesi i tipi di industria che possono distinguersi sono fondamentalmente tre: a) industrie di base; b) industrie di uso e consumo, ovvero, di beni destinati al diretto godimento dei consumatori; c) industrie di *equipo* (equipaggiamento), ossia, di macchine destinate alla produzione.

Tali tipi di imprese industriali hanno bisogno di varie forme di stimolo e di sostegno per superare la crisi che si trascina da più di cinque anni. Necessitano anzitutto di finanziamenti adeguati. E ancora: di relazioni lavorative nuove, di tecnologia, automazione, robotica, internet, disegno, servizio e *marketing-venta*, di strumenti e marchi specifici per avere accesso al mercato globale, altrettanto nuovi. Richiedono da ultimo un impegno pubblico volto ad attutire l'effetto negativo della nuova regolamentazione elettrica. Esigono, insomma, strategie avanzate di alto valore aggiunto.

Il piano di industrializzazione di cui abbiamo detto sopra si propone sette obiettivi, il cui nucleo centrale, si estrinseca nell'avviare progetti industriali di alto impatto per il suo potenziale innovativo, il suo valore aggiunto, il suo assorbimento di mano d'opera e l'implementazione della politica energetica definita nella "Strategia Energetica 3E2020." Sì che non solo si abbiano imprese industriali all'avanguardia, ma venga creato un clima di stimolo per la rinascita degli impianti deteriorati e tecnologicamente superati, ma venga

anche esercitata un'attrazione nei confronti dei capitali stranieri, perché investano in quest'area altamente progredita.

Questi, possono essere considerati i pre-riferimenti più efficaci che il nostro lavoro deve tener presenti, allo scopo di sviluppare e dimostrare scientificamente l'oggetto della tesi.

ABSTRACT

Durante il corso di Models of Marketing, ho avuto la possibilità di incontrare svariate aziende che si sono presentate agli studenti, tra esse, DVP, un marchio emiliano di tecnologie per il vuoto. Il mio interesse per “Models of marketing”, come materia oggetto di tesi, mi ha spinto a intraprendere un percorso, insieme con DVP, per svolgere una ricerca che consistesse nel profilare e nel ricercare un cliente nei Paesi Baschi, applicando quanto appreso durante il corso e approfittando della mia permanenza a Bilbao per cinque mesi.

L'elaborato è stato aperto dall'approfondimento del profilo di DVP per quanto riguarda la tipologia di prodotti realizzati, i campi e i paesi di applicazione, i valori e gli obiettivi. L'argomento dello studio del mercato basco, è stato affrontato, inizialmente, con l'utilizzo di aspetti politico-economici di tale territorio, a partire dalla difficile e turbolenta storia politica dei Paesi Baschi, tra guerre civili, dittatura, nazionalismi e terrorismo, fino al profilo economico odierno, a seguito di una riconversione urbana e una riqualificazione del territorio, partita da Bilbao e diffusasi nelle aree limitrofe alla regione della Biscaglia.

In secondo luogo sono stati scandagliati aspetti maggiormente legati all'economia basca, attraverso informazioni generate con gli strumenti dell' International Trade Centre, i dati EUSTAT, e le rilevazioni delle Camere di Commercio, soprattutto ConfeBask. Gli indicatori su cui è stata concentrata la nostra ricerca sono stati: Il PIB in Euskadi dal 2013 al 2015, la Produzione Industriale in Euskadi dal 2013 al 2015, la situazione occupazionale in Euskadi tra il 2013 e il 2015, i dati sull'importazione in Spagna e nella Comunità Autonoma.

Una volta raccolti i risultati dello studio sopra descritto, la tesi ha proposto di delineare il profilo di un cliente potenziale, che includesse i punti di forza dell'economia basca. In seguito, l'obiettivo è stato quello di rintracciare il soggetto maggiormente rispondente a tale “identikit”, all'interno delle aziende sul territorio del nord della Spagna, grazie anche allo svolgimento di fiere legate alle tecnologie del vuoto.

Il lavoro di tesi è proseguito, dopo l'individuazione del cliente potenziale, con la descrizione del quadro normativo europeo degli scambi commerciali intracomunitari, nella macro cornice del libero scambio in Europa: regolamenti, tributi e sistemi di gestione. Abbiamo poi introdotto il sistema statistico Intrastat , il codice doganale comunitario e la particolare

situazione di Concerto Economico tra Paesi Baschi e Governo di Spagna. L'ultima parte del lavoro è consistita in una proposta di piano logistico per il trasporto internazionale, valutando il circuito più efficiente per la spedizione e distribuzione del prodotto nel deposito del cliente potenziale, e in un progetto grafico di ridisegno dello handbook 2015 dell'azienda.

L'elaborato si è avvalso dei molteplici aspetti del marketing, da elementi maggiormente legati al prodotto e al cliente come la ricerca, la gestione dei rapporti con l'esterno, la distribuzione, ad altri fattori come l'immagine da rivolgere all'esterno e gli obiettivi dell'azienda. Lo studio è stato condotto sul posto, durante la permanenza nei Paesi Baschi e ultimato in Italia, mantenendo un contatto con l'azienda emiliana. Gli esiti ottenuti sono stati ottimisti riguardo il mercato basco, nonostante all'inizio del lavoro di studio, il quadro emerso dai dati sembrava piuttosto negativo per quanto concerneva la salute della produzione industriale della Spagna del Nord. Sono stati incrociati i risultati dei singoli aspetti presi in esame lungo tutto il lavoro e i dati che hanno maggiormente avvalorato la tesi di poter incontrare un cliente nella Spagna del Nord, sono stati quelli sull'importazione di macchinari e apparati, concludendo che i Paesi Baschi hanno investito oltre 17 milioni di euro nell'acquisto di tali beni e che i prodotti della tipologia venduta da DVP costituiscano l' 83,46% del totale della spesa. Il cliente è stato rintracciato scegliendo il profilo adatto tra quelli presi in considerazione, secondo le partecipazioni alla fiera Pumps&Valves svoltasi a Bilbao a fine maggio 2015. Infine sono stati allineati i nuovi canoni grafici di DVP in un progetto di handbook, che ha di recente subito un cambiamento nel logo e nel sito internet.

Questo progetto di tesi mi ha permesso di misurarmi con studi teorici, risvolti maggiormente pragmatici e una prospettiva creativa, i risultati emersi mi hanno consentito di trovare un'organicità fra tali aspetti e di avere un approccio al marketing sistematico e completo.

BIBLIOGRAFIA

Alfonso Botti, 2003, *La questione Basca*, Mondadori.

Antoni Segura, 2009, *Euskadi . Cronica de una desesperanza*, Alianza Editorial.

Euro Cooperazione. Studi Economici Europei, 1986, *Spagna e Portogallo nella CEE*,

Ferdinando Molina Aparisio, 2015, *El peso de la identidad. Mitos y ritos de la historia vasca*, Marcial Pons.

Ferdinando Molina Aparisio, *El peso de la identidad. Mitos y ritos de la historia vasca*, Marcial Pons, 2015.

Gobierno Vasco, 2009, *The Basque Country. Insight into its culture, history, society and institutions*. Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.

Jose Luis de la Grauja y Santiago de Pablo, 2009, *Historia del Pais Vasco y Navarra en el siglo XX*, Biblioteca Nueva.

Manuel Montero, *La forja de una nacion. Estudios sobre el Nacionalismo durante la II Republica, la Transicion y la Democracia*, Universidad de Granada, 2011

Marco Laurenzano, 2012, *Paese basco e liberta , storia contemporanea di euskadi ta askatasuna*, Red Star Press.

Nick Buck et al., 2005, *Changing cities : rethinking urban competitiveness, cohesion and governance*, Basingstoke : Palgrave Macmillan.

Rivista curata da: Banco di Roma-Banco Hispano Americano-Commerzbank-Credit Lyonnais, Roma, Corograf spa.

Uranga Mikel Gomez, 2003, *Basque economy: from industrializacion to globalizacion*, Center for Basque Studies, University of Nevada.

SITOGRAFIA E BIBLIOGRAFIA [pdf]

Agenzia delle Dogane e dei Monopoli, 2014, *Introduzione al Sistema Intrastat*[pdf]
Disponibile su:
http://www.agenziadoganemonopoli.gov.it/wps/wcm/connect/d275f000442305b8a581bd4e7aaa0be0/ict-a-20130726-sistema+intrastat_new.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=d275f000442305b8a581bd4e7aaa0be0 [Accesso 15 Luglio].

Agenzia delle Dogane, 2013, *Il Sistema Intrastat*[pdf].Accessibile su:
http://www.agenziadoganemonopoli.gov.it/wps/wcm/connect/d275f000442305b8a581bd4e7aaa0be0/ict-a-20130726-sistema+intrastat_new.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=d275f000442305b8a581bd4e7aaa0be0 [Accesso 15 Luglio 2015].

Alberto Abadie, Javier Gardeazabal, 2003. The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country. *The American Economic Review* Vol. 93, No. 1 , pp. 113-132.[pdf]
American Economic Association. Disponibile su: <
<http://www.jstor.org/stable/pdf/3132164.pdf?acceptTC=true>> [Accesso 9 Luglio 2015].

Càmara de Comercio de Bilbao, 2014, *La Economia de Bizkaia*.[online] Disponibile su:
<http://www.slideshare.net/fullscreen/camaracomercio/egoera-julio2014/1>> [12 Luglio 2015].

Càmaras Vascas, 2015, *Boletín de Coyuntura Económica y Estadística del País Vasco*.[online]. Disponibile su:

<<http://www.slideshare.net/fullscreen/camaracomercio/boletn-de-coyuntura-y-estadstica-del-pas-vasco-2015-marzo-2015/1>>[Accesso 9 Luglio 2015].

Commissione europea impresa e industria, 2010, *Libera circolazione delle merci: Guida all'applicazione delle disposizioni del trattato che regolano la libera circolazione delle merci*[pdf] Disponibile su: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/files/goods/docs/art34-36/new_guide_it.pdf [Accesso 22 Luglio].

Commissione Europea, 2014, *Il libero scambio: una fonte di crescita economica*[pdf]. Disponibile su: http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/it/trade_it.pdf [Accesso 22 Luglio].

Confebask alerta del riesgo de recesión industrial en Euskadi. El País, [online] (Last updated 15:25, 26 Settembre 2014). Disponibile a: http://ccaa.elpais.com/ccaa/2014/09/26/paisvasco/1411737846_414348.html [Accesso 12 Maggio 2015].

ConfEBask, 2012, *Plan Extraordinario de Reactivación de la Economía Vasca 2012-2014*. [pdf] Disponibile su: http://www.google.it/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCAQFjAAAhUKewjohNWAIP7HAhXEORoKHWQqAL8&url=http%3A%2F%2Fwww.confebask.es%2Fdescargar.aspx%3FPgUOLdhnTaQgFCJhJJGdv90785678d90785678d&usg=AFQjCNH1qIsh1tcWTQcl23Y8_XObmAPWzg&bvm=bv.102829193,d.bGQ>[Accesso 9 Luglio 2015].

Contract No. 2008.CE.16.0.AT.020 concerning the ex post evaluation of cohesion policy programmes 2000-2006 co-financed by the European Regional Development Fund (Objectives 1 and 2). [pdf] Work Package 4 “Structural Change and Globalisation” CASE STUDY BASQUE COUNTRY (ES). Disponibile su: <http://www.ogasun.ejgv.euskadi.eus/r5119239/es/contenidos/informacion/loultimo/es_loultimo/adjuntos/case_study_basque_country_final_version.pdf>[Accesso 9 Luglio 2015].

Daniele Vigo, 2001, Tecniche di programmazione e ottimizzazione dei servizi di trasporto merci e logistica.[pdf]. Disponibile su: http://www.or.deis.unibo.it/didatt_pages/ricop_ce/disp_vrp.pdf [Accesso 20 Settembre 2015].

Daniele Vigo, 2006, *Il Vehicle Routing Problem: Modelli ed Algoritmi*. [pdf]. Disponibile su : http://www.or.deis.unibo.it/didatt_pages/mmsd_ce/L_VRP97.pdf [Accesso 20 Settembre 2015].

Direzione Centrale Legislazione E Procedure Accise E Altre Imposte Indirette, 2015, *Aliquote Di Imposta Vigenti Nel Settore Delle Accise*[pdf]. Disponibile su: http://www.agenziadoganemonopoli.gov.it/wps/wcm/connect/9eadde804701b789b4b8f76d6b843a00/Aliquote+nazionali++aggiornamento+al+1+gennaio+2015.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9eadde804701b789b4b8f76d6b843a00_ [Accesso 10 Luglio 2015].

European Commission Directorate-General Taxation And Customs Union Security & Safety, Trade Facilitation & International coordination Risk Management and Security, 2014, *Authorised Economic Operators Guidelines*[pdf]. Disponibile su: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/customs/policy_issues/customs_security/aeo_guidelines2014_en.pdf [Accesso 10 Luglio 2015].

Eustat, 2014, *Indice De Producción Industrial De La C.A. De Euskadi (Ipi) Julio 2014*[pdf]Disponibile su: http://www.eustat.eus/elementos/ele0011900/not0011934_c.pdf [Accesso 15 Luglio 2015].

Eustat, 2014, *La actividad industrial de la C.A. de Euskadi subió un 1,6% en julio de 2014* [pdf]- Disponibile su: http://www.eustat.eus/elementos/ele0011900/not0011934_c.pdf [Accesso 15 Luglio 2015]

Eustat, 2014, *Ranking de las importaciones de la C.A. de Euskadi por partida arancelaria (miles de euros) (p). 2014*[online] Disponibile su: http://www.eustat.eus/elementos/ele0005700/ti_ranking-de-las-importaciones-de-la-ca-de-

[euskadi-por-partida-arancelaria-miles-de-euros-p/tbl0005725_c.html#axzz3g42Z3D4i](http://www.euskadi.eus/estadisticas/indicadores/economia/euskadi-por-partida-arancelaria-miles-de-euros-p/tbl0005725_c.html#axzz3g42Z3D4i)

[Acceso 15 Luglio 2015]

Eustat, 2015, *Importaciones de la C.A. de Euskadi por trimestre según sección arancelaria (miles de euros)*. II/2015[online] Disponible su: [http://www.eustat.eus/movil/elementos/ele0000200/ti_Importaciones de la CA de Euskadi por trimestre segun seccion arancelaria miles de euros III2014/tbl0000230_c.html#axzz3g42Z3D4i](http://www.eustat.eus/movil/elementos/ele0000200/ti_Importaciones_de_la_CA_de_Euskadi_por_trimestre_segun_seccion_arancelaria_miles_de_euros_III2014/tbl0000230_c.html#axzz3g42Z3D4i) [Acceso 15 Luglio 2015],

Eustat, 2015, *Importaciones de la C.A. de Euskadi por trimestre según sección arancelaria (miles de euros)*. 2014[online] Disponible su: [http://www.eustat.eus/movil/elementos/ele0005700/ti_Ranking de las importaciones de la CA de Euskadi por partida arancelaria miles de euros p_2014/tbl0005725_c.html#axzz3g42Z3D4i](http://www.eustat.eus/movil/elementos/ele0005700/ti_Ranking_de_las_importaciones_de_la_CA_de_Euskadi_por_partida_arancelaria_miles_de_euros_p_2014/tbl0005725_c.html#axzz3g42Z3D4i) [Acceso 15 Luglio 2015].

Fulvio Ricci, *Dispense di fisica e tecnologia del vuoto*[pdf]. Università di Roma La Sapienza. Accessibile su: [http://server2.phys.uniroma1.it/gr/lotus/Betti MariaGrazia/didattica/vuoto.pdf](http://server2.phys.uniroma1.it/gr/lotus/Betti_MariaGrazia/didattica/vuoto.pdf) [Acceso 15 Luglio 2015].

Garrido Martínez, José Antonio, 2004, *El proceso de revitalización del Bilbao Metropolitano*[pdf]. Disponible su : <http://www.euskomedia.org/PDFAnlt/riev/49/49023050.pdf> [Acceso 22 settembre 2015].

<http://pumpsandvalves.bilbaoexhibitioncentre.com/> [Acceso 12/03/15]

<http://www.airtalde.es/empresa.asp> [Acceso 05/03/2015]

http://www.becker-international.com/index.php?id=46300&lang=003&func=&list=&shop_obj=&shop_index= [Acceso 21/02/2015]

<http://www.becker-international.com/index.php?id=1&lang=016/> [Accesso 21/02/2015]

<http://new.abb.com/it> [Accesso 21/05/2015]

<http://www.adamfoods.com/marca/artiach-seleccion> [Accesso 23/06/2015]

<http://www.asconumatics.eu/it/> [Accesso 23/06/2015]

<http://www.atlascopco.it/itit/> [Accesso 23/06/2015]

<http://www.borobil.com/> [Accesso 23/06/2015]

<http://www.buschvacuum.com/es/es> [Accesso 21/02/2015]

<http://www.buschvacuum.com/es/es/company/busch-spain> [Accesso 21/02/2015]

<http://www.camarabilbao.com/ccb/menus.interes.action?menuId=5187487> [Accesso 06/03/15]

<http://www.clusterpapel.com/> [Accesso 23/06/2015]

<http://www.dvp.it> [Accesso 06/10/2015]

<http://www.eustat.eus/> [Accesso 23/06/2015]

<http://www.fiscal-impuestos.com/regimenes-especiales-financiacion-autonomica.html> [Accesso 23/06/2015]

<http://www.grapheneconf.com/GENERAL/exhibitorsinfo.php> [Accesso 05/03/15]

<http://www.intracen.org/> [Accesso 01/06/15]

<http://www.itasa.es/es/soportes-siliconados/otros-usos/> [Accesso 23/06/2015]

<http://www.oerlikon.com/leyboldvacuum/italy/it/> [Accesso 23/06/2015]

http://www.papelaralar.com/es/la_empresa/ [Accesso 23/06/2015]

<http://www.papeleradeloria.es/node/2> [Accesso 23/06/2015]

http://www.pcb.es/ingles/apartados/1_1.htm [Accesso /03/15]

<http://www.vacuum-guide.com/directory/europe/espana-vacio.htm> [Accesso 05/03/15]

International Chamber of Commerce (ICC), 2012. Introduction Taken from “Incoterms® 2010”[pdf]Disponibile su: <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/> [Accesso 29/09/2015].

Jan Ramberg, 2014, *ICC Guide to Incoterms® 2010, understanding and practical use.*[pdf] Disponibile su: <http://store.iccwbo.org/content/uploaded/pdf/ICC-Guide-To-Incoterms%C2%AE-2010.pdf> [Accesso 29/09/2015].

Juan Díez Medrano, 1994, Patterns of Development and Nationalism: Basque and Catalan Nationalism before the Spanish Civil War. *Theory and Society*, Vol. 23, No. 4, pp. 541-569 [pdf] Springer. Disponibile su:<<http://www.jstor.org/stable/pdf/657890.pdf>>[Accesso 9 Luglio 2015].

La Caixa, Servicios de estudio, *La economía del País Vasco: diagnóstico estratégico*[pdf]. Disponibile su: <http://www.sepe.es/LegislativaWeb/verFichero.do?fichero=09017edb800da424>[Accesso 15 Luglio]

Lanbide e Gobierno Vasco, 2014, *Balance Mercado Laboral 2014 Comunidad Autónoma Del País Vasco*[pdf]. Disponibile su: <euskadi.eus/contenidos/estadistica/balance_mercado_laboral_2014/es_def/adjuntos/balance.pdf>[Accesso 9 Luglio 2015].

Iñigo Agirre Kerexeta, *El Fenomeno Industrial En Euskadi*[online]Università di Deusto. Disponibile su: <<http://www.ingeba.org/lurralde/lurranet/lur16/16agirre/16aguirre.htm>>[Accesso 9 Luglio 2015].

Mikel Sota, 2015, Especial Ferroforma, Pumps&Valves, Subcontratación, Fitmaq y Maintenance. *Estrategia*. [pdf]. Accessibile su: <http://www.portalbec.com/portalbec/comercial/ferroforma/2015/especial> [Accesso 01 Giugno 2015].

Ministero dell'Economia e delle Finanze, 1987, *Regolamento (CEE) n.2658/87 del Consiglio del 23 luglio 1987 - Relativo alla nomenclatura tariffaria e statistica ed alla Tariffa Doganale Comune e successive modifiche. (OMISSIS)*[online]. Disponibile su: <https://aidaonline7.agenziadogane.it/nsitaric/taric/wtidpr.htm> [Accesso 22 Luglio].

Paola Pierotti, 2012. Lezione Bilbao: marketing e cantieri grazie ad una società creata ad hoc. *Il sole 24 ore*[online]. Disponibile su: http://www.ediliziaeterritorio.ilsole24ore.com/art/progetti-e-concorsi/2012-06-01/bilbao-rigenerata-volta-fabbriche-113658.php?uuid=AbEpDilF&refresh_ce=1 [Accesso 22 settembre 2015].

Paolo Toth e Daniele Vigo, 2002, *Models, relaxations and exact approaches for the capacitated vehicle routing problem*. [pdf] In *Discrete Applied Mathematics* 123 (2002) 487–512. Disponibile su: http://ac.els-cdn.com/S0166218X01003511/1-s2.0-S0166218X01003511-main.pdf?tid=a467948a-6060-11e5-85f4-00000aab0f02&acdnat=1442840569_4a191eda503f5fecbcbf542c22b77ff6 [Accesso 20/09/2015].

REGOLAMENTO (CEE) N. 2913/92 DEL CONSIGLIO del 12 ottobre 1992 che istituisce un codice doganale comunitario (GU L 302 del 19.10.1992, pag. 1)[pdf] Disponibile su: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:01992R2913-20070101&from=IT> [Accesso 10/Luglio 2015].

Regolamento (UE) n.952/2013 (*rettifica G.U. L 287 del 29.10.2013*)[pdf]. Disponibile su: <http://www.agenziadoganemonopoli.gov.it/wps/wcm/connect/30484c8041c0a1159d849d57a51bf91d/952-2013->

[resoconto+adozione+UCC+internet+con+rett.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=30484c8041c0a1159d849d57a51bf91d](https://www.google.it/search?q=incoterms&ie=utf-8&oe=utf-8&gws_rd=cr&ei=8IkKVvqbHsX0UqnTk9gO) [Accesso 10 Luglio 2015].

Stefano Linares, Linares Associates PLLC, 2005, *I termini di resa delle merci (Incoterms)* [pdf] Disponibile su: https://www.google.it/search?q=incoterms&ie=utf-8&oe=utf-8&gws_rd=cr&ei=8IkKVvqbHsX0UqnTk9gO [Accesso 29/09/2015].

Vasco Press, 2014, Confebask alerta del riesgo de recesión industrial en Euskadi. *El País* [online] (Last updated 15:25, 26 Settembre 2014). Disponibile su: http://caa.elpais.com/caa/2014/09/26/paisvasco/1411737846_414348.html [Accesso 12/05/2015].