

19 giugno 2024

Lettera all'Imprenditore n. 338



Crescere internazionalizzandosi



*“Il beneficio del commercio internazionale:
un più efficiente impiego delle forze produttive del mondo.”*

John Stuart Mill

Nel perseguire la propria strategia di crescita, al netto di condizioni particolari legate a settori molto specifici, mercati di nicchia e situazioni contingenti, per un'azienda italiana oggi appare imprescindibile anche l'ingresso nei mercati esteri.

Il processo di internazionalizzazione di un'impresa può avvenire in molti modi. Solitamente è preceduto da una ricerca di mercato, che oltre a identificare il potenziale dei propri prodotti/servizi in un dato Paese e approfondire il contesto locale, fornisce informazioni preziose per l'identificazione della migliore strategia di ingresso. Le modalità di entrata in un nuovo Paese sono infatti molteplici: export diretto gestito dall'Italia, reclutamento di agenti, accordi con distributori, ricerca di un partner locali, JV fino all'apertura di una società estera (commerciale o produttiva). Non c'è una soluzione automaticamente più valida delle altre, ma ogni azienda deve scegliere la più idonea in base alle sue

caratteristiche, a quelle del mercato individuato, al prodotto/servizio offerto, alle risorse disponibili, all'investimento programmato, al livello di impegno (presente e futuro) sostenibile.

Soffermandosi sulla creazione di una società estera, è interessante notare come essa risulti essere una delle modalità di espansione all'estero maggiormente utilizzata dalle aziende italiane.

Perché costituire una società estera?

Alla base della scelta di aprire una società estera vi possono essere differenti fattori:

- ✓ Opportunità di generare margini più elevati rispetto all'attività di esportazione diretta gestita dall'Italia, per l'abbattimento dei costi di trasporto e dei dazi doganali;
- ✓ Possibilità di presidiare maggiormente il mercato locale, attraverso una struttura e risorse in loco che consentono un monitoraggio più accurato e continuo dei clienti, dei fornitori e delle reti commerciali;
- ✓ Possibilità di integrare il proprio servizio/prodotto con un servizio diretto di assistenza in loco;
- ✓ Possibilità di creare un'organizzazione locale che abbia conoscenza del contesto di riferimento e sia in linea con la cultura del mercato.
- ✓ Benefici fiscali e incentivi governativi: diversi Paesi offrono incentivi fiscali, sovvenzioni o agevolazioni per attirare investimenti stranieri. Questi possono rendere l'apertura di una filiale molto vantaggiosa dal punto di vista economico;
- ✓ Accesso a talenti: in alcuni settori (ad esempio hi-tech, IT) vi sono alcune zone specifiche del mondo che, se presidiate direttamente con una propria presenza in loco, consentono a un'azienda di accedere a un pool di talenti specializzati più ampio e diversificato (talvolta anche a un costo del lavoro più competitivo).

Quali fattori considerare per aprire una società estera?

Oltre alle opportunità, alle condizioni specifiche del mercato individuato e alle necessità derivanti da tali condizioni, ci sono ulteriori aspetti da tenere in considerazione nel caso in cui un'azienda decida di costituire una propria società all'estero, tra cui:

- ✓ Il contesto legale e normativo del Paese individuato, al fine di comprendere in tempo ogni eventuale vincolo alla costituzione e all'operatività della subsidiary, trovare soluzioni adeguate e muoversi in maniera corretta e conforme alle regolamentazioni locali;
- ✓ La tutela, anche e soprattutto in un Paese nuovo, del know how dell'azienda (e della sua reputazione);
- ✓ L'analisi preventiva e la pianificazione precisa dell'investimento, valutando bene (anche ipotizzando diversi scenari) costi, rischi, tempi di realizzazione, fatturato previsionale;
- ✓ L'andamento dei tassi di cambio, soprattutto nel caso di costituzione di una subsidiary estera produttiva;
- ✓ Il grado di controllo sulle operations internazionali che l'impresa è intenzionata a perseguire.

La costituzione e l'avviamento di una subsidiary all'estero, quindi, necessita di un processo pianificato e monitorato con accuratezza, al fine di ottimizzare l'efficienza e massimizzare l'efficacia dell'investimento e della nuova società.

Benedetti&Co, da vent'anni affianca imprenditori e manager nell'elaborazione di progetti di internazionalizzazione, nella loro implementazione e nella gestione dei rapporti con le partecipate estere. Grazie ad un team di esperti, Benedetti&Co è in grado di supportare l'imprenditore non solo nella fase di set-up societario, ma anche nella ricerca di personale, clienti e fornitori sul mercato estero e nel monitoraggio le imprese estere.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

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