

## LA NECESSITA' DI UNA ASSISTENZA GLOBALE PER L'IMPRESA CHE SI VUOLE INTERNAZIONALIZZARE

**F**are internazionalizzazione non è, solo, trovare indirizzi di potenziali clienti esteri a cui inviare email di presentazione, nella speranza che si innamorino dei nostri prodotti e che arrivino così copiosi ordini. Il mondo globalizzato non è il mercato settimanale del paese dove l'unica cosa che conta è il mercanteggiare dei prodotti. E' un percorso complesso e multidisciplinare che richiede tutta una serie di competenze che consentono all'impresa di entrare in un mercato obiettivo, rimanerci, ed evitare di commettere errori che possano mettere in pericolo l'investimento effettuato. Vediamo le diverse discipline:

### A cosa serve la strategia ed il marketing internazionale

Serve innanzitutto a capire se la nostra impresa è in condizioni di affrontare i mercati esteri tramite il check-up aziendale. In particolare: Come si presenta l'impresa? Ha un sito web impostato in modo corretto? Ha dei cataloghi che comunicano bene? Ha un "Company Profile"? E' presente sui "social networks"? E' in grado di affrontare questa nuova avventura sia dal punto di vista finanziario che organizzativo? Nel mondo ci sono oltre 200 nazioni: dove possiamo andare? Quali sono i mercati più interessanti per i nostri prodotti? Quali sono e come funzionano i canali distributivi più idonei nei mercati prescelti per poter distribuire i nostri prodotti? Come deve essere presentato il nostro prodotto? Bisogna fare delle modifiche (contenuti, packaging, etc.)? Come deve essere impostata la comunicazione del prodotto? Quali sono le fiere più idonee per la nostra impresa a cui partecipare? Quali attività impostare con i clienti esteri con cui si lavora? Chi sono i concorrenti con i quali ci dovremmo confrontare in quel mercato? A che prezzo dobbiamo vendere? Queste sono solo alcune delle domande alle quali cerca di rispondere il marketing internazionale, per evitare che l'impresa sperperi del danaro inutilmente in mercati sbagliati, contatti non idonei, fiere inutili, etc.

### A cosa serve la contrattualistica internazionale

Avere schemi contrattuali, adatti e pensati per le esigenze di ogni impresa, dei propri prodotti e servizi è sintomo di serietà, di impresa strutturata e di chiarezza nello svolgimento delle proprie attività di business.

Un buon contratto, come anche un buon atto costitutivo o un buon statuto per le società da costituire sia in Italia che all'Estero, pongono al riparo da contestazioni e limitano al massimo il verificarsi di situazioni patologiche. Le normative variano da Paese a Paese e negli Stati Federali, come gli USA, addirittura da Stato a Stato: conoscere e sapersi orientare nell'applicazione della normativa straniera è alla base di un buon contratto internazionale.

Troppo spesso, specialmente per le PMI, se si arriva ad una fase patologica e un consulente esperto prende in mano la situazione, alla domanda "mi invia copia del contratto che avete stipulato?" ci si vede arrivare solo poche righe, quasi sempre giuridicamente errate.

Il contratto ha varie funzioni, qui ne vogliamo evidenziare tre:

1) Avere una documentazione contrattuale adeguata offre un'immagine di serietà dell'impresa;

2) Nell'invio della documentazione contrattuale le Parti iniziano "a prenderci le misure";

3) Nella malaugurata ipotesi che insorgesse una patologia del rapporto, si ha una base professionalmente predisposta che serve, alle Parti, ed al giudice, eventualmente, come necessaria linea guida.

La prevenzione è meglio della cura anche nel mondo degli affari e redigere un buon contratto significa fare prevenzione efficace.

### A cosa servono le tecniche doganali

La specializzazione del tecnico degli scambi internazionali esige un continuo aggiornamento professionale per stare al passo della dinamica con cui le leggi e i regolamenti del commercio internazionale si evolvono. Le conoscenze del Responsabile del servizio import-export o del Direttore vendite estero (Export Manager o Area Manager o Product Manager), devono comprendere tutte le discipline tecniche coinvolte nel commercio internazionale: Tecnica degli scambi internazionali, Tecnica e legislazione doganale, Tecnica dei trasporti internazionali, Tecnica valutaria e dei pagamenti internazionali, Tecnica delle assicurazioni merci, per risolvere i problemi che si presentano nell'attività quotidiana e garantire un costante e competente controllo dei costi che l'impresa sostiene nelle operazioni internazionali. In particolare: consulenza e studi di fattibilità in merito alle procedure doganali da seguire per poter esportare o importare, per farlo temporaneamente allo scopo di lavorare, trasformare o utilizzare le merci, per poter fruire delle agevolazioni concesse tramite lo stoccaggio in deposito doganale o fiscale; le norme di legislazione doganale UE, l'accertamento doganale e le nuove procedure di contenzioso; il Made in e l'origine preferenziale, il codice doganale dell'Unione; le procedure di sdoganamento; i fast corridor; il Custom Planning e la strategia doganale, il transfer pricing, il diritto dei trasporti internazionali, gli Incoterms. Ci occupiamo inoltre della consulenza e dell'assistenza necessaria, anche in loco, per l'ottenimento della certificazione di "Operatore Economico Autorizzato - A.E.O.", indispensabile per gli attori del commercio internazionale.

### A cosa servono i pagamenti internazionali

L'impresa moderna vive di continui cambiamenti, originati sia dalle diverse esigenze finanziarie dell'impresa sia dalla diversificazione dei mercati nei quali si trova ad operare. Conseguentemente la scelta delle condizioni di pagamento da praticare con i clienti esteri non è dettata soltanto dalle esigenze interne, ma deve necessariamente tener conto delle caratteristiche dei mercati di sbocco, del potere contrattuale in capo al venditore nonché dei rischi di insoluto che variano a seconda del Contesto "Paese". Non si tratta soltanto di selezionare uno strumento di pagamento piuttosto che un altro, ma è opportuno adottare una policy di gestione del rischio di credito che tenga conto dell'esposizione generale dell'impresa e della sostenibilità dei rischi accumulati. Conseguentemente le strategie di Credit Risk Management adottate sono necessariamente frutto di un processo che nasce e si evolve internamente



all'impresa, che deve saper gestire tutti i diversi strumenti di pagamento possibili, dal banale incasso di un bonifico internazionale alla gestione di operazioni C.A.D., crediti documentari e garanzie bancarie.

Tali strumenti vanno gestiti sia tecnicamente (si pensi ad esempio alla fase di preparazione ed analisi dei documenti nel credito documentario) sia commercialmente, al fine di concludere vendite possibilmente al riparo da rischi di insoluto e contemporaneamente in linea con le attese della clientela.

### **A cosa servono i finanziamenti europei e internazionali**

Per l'internazionalizzazione della propria impresa non sempre le risorse a disposizione si rivelano sufficienti. La PMI, infatti, spesso decide di ridimensionare un progetto, in altri casi rimanda una missione commerciale, oppure non partecipa ad un'importante fiera di settore. Questi problemi sono comuni nella PMI italiana e sono ostacoli importanti da gestire per tutte le PMI che vogliono aprirsi verso l'estero.

Una soluzione al problema è quella di far ricorso a strumenti di finanza agevolata a gestione nazionale, o più spesso regionale, che aiutano a sostenere progetti di internazionalizzazione cofinanziandoli. L'attuale programmazione europea a gestione indiretta prevede numerosi bandi regionali per l'internazionalizzazione: un valido sostegno per cofinanziare la crescita di molte PMI italiane. Per ottenere un finanziamento senza incorrere in spiacevoli esiti negativi del risultato, o taglio dei fondi, in caso la PMI risulti beneficiaria bisogna conoscere scrupolosamente la documentazione e le procedure necessarie per accedere. Ad esempio attingere ad un fondo finanziario limitato comporta che le candidature al bando vengano usualmente accettate in base all'ordine cronologico di ricezione di adesione. Inoltre bisogna avere una certa burocrazia alle spalle: difficilmente la documentazione necessaria per il finanziamento è gestibile internamente dalla PMI, il più delle volte un supporto di un consulente esperto è necessario per raggiungere l'obiettivo. Il nostro team può verificare e monitorare la possibilità di finanziamenti e gestire la stesura di tutta la documentazione necessaria per l'ottenimento dei finanziamenti seguendo l'iter amministrativo fino al conseguimento concreto del finanziamento stesso. Grazie alla nostra competenza professionale l'impresa potrà accedere a finanziamenti europei e alle agevolazioni disponibili per l'internazionalizzazione.

La nostra assistenza prevede tutto il supporto necessario nella presentazione del progetto, nella compilazione della modulistica, nel caricamento dello stesso su piattaforme online predisposte dall'ente gestore e nel coordinamento e rendicontazione del progetto.

COMMERCIOESTERO SRL/Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners (TDR) tratta in modo organico e completo tutti gli aspetti che devono costituire il necessario bagaglio tecnico di un esperto di commercio internazionale. Il Team di COMMERCIOESTERO SRL/Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners (TDR) oltre alla consulenza svolge attività formativa e questo costituisce una garanzia di preparazione professionale per tutti gli operatori economici con l'estero: importatori, esportatori, consorzi export, trading companies, funzionari di banca, export manager, specialisti import-export, consulenti, doganalisti, spedizionieri internazionali, dirigenti amministrativi e commerciali e in genere tutti coloro che intendano acquisire una completa formazione professionale nell'ambito dell'internazionalizzazione d'impresa.

Il Team di Commercioestero Srl  
info@commercioesterosrl.com