

INTERNAZIONALIZZAZIONE



Con la parola internazionalizzazione si intende il processo che porta imprese o gruppi di imprese a confrontarsi con omologhi sistemi di altre aree geografiche, allo scopo di trovare forme di integrazione e di collaborazione nei principali settori produttivi e commerciali.

Il fenomeno si sostanzia generalmente nei due sistemi di integrazione internazionale: lo scambio commerciale (importazione ed esportazione) e la presenza stabile sui mercati esteri (quali ad esempio joint venture e alleanze strategiche).

Pianificazione ed operatività sui mercati internazionali



Pianificare significa programmare, progettare, fare strategia e per pianificare si deve:

- comprendere il contesto internazionale
- selezionare il mercato
- impostare la strategia
- soppesare i rischi e i vantaggi

e tutto quanto di necessario per ridurre i rischi di insuccesso.

Andare all'estero è paragonabile all'inizio di una nuova attività di impresa.

Pianificazione ed operatività sui mercati internazionali



Tenere sempre in considerazione che:

- nessuno vi conosce.
- non conoscete i clienti.
- le certezze guadagnate nel mercato domestico non valgono più.
- gli investimenti necessari per “aggredire” un mercato straniero non hanno effetto immediato ma diluito nel tempo.

Pianificazione ed operatività sui mercati internazionali



CONOSCENZA DEL MERCATO INTERNO significa studiare, comprendere e fare propri:

- fattori culturali
- lingua
- aspetti fiscali
- aspetti legali: normative che regolano uno specifico settore merceologico, che prevedono il possesso di una determinata documentazione, che impongono specifici obblighi alle parti, che disciplinano i trasferimenti di denaro tra i due paesi stranieri, che prevedono obblighi di natura amministrativa, fiscale e societaria.

Pianificazione ed operatività sui mercati internazionali



PREPARAZIONE significa competenza, è il fattore umano che fa la differenza:

- risorse tecniche
- risorse finanziarie
- conoscenze di marketing
- competenze fiscali
- competenze legali, per la tutela del business e la diminuzione del rischio.

Pianificazione ed operatività sui mercati internazionali



IMPOSTARE LA STRATEGIA significa rispondere ai seguenti quesiti:

- Quale è l'obiettivo?
- Quanto costerà?
- Quanto alto è il rischio di perdere il capitale?
- Quanto sono importanti le informazioni sul mercato e sui clienti target?
- Quanto saranno difendibili le posizioni raggiunte sul mercato target?
- Quanto forte è il rischio di non essere pagati?

Pianificazione ed operatività sui mercati internazionali



I PRINCIPALI CONTRATTI PER LE ESPORTAZIONI

Compravendita

Agenzia

Distribuzione

Franchising

Produzione

Licensing

Pianificazione ed operatività sui mercati internazionali



INVESTIMENTI DIRETTI PER LA PRODUZIONE

Assemblaggio

Joint Venture

Acquisizioni

I principali contratti e l'alleanza tra imprese



Gli accordi preliminari:

- NCNDA
- lettere di intenti

Sono accordi aventi lo scopo di regolare i rapporti tra le parti durante il periodo delle trattative e delle Negoziazioni, col fine di organizzare la trattativa, definire i tempi e delimitare lo spazio negoziale.

I principali contratti e l'alleanza tra imprese



I principali contratti:

- Compravendita
- Procacciamento di affari
- Agenzia
- Distribuzione
- Franchising
- Licensing

I principali contratti e l'alleanza tra imprese



- Produzione
- Assemblaggio
- Joint Venture
- Acquisizioni

I principali contratti e l'alleanza tra imprese



L'alleanza tra imprese non è altro che un'aggregazione tra imprese. In altri termini è un insieme di aziende che collaborano per sviluppare le proprie attività.

- 1) NON EQUITY JOINT VENTURE
- 2) EQUITY JOINT VENTURE

I principali contratti e l'alleanza tra imprese



NON EQUITY JOINT VENTURE:

- Joint Venture contrattuali
- Associazione in partecipazione
- Consorzio
- GEIE
- ATI
- Contratto di rete

I principali contratti e l'alleanza tra imprese



EQUITY JOINT VENTURE:

- Joint Venture societarie
- Acquisizioni