

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE  
DELLE IMPRESE ITALIANE  
SCHEMA OPERATIVO

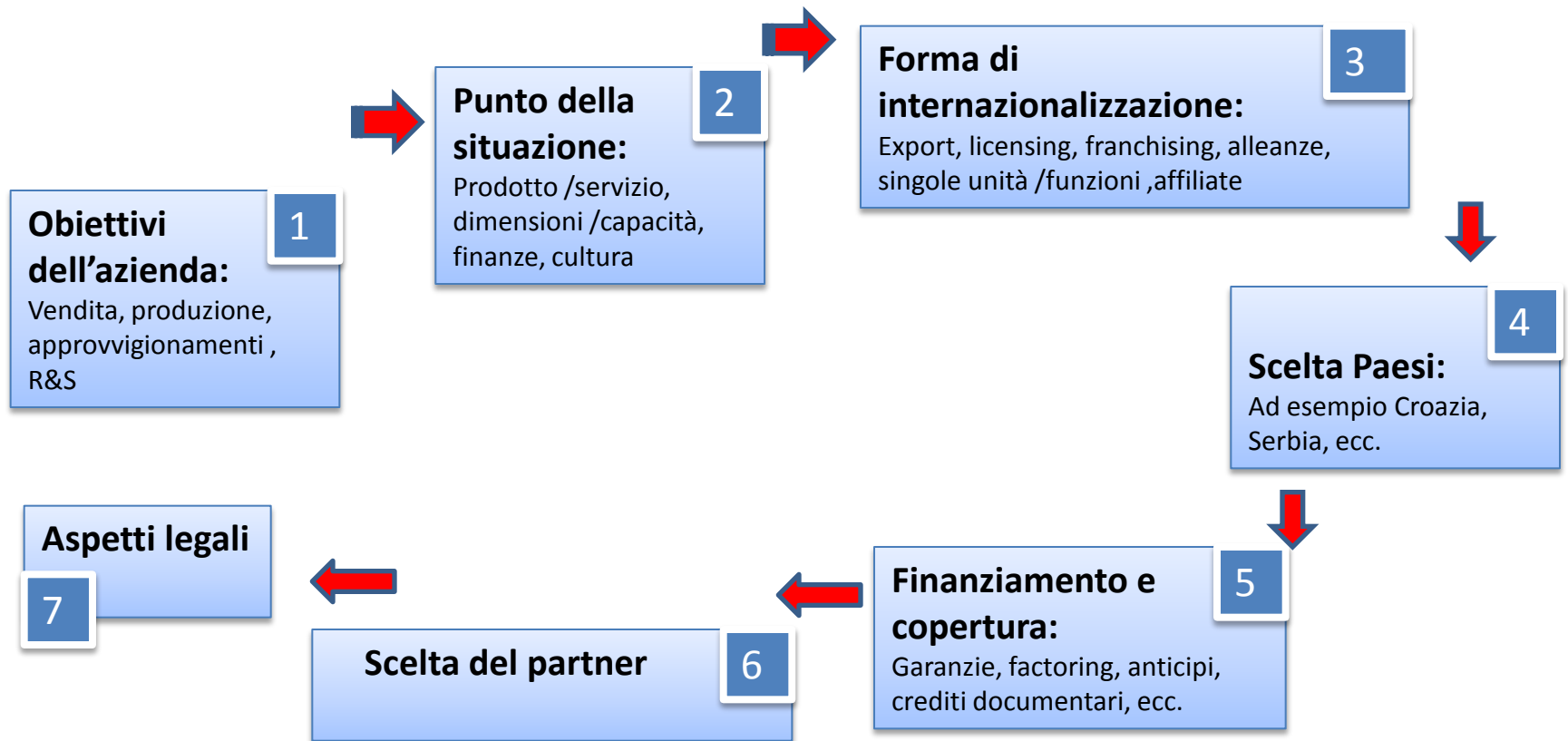
# Schema di strategie per l' internazionalizzazione

## Processo di internazionalizzazione

Il processo di internazionalizzazione consente di avere una panoramica completa dei fattori chiave, dei presupposti e delle eventuali lacune con cui potreste essere confrontati.

Per questo motivo è utile definire passo per passo i singoli elementi che compongono la strategia di internazionalizzazione che impone la scelta di chiari obiettivi da raggiungere.

# Strategia di internazionalizzazione



# Modelli di Business

Modello di internazionalizzazione progressivo

Export

Licensing,  
franchising

Alleanze, joint  
venture

Singole unità,  
funzioni all'estero

Affiliate all'estero

# Modelli di Business

- **Export**

Per poter esportare è consigliabile avere una sede nel paese in modo da poter vendere i propri prodotti o servizi all'estero, direttamente ai clienti o mediante partner di distribuzione stranieri.

I vantaggi legati all'export sono:

- Fabbisogno di capitale limitato
- Flessibilità
- Rischio contenuto

Gli svantaggi legati all'export sono:

- Rischio di cambio
- Formalità doganali
- Nessuna presenza in loco
- Nessuna vicinanza al cliente

# Modelli di Business

L'esportazione risulta essere una forma di internazionalizzazione giusta se volete muovere i primi passi verso il mercato estero, pur non avendo esperienza, oppure se non siete nelle condizioni o non desiderate rinunciare alla produzione nel vostro paese.

# Modelli di Business

- **Licensing:**

La licenza accorda al licenziatario un diritto di utilizzo, in genere relativo a un marchio, un brevetto o un diritto d'autore. Il contenuto della licenza può essere più ampio e prevedere, ad esempio, l'utilizzo dell'intero progetto commerciale di chi cede la licenza (licenziante).

La produzione è il campo in cui è più frequente la concessione di licenze.

I vantaggi sono:

- nessun impiego di risorse
- Rischio contenuto

Gli svantaggi sono:

- dipendenza del licenziante in termini di qualità e immagine
- Procedura non adatta a tutti i prodotti

Il licensing è la forma di internazionalizzazione che si applica in caso si abbia un prodotto eccellente, ma non si abbia la capacità di gestire in prima persona la sua espansione sul mercato internazionale.



# Modelli di Business

- **Franchising:**

Considera la vendita di merci e servizi sotto un marchio unitario da parte degli affiliati. L'affiliante (franchisor) trasferisce all'affiliato (franchisee) il diritto di utilizzo del marchio (licenza) ed il know-how che permette di presentarsi sul mercato con una identità di gruppo.

Ogni contratto di franchising include un contratto di licenza, ma non il contrario.

I vantaggi sono:

- Economie di scala
- Immagine unitaria
- Rischio contenuto
- Nessun impiego di risorse

Gli svantaggi sono:

- Grande onere di controllo e gestione (qualità)
- Deflusso di know-how
- dipendenza dall'immagine
- non adattabilità a tutti i prodotti

E' necessario disporre di un progetto commerciale con vantaggi di know-how e una certa attrattività a livello internazionale.

# Modelli di Business

- **Alleanze (Joint Venture):**

Le alleanze dette anche joint venture prevedono lo svolgimento di compiti concordati dai diversi partner in svariati ambiti, da quello di sviluppo, produzione e distribuzione al marketing e al personale.

Dal punto di vista legale la joint venture può partire da un gruppo di lavoro a tempo determinato per estendersi fino alle partecipazioni finanziarie incrociate o fondazione comune di imprese.

E' la formula che permette di contenere i rischi di un' attività all'estero rinunciando ad una parte della vostra autonomia.

I vantaggi sono:

- Economie di scala
- accesso a conoscenze di mercato e contatti
- contenimento del rischio

Gli svantaggi sono:

- rischio di perdita di know-how
- riduzione dell'autonomia e del potere decisionale

# Modelli di Business

- **Singole unità, funzioni all'estero (la delocalizzazione):**

Il trasferimento di singole unità o di funzioni dell'azienda all'estero può essere considerata nell'ottica di distribuzione dei prodotti o servizi in un paese o regione specifici, possono essere trasferite singole unità produttive o parti di back office.

La delocalizzazione di singole funzioni può essere la scelta corretta in caso di espansione all'estero per motivi di costo, per organizzare in proprio le proprie attività di esportazione nel paese o come primo passo per la costituzione di una affiliata.

I vantaggi sono:

- presenza nel paese scelto
- vicinanza al mercato
- rischio controllato
- nessuna limitazione per disposizioni doganali o vincoli di esportazione

Gli svantaggi sono:

- grande onere di coordinamento e controllo
- impegno di risorse

# Modelli di Business

- **Affiliata all'estero:**

La costituzione o acquisizione di un'affiliata all'estero consente di espandere la vostra struttura con un'azienda da voi controllata, autonoma dal punto di vista legale e capace di svolgere tutte le funzioni di un'impresa.

Per procedere in questa direzione è necessario disporre di approfondite conoscenze del mercato e di sufficienti risorse.

I vantaggi sono:

- vicinanza al mercato
- indipendenza
- immagine unitaria
- salvaguardia del know-how

Gli svantaggi sono:

- impegno di risorse

# Disclaimer

I testi e gli schemi utilizzati devono essere considerati unicamente quale esemplificazioni per le materie trattate dal relatore. Nessuna responsabilità legata ad una decisione presa sulla base delle informazioni qui contenute potrà essere attribuita al relatore o allo Studio, che restano a disposizione per ogni approfondimento o parere specifico.