Nuovi trend. Come cambiano gli strumenti dell'internazionalizzazione, dalla consulenza alle assicurazioni fino alle alleanze strategiche

# Cassetta degli attrezzi per Pmi globali

Aumentano le iniziative per valutare correttamente i rischi legati al cambio o prevenire le insolvenze

### POLIZZA DI CATEGORIA



O1 | Assicurare i crediti sui mercati di sbocco è cosa saggia. Meglio ancora se la polizza è di categoria, perché permette all'impresa cliente di risparmiare e di gestire online tutta la procedura. Una prassi nuova, quella di assicurare i crediti a breve con Sace, l'agenzia italiana di assicurazione dei crediti all'export, per intere categorie di imprese. Sace Bt è, infatti, la branca specializzata nella copertura rischi, offre polizze più vantaggiose se sottoscritte collettivamente, come la Multimarket glabale o la Multiproport poline

globale o la Multiexport online.
Di fatto, i settori chiave del made in Italy si stanno organizzando, specie sui mercati esteri, anche con questi mezzi di tutela dei propri crediti. Attualmente è in funzione quella siglata dall' Unione macchine agricole (Unacoma) che ha fatto da apripista con trecento imprese seguite, a ruota, dai calzaturieri dell'Anci che raggruppano altre 700 piccole e medie imprese molto caratterizzate dall'export. Dietro l'angolo, iniziano a profilarsi le aziende della galassia di Sistema Moda Italia, la federazione delle imprese del tessile per le quali il rischio legato alle dinamiche dell'export resta molto forte.

# **OPERAZIONI IN VALUTA LOCALE**



02 | Sempre più aziende svolgono operazioni in valuta locale grazie all'intervento di Sacecon un doppio

Il primo è legato al fatto che in contesto di credit crunch grazie all'intervento di Sace che garantisce l'impresa presso la banca locale se si può contare su finanziamenti meno coinvolte dalla stretta locale. Ad esempio Sace garantisce la banca cinese di certo meno colpita dalla crisi rispetto a un altro istituto europeo con la quale in Cina l'impresa può operare in maniera più spedita.

Il secondo aspetto è logistico: specie per società che hanno già un sito produttivo all'estero la garanzia prestata da Sace serve a evitare rischi di cambio. Nel caso in cui la società ha una controllata in Cina o Giappone, infatti, con t anto di bilanci in valuta locale, l'operazione realizzata in yen o renminbi è possibile grazie all'intervento di un istituto locale.

Sace inoltre con operazioni di questo tipo garantisce sia l'importatore sia l'esportatore, ad esempio nel caso di aziende cinesi che acquistano macchinari italiani o di aziende italiane che devono pagare fornitori cinesi.

# CONSULENZA SULLA CONTABILITÀ LOCALE



03 | La consulenza contabile è un fattore strategico da non sottovalutare. Avere il giusto sostegno per poter osservare la contabilità nel Paese con il quale si commercia o dove ci sono branch della stessa azienda si sta rivelando un elemento cruciale.

Certo l'assistenza legale è un elemento importante, dalla start up alla tipologia dei contratti fino all'importanza delle relazioni d'affari e alla costruzione di un rappresentative office, ma a detta delle aziende che stanno sbarcando o che hanno già messo un piede nei Paesi emergenti, la situazione si è molto complicata e non considerare la necessità di una consulenza sui profili fiscali, contributivi e quant'altro, inclusa, appunto, la contabilità, può essere un passo falso difficile da recuperare nel medio periodo. Quindi, la soluzione migliore sarebbe quella di chiedere anche un supporto di questo tipo. Un esempio? La complessa e innovativa normativa sull'Iva appena introdotta in Cina: ignorare o non calcolare per tempo i riflessi sull'azienda di modifiche di questo tipo può essere un errore difficile da recuperare in un secondo

#### ALLEANZE COMMERCIALI GLOBALI



**04** | La rete delle alleanze può essere un vantaggio competitivo notevole.

Alleanze commerciali strategiche allargate su diversi continenti finiscono per essere molto importanti, ben più della costituzione di una nuova azienda o di una filiale in loco.

Molto dipende, ovviamente, dalla natura dell'attività, tuttavia la strada dell'alleanza commerciale che in un secondo tempo può diventare anche produttiva in certi casi si rivela un forte volano verso l'internazionalizzazione.

Diventa anche determinante la gestione dei marchi coinvolti nelle alleanze commerciali: spesso la dimensione e la notorietà dei marchi stessi finisce per essere un elemento determinante per la penetrazione nei mercati di sbocco, una sorta di cavallo di Troia che amplifica le potenzialità dei partner senza portare alla perdita di valore delle aziende coinvolte.

Certamente è una strategia che, in parallelo, consente ad aziende di medie dimensioni di poter crescere, stranamente, di dimensioni, proprio attraverso una strategia di internazionalizzazione.

# COLLEGAMENTO ALLE RETI D'IMPRESA ALL'ESTERO



05 | Il collegamento con le reti dei distretti all'estero è un modo di procedere all'estero, in gruppo. Le pmi italiane hanno in sé un valore aggiunto notevole che può crescere ed essere potenziato attraverso la rete dei distretti dislocata all'estero.

Fenomeno antico (per le realtà presenti da più tempo all'estero) ma anche nuovo, visto che più di recente è nata una rete di oltre 200 raggruppamenti d'impresa che stanno allungando i terminali all'estero.

Una politica di espansione potrebbe anche percorrere la strada dell'ancoraggio alle realtà distrettuali collegate alle reti d'impresa italiane.

Per le aziende che tentano la strada

dell'internazionalizzazione, un problema molto serio è quello dei costi collegati alle infrastrutture o alla gestione ordinaria dell'azienda.

Un buon environment con servizi ad hoc può essere di sostegno alle aziende di piccole medie dimensioni. È però necessario verificare quali siano le opportunità presenti al momento in ragione delle necessità specifiche dell'azienda interessata e dell'area geografica di riferimento.

#### I CONSORZI ALL'EXPORT



06 | Si può pensare che il consorzio all'export sia uno strumento vecchio stile. Ma forse vale la pena di pensarci e di praticare questa forma di associazionismo economico.

Nonostante i problemi legati alla burocrazia e ai vincoli di varia natura previsti dalla legge, in certi settori tradizionali del made in Italy (agroalimentare, arredamento, tessile, abbigliamento, elettromeccanica e impiantistica) il consorzio è ancora uno strumento utile per sbarcare all'estero in forma associata. I consorzi all'export hanno contribuito a sostenere le piccole e medie imprese manifatturiere, rivelandone le potenzialità espansive e stimolandone l'innovazione, ma nella forma dei consorzi di secondo grado, che svolgono funzioni di consulenza legale, finanziaria, formazione professionale, centro studi, tenuta libri contabili, possono supplire alla necessità di far fronte a costi notevoli legati proprio all'internazionalizzazione dell'azienda, specie quelle di medie dimensioni. In più la formula permette di far fronte all'operatività in diversi paesi e continenti, evitando la dipendenza economica da una sola area geografica.