

The background of the entire page is an aerial photograph of a white commercial airplane on a runway. The plane is oriented diagonally from the top right towards the bottom left. A prominent red engine is visible on the upper wing. The runway surface is grey asphalt with yellow painted lines. A dark shadow of the plane is cast onto the runway below it.

**Servizi integrati
in ambito
internazionalizzazione**

L'importanza del processo di internazionalizzazione delle imprese Italiane nell'attuale contesto globale

Il complesso scenario globale, che presenta notevoli elementi di incertezza e crisi geopolitiche ed economiche, porta le aziende italiane a dover competere in modo efficace e strutturato sui mercati esteri ed essere preparate ad affrontare le possibili sfide e criticità.

È essenziale per loro essere vicino ai propri maggiori clienti per:

- garantire una presenza costante nel mercato estero di riferimento
- comprendere al meglio le necessità dei partner
- mettere a punto soluzioni studiate appositamente per cercare di soddisfare i loro bisogni.

La definizione di una strategia di espansione internazionale e dei canali commerciali da utilizzare è tuttavia molto complessa: risulta necessaria un'analisi interdisciplinare degli aspetti commerciali, fiscali, legali, amministrativi e doganali, affrontati in modo integrato con l'ausilio di consulenti esperti, dotati di provata competenza, capaci di raggiungere tutti i Paesi coinvolti nel processo di internazionalizzazione con un network di professionisti locali altrettanto competenti e capaci.

LE FASI DELL'ESPANSIONE SUI MERCATI ESTERI

▶ PRIMA FASE - Approccio commerciale indiretto

- Si tratta di una semplice esportazione di prodotti e servizi nei Paesi limitrofi, sia all'interno che all'esterno dell'Unione Europea.
- Già in questa fase può sorgere la necessità di ricevere assistenza in merito ad aspetti legali, fiscali e doganali.

▶ SECONDA FASE - Sviluppo di una rete commerciale

- La rete commerciale è composta da agenti, distributori e partner locali che iniziano a sviluppare i rispettivi mercati nazionali o regionali.
- In questo step è necessario valutare e ottimizzare gli aspetti doganali in funzione delle regole locali.
- È importante impostare queste prime fasi sulla base di una solida strategia industriale e commerciale, per adeguare la produzione ai nuovi ritmi di richiesta provenienti dai mercati esteri ed estendere i requisiti di compliance regolamentare ed amministrativa esistenti nelle varie giurisdizioni locali. Occorre inoltre sviluppare di pari passo la tutela dei diritti di proprietà intellettuale per asset immateriali come marchi e brevetti.

▶ TERZA FASE - Approccio commerciale diretto

- Prevede l'apertura di branch o consociate locali, possedute al 100% o condivise con partner locali.
- In questa fase, è cruciale dedicare, già in fase di pianificazione, un'attenzione particolare alla gestione dei flussi intra-gruppo ed alla regolazione dei flussi di capitale tra le varie consociate, ottimizzando l'impatto fiscale e doganale applicabile. Occorre inoltre rispettare gli obblighi, presenti nel mercato unionale, riguardanti la gestione del fine vita sia del prodotto che degli imballaggi.

L'offerta di BDO a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese italiane

Grazie alla significativa esperienza dei suoi professionisti, BDO è in grado di offrire un approccio interdisciplinare e integrato in grado di seguire ed assistere i propri clienti italiani nei loro processi di espansione all'estero, fornendo supporto in tutte le fasi della loro internazionalizzazione.

In particolare, il supporto riguarda gli ambiti:

- **LEGALE**
- **FISCALE**
- **DOGANALE**
- **REGOLAMENTARE**
- **AMMINISTRATIVO**
- **CONTABILE**
- **REGOLAMENTAZIONE RELATIVA AGLI IMBALLAGGI**
- **OPPORTUNITÀ DI INCENTIVAZIONE**

I professionisti italiani di BDO possono inoltre fare affidamento sull'esteso network della società all'estero, presente in ben 164 Paesi in tutto il mondo, che consente una corretta analisi e pianificazione legale e fiscale in relazione al Paese di destinazione e un'identificazione e valutazione delle opportunità di incentivazione e attrazione degli investimenti specifiche per ogni Paese, per supportare il cliente nella scelta dello Stato in cui investire.

CONTATTI:

BDO

Viale Abruzzi, 94
20131 Milano
Tel. 02 58 20 10

customs@bdo.it

BDO è tra le principali organizzazioni internazionali di servizi alle imprese.

Audit | Advisory | Tax | Law

BDO Italia S.p.A., società per azioni italiana, BDO Tax S.r.l. Stp, società tra professionisti, BDO Law S.r.l. Sta, società tra avvocati e BDO Advisory Services S.r.l., società a responsabilità limitata, sono membri di BDO International Limited, società di diritto inglese (company limited by guarantee), e fanno parte della rete internazionale BDO, network di società indipendenti. BDO è il marchio utilizzato dal network BDO e dalle singole società indipendenti che ne fanno parte.

© 2023 BDO (Italia) - Tutti i diritti riservati.

www.bdo.it

