

# Mercati esteri, per operare con successo alle aziende serve il super consigliere

18 Gennaio 2021, di **Massimiliano Volpe**

**Mercati esteri, per operare con successo alle aziende serve il super consigliere**

In un mondo sempre più globalizzato, la presenza di un'azienda sui mercati internazionali non è solo necessaria ma fondamentale. Espandersi al di fuori dei confini nazionali permette di accrescere notevolmente il proprio business, grazie alla possibilità di beneficiare dei trend economici in atto e delle specifiche opportunità che si manifestano, indipendentemente dall'andamento della congiuntura domestica, in differenti aree geografiche. Il processo di espansione all'estero non è però alla portata di tutte le imprese, che sono chiamate a valutare molteplici aspetti, prima, durante e dopo tale percorso. Per affermare la propria presenza all'estero l'azienda deve dotarsi di adeguate competenze e specifici consiglieri.

Ma come fare? Un aiuto per approcciare nuovi mercati nella maniera più consona può arrivare dalla società di consulenza [Affariesteri.it](#) che opera prevalentemente nei Paesi dell'ex blocco dell'Urss, nell'area dei Balcani e nell'area MENA.

"Osservando la nostra esperienza con le PMI, in media il 60% del giro d'affari viene realizzato al di fuori del mercato domestico. L'internazionalizzazione è quindi una forte leva alla crescita della società. Se guardo a 5 mercati ho 5 diverse opportunità di crescere" chiarisce **Carlo Russo, fondatore e amministratore delegato di Affariesteri.it**, azienda leader nel campo dell'internazionalizzazione e vincitore del premio Le Fonti Awards 2020 per la "Miglior strategia di Internazionalizzazione all'interno del CdA".

## Mercati esteri: come organizzare lo sbarco

L'ingresso nei mercati esteri è una delle decisioni più difficili da prendere per un'impresa, che sia di grandi dimensioni o una PMI. È richiesta infatti un'attenta valutazione di diversi aspetti che spaziano da quelli giuridici a quelli fiscali.

"Il primo passo che un'azienda deve compiere è quello di inserire all'interno del proprio consiglio di amministrazione, come consigliere indipendente, un **esperto di internazionalizzazione** che conosce i mercati internazionali ed è in grado di dare valore aggiunto e il giusto apporto alla società. In questo modo si evita che i CdA prendano delle decisioni importanti relative allo sviluppo estero o alle strategie di internazionalizzazione senza avere le adeguate competenze e conoscenze per farlo, e quindi senza riuscire a espandersi e orientare le proprie scelte ai mercati più adatti. Ogni paese ha le sue regole non scritte che è bene conoscere. Noi siamo in grado di trasmettere all'azienda la nostra esperienza per evitare di commettere errori sui mercati esteri" chiarisce Russo.

### ARTICOLI A

#### TEMA



Imprese, ristori risicati: 29 mld contro perdite superiori ai 240 mld



Gap digitale delle Pmi italiane e Recovery Fund. Strategie di business



Investire in startup: 10 consigli per puntare sul cavallo vincente e non bruciare capitale

### TREND

Imprese

61 CONTENUTI

"Il modo migliore, per garantire il successo dell'azienda – prosegue – è nominare un Consigliere Indipendente esperto di Internazionalizzazione all'interno del CdA, attraverso il quale fissare una strategia di medio periodo per definire l'ingresso in 1 o 2 diversi mercati. Essere parte attiva del CdA è molto importante per definire la strategia più corretta".

Nella prima fase viene preparato un business plan che prende in considerazione tutti gli aspetti strategici, finanziari ed economici del nuovo mercato di riferimento e le strategie più adeguate per approcciarlo: "I mercati non sono tutti uguali. Dopo avere realizzato l'analisi del mercato e aver elaborato un business plan dettagliato bisogna conoscerne le specifiche e adeguare i propri prodotti e servizi a quello specifico mercato. L'azienda deve fare il passo giusto secondo la propria gamba, non certo più lungo. E' proprio qui che la nostra esperienza entra in gioco".

## **Il ruolo del consigliere indipendente esperto di internazionalizzazione**

Grazie all'apporto del **consigliere indipendente**, l'azienda interessata a operare a livello internazionale è in grado di impostare la corretta strategia che poi verrà seguita dai manager sul campo con il giusto approccio commerciale e strategico.

"Solo aprendo la governance agli esperti del settore, consentendo loro di sedere nelle stanze dei bottoni delle imprese, il processo può risultare vincente. Con il nostro aiuto l'azienda risparmia tempo, denaro e risorse. Nelle diverse aree geografiche noi conosciamo gli interlocutori più adatti con il quale venire in contatto senza rischiare di incontrare le persone sbagliate, che oltre a far perdere tempo spesso si rivelano un'inutile perdita di risorse. In questo modo è possibile portare molto velocemente del fatturato in azienda" conclude Russo.