



Internazionalizzare la crescita

WARRANT
GROUP

AGRE⁹
INTERNATIONAL

La globalizzazione come possibile via di uscita dalla crisi

L'individuazione e il posizionamento in nuovi mercati internazionali può diventare, specialmente in questo periodo di grave crisi economica, un efficace mezzo per far fronte alle difficoltà che le imprese si trovano a fronteggiare. Se da un lato, infatti, la globalizzazione ha contribuito ad aggravare le difficoltà economiche rendendo più accesa la competizione su scala internazionale, dall'altro rappresenta anche la soluzione per uscirne, per captare la ricchezza delle economie in crescita, ridurre i costi di produzione e allargare l'orizzonte del proprio business mediante l'accesso a nuovi mercati. Non più una visione centrata unicamente sul concetto di export, ma una vera e propria strategia di internazionalizzazione. "Per avviare un'impresa industriale o commerciale in un altro Paese - ha commentato Elisa Castagna, senior consultant di Agrè International - Warrant Group Srl - è fondamentale conoscere il contesto socio-culturale, organizzativo, il quadro normativo e le opportunità del territorio, oltre che avvalersi di partner affidabili e professionali, indispensabili per sviluppare attività in loco. Bisogna considerare il mercato globale come un'opportunità per ottimizzare i propri costi e per aprire nuovi mercati, allargando l'orizzonte competitivo, abbandonando le logiche di protezione e di rendita locale che hanno consentito la nascita e la crescita delle nostre imprese, soprattutto nei distretti". Agrè-International si dedica all'internazionalizzazione assistendo l'azienda nello sviluppo commerciale e nell'insediamento produttivo al fine di migliorarne la redditività complessiva e favorirne la crescita: la società opera prevalentemente in India, la più grande democrazia del mondo, dove



Elisa Castagna

PH: WARRANT GROUP

ha concentrato investimenti e risorse con la presenza stabile di professionisti italiani e locali di formazione internazionale. "A Mumbai - prosegue Elisa Castagna - possiamo contare sulle capacità della nostra controllata Agrè Corporate Advisor. Con il nostro team di professionalità multiculturali e altamente qualificate siamo in grado di assicurare una consulenza che parte dall'analisi del mercato per poi affiancare le imprese clienti in tutte le successive fasi operative, dalla ricerca di qualificati partner locali alla realizzazione di studi di fattibilità, selezione della best location, stesura del business plan, fino all'avviamento vero e proprio dell'iniziativa imprenditoria-

le. È il caso di Morando Spa, l'azienda piemontese nata nel 1955 come prima produttrice in Italia ed è oggi leader nel mercato nazionale del pet food. Il nostro lavoro è stato quello di assistere il 'first landing' di Morando in India, visto che l'azienda non era interessata a contatti sporadici e occasionali nel subcontinente, ma puntava a identificare un partner commerciale con il quale avviare una penetrazione pianificata e strutturata. E l'India, grazie a questa visione strategica, si è rivelata un terreno fertile su cui porre le basi per la distribuzione e in futuro la produzione di alimenti per cani e gatti".

-S.Z.