

Come aprire un'impresa in Italia e vendere all'estero

di [Redazione](#)

Publicato il 22 Maggio 2024

Per tanti imprenditori che lavorano online è fondamentale raggiungere clienti esteri e non solo italiani. Quali sono i passaggi per aprire un'azienda in Italia e vendere on line all'estero? Quali sono gli ostacoli software e fiscali da superare?

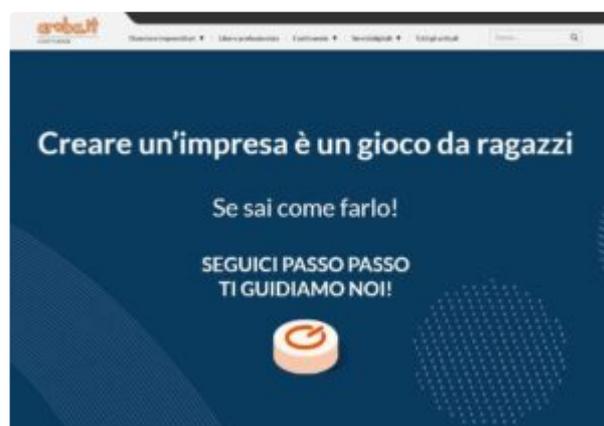
Se vuoi far crescere la tua impresa, operi online e vuoi raggiungere un pubblico sempre più ampio, aprirti al mercato internazionale con la **vendita all'estero** dei tuoi prodotti o servizi è un passo fondamentale che dovresti prendere in considerazione. **Esportare** i tuoi prodotti o servizi ti permette infatti di ampliare il bacino d'utenza, aumentare il fatturato e diversificare il rischio. Tuttavia, per operare in modo sicuro e legale è essenziale conoscere la **normativa applicabile** e i necessari **adempimenti fiscali**. Ma quindi, **come far crescere la tua impresa oltre i confini nazionali?**

Scegli il mercato estero di destinazione

Prima di tutto, scegli il mercato (o i mercati) a cui vuoi rivolgerti. Per individuare i mercati esteri più adatti al tuo prodotto o servizio fai un'**analisi** approfondita:

- della **dimensione del mercato** e della potenziale domanda per il tuo prodotto o servizio in base alla popolazione, al PIL e al tasso di crescita di quel mercato,
- della **facilità di fare affari** in quel Paese, in base a normative e procedure doganali, stabilità politica e trasparenza del sistema economico,
- del **ritorno sull'investimento (ROI)**, attraverso una stima dei costi di ingresso e di gestione in quel mercato, confrontati con le entrate potenziali e il profitto marginale,
- delle caratteristiche culturali e linguistiche locali, per creare le tue **buyer personas** in modo accurato.

Conoscere la **cultura**, la **lingua** e le **abitudini** locali è essenziale per adattare la tua comunicazione, offrire un'esperienza di acquisto "**localizzata**", fruibile e naturale, e aumentare così la fiducia e la



fidelizzazione del tuo nuovo pubblico. Puoi raggiungere questo obiettivo attraverso:

- **traduzioni accurate e culturalmente sensibili**, assicurandoti che tutti i tuoi contenuti siano tradotti correttamente e adattati al contesto culturale del mercato di riferimento,
- **adattamenti contenutistici** che tengano conto delle caratteristiche del mercato locale,
- **metodi di pagamento e spedizione** sicuri e affidabili, e adeguati alle abitudini del pubblico di destinazione,
- un **servizio clienti** efficiente, pronto a comunicare nella lingua locale.

Naturalizzare l'esperienza di acquisto ti permette di dimostrare **attenzione e rispetto** verso il tuo nuovo pubblico, così aprendo la strada al successo del tuo business anche fuori dall'Italia. Inoltre, esamina attentamente la **normativa del Paese di destinazione**, per quanto riguarda per esempio il commercio internazionale, la tutela dei consumatori, la concorrenza, la protezione dei dati personali, la sicurezza (con le relative possibili limitazioni alla vendita di determinate categorie di prodotti). Da questo punto di vista, **vendere all'interno dell'UE** è sicuramente più semplice, grazie all'esistenza di un quadro normativo comune. Tuttavia, non sottovalutare le specificità e i vincoli che ogni singolo Stato membro può comunque aver applicato.

I vantaggi del *Made in Italy*

Conquistare il mercato internazionale non è un'impresa facile, ma il "*Made in Italy*" costituisce un vantaggio competitivo innegabile, grazie al fascino che il nostro Paese esercita ancora oggi nel mondo in termini di **qualità, stile e originalità**. Si tratta quindi di un valore aggiunto riconosciuto e apprezzato, ma che tuttavia da solo non è più sufficiente: per affermarti nel mercato globale, dovrai infatti offrire anche una **piattaforma** di vendita online **chiara e sicura**, e un **servizio clienti** impeccabile.

Scegli la piattaforma di e-commerce più adatta

Ecco alcuni aspetti da tenere in considerazione per scegliere la piattaforma di e-commerce più adatta alle tue esigenze e al mercato di destinazione:

- **semplicità e flessibilità**: la piattaforma deve essere intuitiva e permetterti di apportare modifiche facilmente, anche in autonomia, in particolare se prevedi di espanderti in nuovi mercati, con lingue e culture diverse;
- **costi e scalabilità**: scegli una piattaforma che può crescere con il tuo business e adattarsi alle tue esigenze, e opta per piani tariffari flessibili, evitando di investire fin da subito in software molto costosi;
- **funzionalità**: individua le funzionalità per te indispensabili e da includere nella piattaforma;

- **sicurezza e affidabilità:** un sistema di pagamento integrato che accetta diverse valute e garantisce la sicurezza dei dati permette alla clientela di acquistare serenamente, senza timori di truffe o furti di identità.

Vendita all'estero: i principali adempimenti fiscali

Nella **vendita all'estero** è essenziale sapere qual è il **regime fiscale applicabile**, che cambia a seconda del **Paese di destinazione** e della **natura dell'acquirente** (B2B o B2C). Nella vendita **B2C** (*business-to-consumer*):

- si applica l'IVA del Paese di destinazione, se l'acquirente risiede **all'interno dell'UE**,
- si applica l'IVA italiana, se l'acquirente risiede **fuori dall'UE**.

Nella vendita **B2B** (*business-to-business*):

- l'IVA non si applica, se l'acquirente ha sede **in UE**,
- l'IVA non si applica, se l'acquirente ha sede **fuori dall'UE**, e i costi di sdoganamento sono a suo carico.

Dal punto di vista delle **spedizioni**:

- se **spedisci dall'Italia**, devi applicare il **regime OSS** (One Stop Shop), e quindi l'IVA da versare dipende dal valore delle vendite,
- se spedisci i tuoi prodotti in dropshipping **dal Paese produttore**, devi applicare il **regime IOSS** (Import One Stop Shop), e quindi l'IVA da versare non dipende dal valore delle vendite.

Infine, ulteriori adempimenti riguardano:

- l'iscrizione della tua partita IVA al **VIES** (Vat Information Exchange System), il **sistema elettronico di scambio di dati sull'IVA**, che è obbligatoria se vendi **all'interno dell'UE** e in **Irlanda del Nord**,
- la richiesta all'agenzia delle dogane del **numero di registrazione e identificazione degli operatori economici** (EORI), necessario per le dichiarazioni doganali di esportazione se vendi **fuori dall'UE**.

Vendita all'estero: i principali adempimenti informativi

Oltre agli adempimenti fiscali, la vendita all'estero comporta anche importanti **obblighi informativi**. Per garantire la **protezione dei dati personali**:

- fai riferimento al **GDPR**, se vendi **all'interno dell'UE**,
- rispetta le normative specifiche del Paese di destinazione, se vendi **fuori dall'UE**.

Dedica una parte del tuo e-commerce ai **termini d'uso** e ai **diritti e obblighi** delle parti, in particolare a:

- termini di pagamento e spedizione,

- modalità di esercizio del diritto di recesso,
- foro competente in caso di controversie.

Informati con attenzione anche sulla **normativa a tutela dei consumatori** del mercato di riferimento: ogni Paese ha le sue leggi, che possono essere anche molto diverse tra loro, soprattutto al di fuori dell'UE. Se vuoi espandere la tua attività all'estero e vendere i tuoi prodotti o servizi a un pubblico globale, ti consigliamo di adottare un approccio strategico meticoloso. Studia in modo approfondito il **mercato di destinazione**:

- assicurati di essere in regola con le **normative** del Paese in cui vuoi operare,
- informati sul **contesto socio-culturale**, sulle abitudini e le preferenze del tuo target di riferimento.

Metti a punto un'efficace **strategia di localizzazione**:

- **personalizza** e adegua la tua offerta alle esigenze e ai gusti del pubblico locale,
- **traduci e adatta** i tuoi contenuti in modo accurato e culturalmente sensibile,
- offri un **servizio clienti** veloce e preparato, che sa comunicare nella lingua locale,
- seleziona i **canali di vendita più popolari** e in linea con le abitudini di acquisto del tuo pubblico.

Oltre a questo, assicurati di offrire un'**esperienza di acquisto sicura**, fruibile e trasparente. Una **preparazione adeguata** e una **strategia ben definita**, focalizzata sull'adattamento alle specificità del mercato di destinazione, ti permetteranno di superare le sfide e cogliere le opportunità offerte dal mercato internazionale.

Scopri tutto quello che c'è da sapere su questo e tanti altri argomenti sulla creazione di una nuova impresa su [costituende.it](https://www.commercialistatelematico.com/costituende)

Redazione Mercoledì 22 maggio 2024