

# Creació i gestió de filials: aspectes operatius

Ponents:

Pol Fontquerni, Advocat especialitzat en M&A Internacional, DS AVOCATS

François-Eric Perquel, CEO de Biznelp

# Internacionalització vs. exportació puntual

- Internacionalitzar no és el mateix que vendre productes en un altre país.
- Maneres d'accedir a un mercat:
  1. Exportacions puntuals
  2. Distribuïdor local sense supervisió
  3. Distribuïdor local amb supervisió
  4. Presència pròpia local
- Implantació directa: el següent nivell de control. Pot dur-se a terme mitjançant:
  1. NewCo (filial o joint venture)
  2. Adquisició parcial o total

# Com evitar que la internacionalització sigui més complicada que operar al país d'origen

- Preparar-se bé per desenvolupar el negoci internacional:
  1. Comprendre el marc legal i fiscal local.
  2. Identificar distribuïdors o socis estratègics.
  3. Planificar la logística.
  4. Atendre els aspectes duaners (empreses que ofereixen productes).
- Importància del expertise local:
  1. Finestreta única legal
  2. Pont pràctic i cultural: anticipar formalitats
  3. Assessorament continu, no només en el soft landing, sinó durant tota la vida de la filial.

# Reptes de la presència a l'estranger

- Estabilitat de l'equip de suport, especialment en períodes de crisi (pandèmies, geopolítica, inflació de costos)
- Compliment regulatori i representació local
- Optimització mitjançant la delegació de gestió

## Conclusió

- Qualsevol filial o presència a l'estranger requereix suport especialitzat.

La combinació d'assistència legal i gestió operativa garanteix compliment, eficiència i control de riscos. Internacionalitzar no és vendre a fora, sinó formar part activa del mercat global amb estructura i visió a llarg termini.



**¡ Moltes gràcies!**

François-Eric Perquel – [feperquel@biznelp.com](mailto:feperquel@biznelp.com)  
CEO



Pol Fontquerni – [pol.fontquerni@ds-ovslaw.com](mailto:pol.fontquerni@ds-ovslaw.com)  
Advocat especialitzat en M&A Internacional

