



Consiglio Nazionale  
dei Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili



ORDINE  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI  
CONTABILI



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI BRESCIA



## GIORNATA 2

LA PIANIFICAZIONE E LA GESTIONE AMMINISTRATIVA DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE E LA  
STRATEGIA PER L'INGRESSO NEI MERCATI



Relatori:

1) Il Business Plan: definizione degli obiettivi strategici ed economico-finanziari. Il monitoraggio periodico dei risultati tramite il controllo di gestione

*dott. Luca Savino, Odcec di Milano*

2) Le fasi del processo di internazionalizzazione e il ruolo dei partner locali nei paesi target. L'intervento di un Temporary Export Manager in un processo di internazionalizzazione e opportunità di investimento

*dott. Roberto Corciulo, Odcec di Udine*

3) Case history sul business plan aziendale

*dott. Marco Astori, Odcec di Brescia*

# Mi presento brevemente



Andrea Volpe, commercialista in Udine

- Presidente Commissione Internazionalizzazione Ordine di Udine, Componente della Commissione di Studio “Internazionalizzazione delle Imprese e rapporti con AICEC” del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili.
- I.B.A da oltre vent’anni segue mercati Europei ed Asiatici in particolare Cina, Vietnam ed India
- Senior Consultant della società di consulenza internazionale Dezan Shira & Associates con uffici in Asia

# Il processo di internazionalizzazione



Il passaggio da un contesto aziendale nazionale ad uno internazionale comporta un cambiamento radicale delle attività manageriali.

In ambito internazionale il vantaggio competitivo è dato non solo dalle risorse e competenze interne, ma anche dalle condizioni del mercato straniero in cui si andrà ad operare.

È perciò necessario che il management e i professionisti abbiano piena consapevolezza delle opportunità e delle minacce che riserva l'ambito internazionale.



## **Assetto istituzionale:**

Presenza manager esterni dotati di competenze tecniche

## **Assetto patrimoniale:**

Aziende capitalizzate, disponibilità o propensione alla ricerca di capitali necessari per finanziare l'internazionalizzazione

## **Assetto organizzativo:**

Strutture organizzate con risorse umane formate e preparate per internazionalizzazione.

Capacità di delega da parte dei responsabili



- ✓ Per lo sviluppo di studi di mercato e di settore
- ✓ Per visitare fiere, ricercare distributori, valutare una strategia commerciale efficiente (Investimento diretto? Ricerca partner? Rete di aziende?)
- ✓ Per studiare le risorse finanziarie
- ✓ Per predisporre il Business Plan finanziario ed economico
- ✓ Per analizzare i rischi fiscali e contrattuali (es. Transfer Pricing)
- ✓ Per scegliere le risorse tecniche e manageriali della società controllata
- ✓ Per controllare le attività della filiale: audit e controllo di gestione

