

Guida al lettore

Il libro che state per leggere o consultare ha un taglio da manuale tecnico-operativo che nasce dall'esperienza sul campo e si presta quindi a essere letto anche per singoli capitoli, come strumento di approfondimento su aspetti specifici.

I vari argomenti di questo lavoro sono tuttavia inseriti in un percorso metodologico-didattico che mira a dare una visione d'insieme dei temi rilevanti e dei rischi che si possono incontrare nel corso del processo di internazionalizzazione delle aziende.

L'enfasi è posta sulle sfide che devono affrontare le imprese che escono dagli angusti confini domestici; quindi in primo luogo (Capitolo 1) sono descritti i principali attori governativi, intergovernativi, bancari, assicurativi e altri attori privati che calcano la scena del commercio internazionale e che entreranno a vario titolo nei diversi temi oggetto dei successivi capitoli.

Il processo di internazionalizzazione offre opportunità spesso irrinunciabili, ma espone le aziende a rischi nei confronti dei quali occorre non farsi trovare impreparati.

Il rischio paese è la prima tipologia di rischio a essere trattata (Capitolo 2), proprio perché tipica del processo di internazionalizzazione, seguita dal rischio controparte (Capitolo 3), che nel commercio estero assume caratteristiche sue proprie e che richiede conseguenti modalità di gestione diverse da quelle tipiche del mercato domestico. Sono quindi trattate le varie dimensioni di queste tipologie di rischio, le modalità della loro gestione e mitigazione sia attraverso strumenti contrattuali (Capitolo 4), sia mediante strumenti finanziari e assicurativi (Capitoli 5 e 6).

Successivamente il focus si sposta sul rischio di liquidità e sulla necessità di finanziare la crescita all'estero sia in relazione a semplici esportazioni, sia con riguardo a veri e propri insediamenti in altri paesi (Capitolo 7). Parti-

colare attenzione viene posta sul processo di pianificazione finanziaria, sulla negoziazione con le banche, sulla scelta degli strumenti finanziari adeguati, sulle misure di sostegno alle esportazioni e allo sviluppo internazionale.

Infine, sono trattati in sequenza il rischio di tasso di cambio (Capitolo 8), di tasso d'interesse (Capitolo 9) e di prezzo (commodity) (Capitolo 10) illustrando come misurare l'esposizione agli stessi, quali sono gli strumenti atti a mitigare/annullare i rischi o a cogliere opportunità di trading, quali le controparti con cui porli in essere e che cosa occorre per lavorare con queste ultime. Dato il taglio fortemente operativo del libro, sono analizzate e poste a confronto diverse strategie di risk management e diversi modelli operativi di copertura o arbitraggio, descrivendo la modalità di formazione del prezzo e l'efficacia degli strumenti impiegati.

Questo libro vuole quindi essere una guida operativa a beneficio di aziende e professionisti che affrontano la sfida dell'internazionalizzazione, offrendo loro contenuti tecnici e gestionali di immediata fruibilità. Ulteriori approfondimenti sono disponibili in formato digitale online, insieme all'indicazione dei riferimenti più significativi per i necessari aggiornamenti nel tempo presso gli enti che supportano la crescita internazionale delle imprese.

Ringraziamenti

Numerose sono le persone alle quali desideriamo esprimere gratitudine per il supporto ricevuto nella stesura di questo lavoro.

Senz'altro un ringraziamento particolare va a Paolo Carmosino, Executive Vice President Eni, per i suoi preziosi suggerimenti grazie ai quali è stato possibile dare un'impostazione più organica all'opera e arricchirla di contenuti.

Un pensiero riconoscente anche a Maurizio Dallochio, professore di Finanza aziendale presso l'Università Bocconi di Milano e *past dean* di SDA Bocconi School of Management, il cui continuo incoraggiamento è stato di sostegno alla scrittura di questo libro.

Gli autori desiderano manifestare la loro riconoscenza anche a Maurizio Sala, Chief Planning and Controlling Officer Pirelli, e a Manuel Mazzoni Ceranelli, Vice President in Structured Export Agency Finance Citibank Londra, per il grande supporto ricevuto.

Ma il debito di riconoscenza maggiore è verso le nostre famiglie per la pazienza e comprensione nonostante il tempo loro sottratto per completare questo lavoro.