

<a href="#">TimeSheet</a> Vai ➔	<a href="#">Registro Analisi</a> Vai ➔
<a href="#">Gestra</a> Vai ➔	<a href="#">InOrdine</a> Vai ➔
<a href="#">Econs PTT</a> Vai ➔	<a href="#">Qualifica Fornitori</a> Vai ➔
<a href="#">Note Spese</a> Vai ➔	<a href="#">Arxivar</a> Vai ➔
<a href="#">SharePoint</a> Vai ➔	<a href="#">Gisco</a> Vai ➔
<a href="#">LargeMail</a> Vai ➔	<a href="#">WebMail</a> Vai ➔
<a href="#">Barracuda</a> Vai ➔	<a href="#">EXIT</a> Vai ➔



Il Dott. Giuseppe (Joe) Santangelo, Foreign Activities Manager di Petrotecnica, è stato invitato da REMTECH a tenere una lezione sul tema dell'internazionalizzazione dell'impresa, a partire dal suo libro "Export Management. Manuale di internazionalizzazione d'Impresa".

Joe Santangelo, infatti, affianca alla sua attività professionale principale, anche la docenza universitaria e la pubblicazione di testi di vario argomento.

In questo contesto, si tratta di un volume di 600 pagine pubblicato nel 2016 dall'editore Bonfirraro, già presentato al Salone di Torino nello scorso maggio, che tenta di spiegare cosa significhi veramente "internazionalizzare" un'Azienda, quali siano le cause (esterne) e i motivi (interni) che spingono un imprenditore a cercare altri mercati e quali siano le differenze fondamentali tra la produzione di un bene e l'erogazione di un servizio, magari ad alto contenuto tecnologico, nel processo di internazionalizzazione.

Un focus del libro è dedicato alle PMI che costituiscono senza dubbio il tessuto economico e sociale del nostro Paese e che hanno bisogno di adottare strategie nuove per rendersi competitive al di fuori dei confini nazionali.

Il manuale scritto da Joe Santangelo si propone di fornire suggerimenti operativi e cerca di dotare il lettore degli strumenti per inquadrare ogni fase, problematica, piano o semplicemente ogni relazione, alla luce di un quadro organico che tocca buona parte degli aspetti che ineriscono al processo di Export e Internazionalizzazione dell'Impresa.

In deroga ai tradizionali manuali accademici di strategia di internazionalizzazione, il testo non prevede una ripartizione in "aree", ma si prefigge di guidare l'attenzione del lettore dal momento del concepimento (idea di internazionalizzazione) a quello dell'incasso, dopo l'emissione della prima fattura in un Paese estero.

a corredo di ogni approfondimento vengono affrontati gli aspetti più critici e rischiosi di ogni fase, cercando di adottare in ogni caso un approccio pragmatico. Laddove risulta utile, viene riportato anche uno schema esemplificativo che raccomanda: Piano di Azione, Valore di Investimento, Tempistiche.

Questo testo riflette una consapevolezza di fondo sulle difficoltà delle PMI ad aprirsi a mercati più vasti con risultati soddisfacenti, a fronte di una globalizzazione economica che impone livelli crescenti di competitività globale.

Il manuale di Santangelo indirizza ad avviare progetti di internazionalizzazione che originino da scelte strategiche calibrate alla realtà aziendale, al Mercato obiettivo, alla natura dell'offerta, alle prerogative finanziarie del soggetto che internazionalizza.