



20 Novembre 2024 – Milano

TCA nazionale – Sinergie dei fondi

L'importanza dell'internazionalizzazione

David Doninotti



UNIONE EUROPEA

Erasmus+
Arricchisce la vita, apre la mente.



Ministero dell'Istruzione
e del Merito

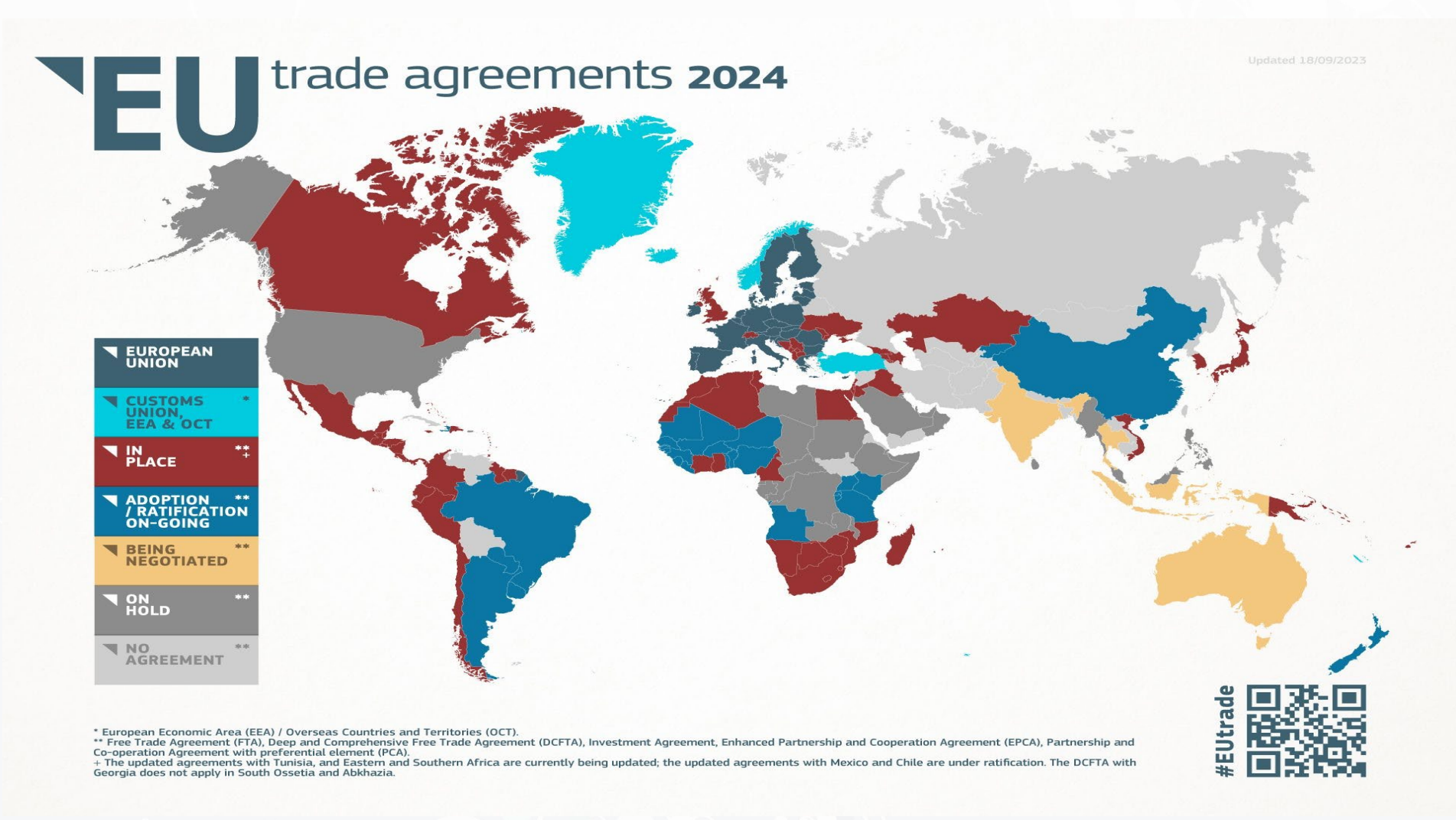


Ministero dell'Università
e della Ricerca

L'importanza dell'internazionalizzazione

- **L'importanza dei mercati internazionali per l'Italia e la Lombardia**
- **Una definizione di internazionalizzazione**
- **L'importanza delle risorse umane nei processi di internazionalizzazione**





Lo scenario geo-economico internazionale

- Instabilità geo-politica internazionale
- Regionalizzazione e diversificazione dei mercati
- De-globalization: Reshoring, Nearshoring, Friendshoring
- Digitalizzazione e sostenibilità
- Export Italiano 2023 stabile: 626 mld €
- Bilancia commerciale negativa nel 2022, positiva nel 2023
- Incremento delle barriere al commercio internazionale (Protezionismo, logistica, trasporti, barriere non tariffarie, certificazioni, sanzioni, ecc.)
- 448 nuove barriere tariffarie registrate nel 2022 per le aziende europee (prevalentemente in Paesi come Cina, Brasile, India, USA)
- Crescita export 2024 modesta – Crisi Germania e incognite Cina e USA



Tavola 20 Esportazioni di merci delle regioni italiane

Valori in milioni di euro, variazioni e pesi in percentuale

Ripartizioni e regioni	Valori	Var. %	TCMA %	Peso % sul totale delle regioni italiane				
	2023	2023/2022	2023/2019	2014	2020	2021	2022	2023
Italia nord-occidentale	238.740	2,4	7,0	40,6	37,6	38,0	37,9	38,7
Piemonte	63.756	7,3	8,0	10,9	9,5	9,7	9,7	10,3
Valle d'Aosta	751	-21,5	1,7	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1
Lombardia	163.574	0,8	6,4	27,8	26,4	26,6	26,4	26,5
Liguria	10.659	0,8	10,7	1,8	1,6	1,5	1,7	1,7
Italia nord-orientale	198.791	-0,8	6,2	32,2	33,5	33,7	32,6	32,2
Trentino Alto Adige	12.257	3,5	7,7	1,8	2,0	2,0	1,9	2,0
Veneto	81.955	-0,3	5,9	13,9	13,9	13,8	13,4	13,3
Friuli-Venezia Giulia	19.112	-13,6	5,4	3,1	3,3	3,5	3,6	3,1
Emilia-Romagna	85.466	1,6	6,4	13,4	14,3	14,3	13,7	13,8
Italia centrale	111.826	-3,1	6,3	16,9	18,7	18,3	18,8	18,1
Toscana	57.061	4,7	7,2	8,1	9,4	9,3	8,9	9,2
Umbria	5.608	-3,5	6,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Marche	20.058	-12,3	13,2	3,2	2,5	2,5	3,7	3,2
Lazio	29.100	-9,7	1,2	4,7	5,9	5,6	5,2	4,7
Mezzogiorno	68.334	2,9	8,2	10,3	10,1	10,0	10,8	11,1
Abruzzo	10.066	13,6	3,7	1,8	1,9	1,7	1,4	1,6
Molise	1.224	21,0	12,9	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	22.207	29,2	15,8	2,4	2,7	2,6	2,8	3,6
Puglia	10.139	1,2	3,1	2,1	1,9	1,7	1,6	1,6
Basilicata	2.985	5,4	-3,5	0,3	0,8	0,6	0,5	0,5
Calabria	879	22,7	16,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sicilia	14.028	-16,6	10,2	2,5	1,7	2,1	2,7	2,3
Sardegna	6.803	-24,2	4,7	1,2	0,8	1,1	1,5	1,1
Totale regioni	617.690	0,4	6,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dati non ripartibili	8.514	-21,2	17,6					
Totale	626.204	0,0	6,9					

International Trade

International Trade: (Source: WTO)

+ 3.6% 2017
+ 3.4% 2018
+ 3.2% 2019
- 5.3% 2020
+ 8.0% 2021
+ 3.0% 2022
- 1.2% 2023
+ 2.6% 2024
+ 3.3% 2025

Italian quota on world export (Source: ICE/ISTAT)

2023	2.84%
2022	2.65%
2021	2.71%
2020	2.90%
2019	2.84%
2018	2.80%
2017	2.90%
2016	2.90%
1999	3.82%

Le imprese esportatrici italiane

Source: ICE / ISTAT 2023

137,005 imprese
italiane esportatrici
(37% circa imprese
non manifatturiere)

- 988 rispetto a 2022

Più di 200,000 aziende italiane importatrici

Solo circa 10.000 aziende superano i 5 mln di fatturato estero

Più di 100.000 aziende esportano meno di 750.000 Euro all'anno

Internazionalizzazione

E' un processo di espansione dell'azienda attraverso una **presenza stabile** sui mercati esteri

Non significa solo esportazione o importazione

E' necessario **internazionalizzarsi** per poter **competere** nel mercato globale (più Paesi, più clienti, più fornitori, più concorrenti)

E' necessario **definire una propria strategia** di internazionalizzazione

Internazionalizzazione

Per operare con l'estero con successo è necessario impostare una seria strategia aziendale di internazionalizzazione

Non può essere una attività residuale dell'azienda, tentativi sporadici difficilmente portano a risultati

Attendarsi risultati a medio/lungo termine

Dedicare risorse umane competenti con mindset internazionale

La figura dell'Export Manager

IL MANAGER ESPERTO IN PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il profilo del Manager per i processi di internazionalizzazione è stato inserito nel Quadro Regionale degli standard professionali di Regione Lombardia il 17 gennaio 2018

Norma UNI 11823/2021 EXIM MANAGER

Ad oggi circa 50 professionisti certificati in Italia



**IMIT – Italian Managers for International Trade è
l'associazione di riferimento per i professionisti del settore**

WWW.ASSIMIT.IT

IL MANAGER ESPERTO IN PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il manager per i processi di internazionalizzazione si occupa di impostare e sviluppare la strategia e le attività dell'azienda sui mercati internazionali, siano esse di carattere commerciale (export management, import management, E-commerce) o produttivo e che possono esplicitarsi attraverso una presenza stabile nei Paesi obiettivo.

La figura opera a livello decisionale medio/alto nell'ambito del management aziendale, o affiancando lo stesso quale figura consulenziale, e prevede la conoscenza generale delle tecniche legate al commercio internazionale e la capacità di gestire in termini di problem solving e pianificazione le attività sui mercati esteri, indipendentemente dal settore merceologico.

L'ottima conoscenza della lingua inglese e la conoscenza di una seconda lingua sono prerequisiti per il ruolo.



La figura dell'Export Manager

IL MANAGER ESPERTO IN PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE



Conoscenze

- Elementi di marketing internazionale
- Comunicazione aziendale
- Elementi di comunicazione digitale
- Processi organizzativi di convegni/fiere
- Elementi business negotiation
- Elementi di cultural awareness



Abilità

- Utilizzare la lingua inglese per i normali interscambi di lavoro anche di tipo tecnico
- Applicare tecniche di negoziazione
- Applicare tecniche di pianificazione delle attività
- Applicare tecniche di organizzazione di eventi promozionali all'estero
- Applicare tecniche di segmentazione della clientela

La figura dell'Export Manager



TEMPORARY EXPORT MANAGER



Figura professionale relativamente nuova che si è imposta negli ultimi anni anche grazie ai bandi di finanziamento sull'internazionalizzazione



Di norma è un professionista/consulente che affianca l'azienda nel processo di internazionalizzazione in modo temporaneo per un lasso di tempo limitato



Specializzazione per settore e/o **area geografica** (Expat – Professionisti italiani residenti all'estero)

20 Novembre 2024 – Milano

TCA nazionale – **Sinergie dei fondi**

Grazie

AICE – Associazione Italiana Commercio Estero

Corso Venezia 47 – 20121 Milano

aice@unione.milano.it

Tel. 02 7750320/1

fax 02 7750329