


sfoglia le notizie 

Newsletter Chi siamo

METEO



SEGUI IL TUO
OROSCOPO



Home . Lavoro . Dati . [L'internazionalizzare non è solo export, serve approccio integrato](#)

L'internazionalizzare non è solo export, serve approccio integrato

 **DATI**

 Mi piace 1

Condividi

 Tweet

 Condividi

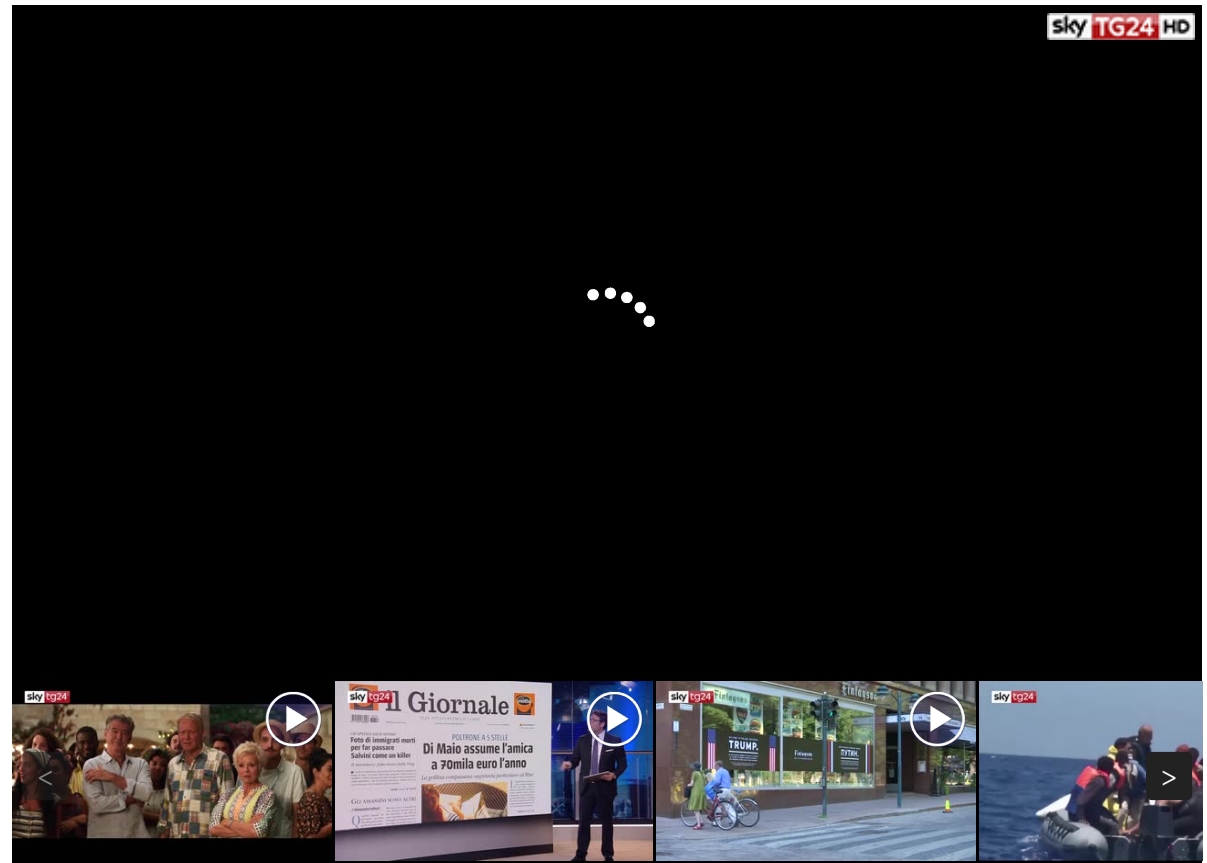
Pubblicato il: 17/07/2018 15:12

Internazionalizzazione non è solo export, serve un approccio integrato. Questa la sintesi del convegno 'Pmi e internazionalizzazione. Oltre il luoghi comuni', organizzato da Promos/Invest in Lombardy in collaborazione con Temporary Management & Capital Advisors e Studio Argento-Bollini-Ravera. Obiettivo del convegno era guardare ai temi dell'internazionalizzazione in un'ottica più ampia e meno convenzionale.

"Internazionalizzazione -spiega in un'intervista Labitalia Maurizio Quarta, Managing Partner di Temporary Management & Capital Advisors ed esperto del settore- non è solo export: di internazionalizzazione come motore del rilancio del nostro sistema economico si continua a parlare tanto, alla luce delle grandi opportunità e dei significativi spazi di miglioramento offerti dal comparto estero. E certamente l'Italia può ancora migliorare sensibilmente sia per quanto riguarda la quota dell'export sul pil,



certamente non bassa, ma ancora inferiore rispetto a quella di altre economie assimilabili alla nostra (esempio Germania), sia per quanto riguarda i processi di internazionalizzazione produttiva delle nostre imprese".



"Dietro il concetto di internazionalizzazione -chiarisce- si celano invece processi ben più articolati e complessi, come diverse voci hanno ben spiegato al tavolo del convegno". Per Maurizio Quarta, sono almeno tre in realtà gli aspetti da considerare: le pmi hanno bisogno di crescere dal punto di vista delle competenze manageriali per potersi avviare con successo su un cammino di

crescita; internazionalizzare significa non solo export; internazionalizzare significa anche operare sui processi di attrazione degli investimenti esteri in Italia.

Sul primo punto, è intervenuta Marta Testi, a capo dei programmi Elite e Elite International di Borsa Italiana/London Stock Exchange Group (Lseg). "Elite -ricorda Maurizio Quarta- è un programma mirato ad accompagnare e sostenere anche internazionalmente aziende private ad alto tasso di crescita per pianificare e gestire ulteriore sviluppo attraverso la condivisione di conoscenze ed esperienze e l'accesso ad opportunità di finanziamento".

"Le aziende selezionate -afferma- per far parte del programma possono beneficiare dell'esperienza cumulata di Lseg con piccole e medie realtà e delle relazioni con la business community (business leader, imprenditori, accademici, consulenti e advisor, investitori, società di temporary management) che consentono di mettere a loro disposizione una combinazione di formazione, supporto al business, mentoring e accesso a conoscenze manageriali e a capitali in una sorta di ecosistema a valenza positiva per tutti gli attori. Ad oggi, il programma conta oltre 830 aziende in 34 differenti paesi".

"Si ha però la sensazione -commenta Maurizio Quarta- che l'attenzione generale sia concentrata soprattutto sul lato export, cercando di incrementare il numero delle imprese esportatrici, trasformando in abituali quelle che sporadicamente esportano e-o hanno un buon potenziale, in modo da poter cogliere le opportunità legate alla crescita della domanda globale, con particolare riferimento a quella derivante da una classe media in crescita nei paesi emergenti e sempre più orientata verso modelli di consumo più vicini al modello di specializzazione produttiva dell'export italiano".

"Provvedimenti legislativi -sottolinea- atti a favorire l'export attraverso lo strumento del temporary management non sono un fatto nuovo: a livello locale si registrano iniziative di alcune Camere di commercio, che prevedono l'affiancamento di un esperto in marketing internazionale, abbinato all'inserimento temporaneo in azienda di una risorsa junior che opererà a tempo pieno per il progetto, fino al provvedimento che prevede stanziamenti in forma di voucher per 'invogliare' le pmi a utilizzare temporary export manager".

"Segnale sicuramente positivo anche nell'ottica di dare un segnale 'psicologico' al sistema, pur se la limitata dimensione quantitativa del voucher rischia di ricadere nella filosofia del dare poco a tanti, privilegiando operazioni spot mirate a un export

opportunistico e di brevissimo periodo e ponendo in secondo piano strategie di internazionalizzazione più a lungo termine, che è quello che spesso manca alle aziende italiane", dice.

In un'ottica più ampia, prosegue, "si potrebbe per il futuro considerare una formula più selettiva che attribuisca voucher molto più alti a meno aziende, ma capaci di presentare un piano di internazionalizzazione concreto e ragionato e che estenda il discorso anche ad altre forme di presenza più diretta sui mercati esteri, ad esempio attribuendo il voucher anche a coloro che utilizzino temporary manager locali (quindi stranieri) nei paesi di loro interesse". "Fin qui si è parlato di flussi outbound (dall'Italia verso l'estero): altrettanto importanti sono però i flussi inbound di investimenti esteri sul territorio italiano", aggiunge.

"Non sempre a torto -avverte Maurizio Quarta- si tende a vedere l'Italia come un paese poco attrattivo per gli investimenti esteri, sia per motivi 'strutturali' nazionali, sia per l'oggettiva difficoltà per un investitore estero, specie se non di grandi dimensioni, di potersi muovere agevolmente a livello locale".

"In realtà, esistono a livello regionale - spiega - diverse iniziative volte a favorire e supportare tali investimenti: un caso di successo è quello di Invest in Lombardy (e dell'omologo Invest in Tuscany), che, attraverso la creazione di una rete di partner pubblici e privati, ad esempio nel caso del temporary management, mira non solo ad attrarre investimenti nella regione, ma anche a supportare e facilitare l'operatività degli investitori una volta che si siano insediati".

"Il temporary management -sostiene- è uno strumento che può rivelarsi funzionale in tutte le situazioni descritte: non è per nulla casuale che siamo presenti come partner in Invest in Lombardy, in Invest in Tuscany e, come gruppo internazionale operante in 18 paesi, in Elite International di London Stock Exchange Group".

RIPRODUZIONE RISERVATA © Copyright Adnkronos.



TAG: [Maurizio Quarta](#), [Promos/Invest in Lombardy](#), [Temporary Management & Capital Advisors](#), [Studio Argento-Bollini-Ravera](#)



“Abbandonata viva in mare”, la denuncia di Open Arms



“Così “Abbandonata viva in mare”, la denuncia di Open Arms
 i maiali mare”, alle Baleari verso la libertà
 “The end? L’inferno fuori”, nelle film di Misischia web
 Rebus valigia, passeggero le che fa ridere il partigiano
 Festa di luglio, gaffe tricolore”Askatasuna
 Blitz nel centro sociale i maiali mare”, alle Baleari
 “Così “Abbandonata viva in mare”, la denuncia di Open Arms

In Evidenza



Accordo Eni-Gaslini su progetti sanitari in Iraq



23° Rapporto Comieco Raccolta differenziata, riciclo e recupero di carta e cartone in Italia

GynePro

NextClinics acquisisce gruppo italiano

Generali, con FiancoAFianco dalla parte delle vittime di incidenti stradali



 **Paolo Fresu apre l'Energia Tour di Enel**



 **EY Manufacturing Lab**



 **Cns esce da crisi: nel 2017 oltre 780 mln di fatturato**



 **GSK, servizio di prevenzione gratuito per dipendenti e familiari**



 **Benessere e qualità dei lavoratori in somministrazione**



 **Energia, è online nuovo numero newsletter Gme**



 **Assegnati a Roma i Premi Socrate**



 **Lazio, inquinato il 71% delle coste monitorate da Goletta Verde**



 **iAmgenius, la sfida per rispondere ai bisogni dei malati di tumore**





 **Vitamina D, consenso da esperti su valori soglia**



 **Dal bel Paese al gran Paese, la narrazione del brand Italia**



 **Premio Strega, vince Helena Janeczek**



 **Al via gli Stati Generali delle Pmi e delle Professioni**



 **Italiaonline lancia Iol Audience Custom**



 **Una convention per disegnare il futuro dell'olio extravergine di oliva**




 **CCFS, ok bilancio 2017**



 **Festival del lavoro 2018**



 **Cooperazione Finanza Impresa: "Positivo il bilancio 2017"**



 **Tonno Callipo una storia che arriva dal mare**

shop.callipo.com

Seguici



157721



411648



0



[Fatti](#) [Soldi](#) [Lavoro](#) [Salute](#) [Sport](#) [Cultura](#) [Intrattenimento](#) [Magazine](#) [Sostenibilità](#) [Immediapress](#) [Multimedia](#) [AKI](#) [Chi siamo](#)

Palazzo dell'Informazione



© 2014 GMC S.A.P.A. di G.P. Marra - Piazza Mastai, 9 - 00153 Roma
partita IVA 01145141006 - codice fiscale e Registro Imprese di Roma 02981990589
[copyright](#) - [disclaimer](#) - [privacy](#) - [gruppo adnkronos](#) - [contatti](#) - [archivio](#) - [cookie](#)