

POR PUGLIA FESR – FSE 2014 – 2020
ASSE X - Avviso Pubblico n. 6/FSE/2017, DGR n. 1417 del 05/09/2017 (BURP n. 107/2017)
Corso ITS VII Ciclo “Tecnico superiore per la Valorizzazione delle
Produzioni Locali di Qualità”
(Acronimo: AGRO LOCAL QUALITY)

Docente: Dott. Onofrio Scoppio

AREA: VALORIZZAZIONE DELLE PRODUZIONI

UF: Marketing territoriale



I FONDAMENTI DELL'EXPORT MANAGEMENT



Docente: **Rino Scoppio**

IL 99% DELLE IMPRESE ITALIANE SONO PMI

I nuovi parametri dimensionali per le imprese

	Dipendenti (ULA)	Fatturato	Stato patrimoniale
Micro impresa	<10	<2M€uro	<2M€uro
Piccola impresa	<50	<10M€uro	<10M€uro
Media impresa	<250	<50M€uro	<43M€uro
Grande impresa	>250	>50M€uro	>43M€uro

LE SCELTE STRATEGICHE PRELIMINARI



L'impresa deve decidere se continuare ad operare sul **mercato nazionale**

o se invece intende adottare un processo di **internazionalizzazione**



IN QUEST'ULTIMO CASO DEVE DECIDERE:

- ✓ In quali mercati
- ✓ Con quali prodotti
- ✓ Come entrare nei nuovi mercati

LE FORME DI ESPORTAZIONE



L'ESPORTAZIONE DIRETTA

L'impresa di produzione **mantiene la produzione nel paese di origine**, ma realizza un maggior avvicinamento al mercato.



L'impresa è dotata di un proprio **ufficio export**, che si occupa di scegliere il personale addetto alla vendita, di gestire gli ordini e di definire le strategie e le politiche di marketing sul mercato estero.

Attraverso l'esportazione diretta **aumenta la possibilità di controllare il mercato estero e di intervenire tempestivamente sulle politiche di vendita.**



STRATEGIE DI ESPORTAZIONE INDIRETTA

La produzione delle merci resta nel paese d'origine dell'impresa stessa e **la collocazione dei prodotti sui mercati esteri è affidata ad intermediari specializzati**



TIPOLOGIA DI IMPRESA E STRATEGIE DI MERCATO



IMPRESA LOCALE

Produce e commercializza i prodotti
su base **unicamente nazionale**



IMPRESA ESPORTATRICE

Produce in un unico paese ed **esporta parte del proprio fatturato utilizzando all'estero canali locali di terze parti** (importatore, grossista, etc.)



IMPRESA INTERNAZIONALE

Produce in un unico paese ed esporta parte del proprio fatturato utilizzando all'estero propri canali di vendita (agenti, filiali e depositi diretti, etc.)



MULTINAZIONALE

Opera in mercati/nazioni con **investimenti diretti**.

L'obiettivo è realizzare economie di scala ma dando priorità alle esigenze della domanda locale



IMPRESA GLOBALE

Tende ad adottare **una strategia unica** nel maggior numero di mercati geografici attraverso unità operative interdipendenti di cui controlla in tutto o in parte il capitale



enjoy our starting line-up

La LEAN ORGANIZATION



COSA È L'OUTSOURCING?

L'insieme delle pratiche adottate dalle imprese di ricorrere ad altre organizzazioni per lo svolgimento di **alcune fasi** del proprio processo produttivo.



DELOCALIZZAZIONE (offshoring)

Parte del processo produttivo viene riallocato dall'impresa **oltre i confini nazionali**.

L'azienda ricerca i seguenti vantaggi:

- ✓ sfruttamento della **manodopera a basso costo**
- ✓ **legislazione più permissiva** in materia di tutela ambientale
- ✓ **trattamento fiscale agevolato** verso gli investimenti stranieri.

BACK-SHORING (Ri-Localizzazione)

Le imprese **tornano a produrre in Italia**

