



CAMERA DI COMMERCIO E UNINDUSTRIA PRESTANO "EXPORT MANAGER" A 10 IMPRESE FERRARESI *"Esportare con metodo": strategia vincente per conquistare i mercati esteri*

Sono dieci le imprese ferraresi i cui progetti sono stati selezionati per la **terza edizione di Esportare con metodo**, iniziativa finalizzata a sostenere ed incentivare le strategie di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese ferraresi. Obiettivo del progetto è puntare sul capitale umano come variabile strategica per mantenere la competitività ed aggredire i mercati internazionali.

Promosso dalla Camera di Commercio di Ferrara e da Unindustria Ferrara, "Esportare con metodo" offrirà alle imprese - scelte attraverso un apposito bando - un pacchetto di servizi fondamentali per la crescita del capitale umano in azienda. Tra le 10 imprese selezionate il 73% appartiene al settore manifatturiero, mentre il 27% ai servizi alle imprese, che avranno modo, grazie alla presenza continuativa di un "export manager", di avviare contatti con potenziali clienti, agenti e distributori, individuare partner commerciali ed interlocutori sui mercati esteri, ma anche acquisire metodologie e strumenti utilizzabili in futuro per l'entrata su nuovi mercati.

Gli interventi in azienda consisteranno, dopo la realizzazione di un breve export check-up aziendale, nello sviluppo di un'analisi dei flussi di esportazione dei principali prodotti aziendali volta ad individuare mercati potenzialmente prioritari, sui quali impostare poi un piano di marketing internazionale, basato sull'uso di banche dati, sulla gestione delle informazioni, sulla promozione dell'azienda, sulla gestione dei mercati e dell'export internamente all'impresa. Le aziende partecipanti beneficeranno, inoltre, di un primo pacchetto di informazioni sui Paesi prescelti (fiere primarie, dati ad esse inerenti, nominativi degli espositori, ecc...). Potranno partecipare tutte le imprese con sede legale od unità locale nella provincia di Ferrara; in regola con il pagamento del diritto annuale camerale.

Nato nel 2008 come iniziativa pilota, "Esportare con metodo", si conferma **una misura flessibile che interviene in supporto alle imprese in modo sussidiario**. L'esperienza delle precedenti edizioni ha evidenziato, infatti, come l'accompagnamento alle imprese in ambito internazionale, attraverso figure professionali dedicate temporaneamente ad un progetto d'internazionalizzazione pensato e voluto dalle imprese stesse, sia di alto valore aggiunto e porti a dei risultati duraturi.

Due le novità dell'edizione 2010:

- la realizzazione di una giornata d'aula dedicata alle corrette e più opportune modalità di compilazione delle schede aziendali e delle schede partner, importanti documenti di presentazione aziendale e di inquadramento dei potenziali clienti;
- la possibilità di fruire di una intera giornata di consulenza personalizzata, volta a monitorare ed eventualmente a reindirizzare le politiche di penetrazione commerciale adottate.

I risultati da un'indagine della Camera di Commercio su 300 imprese ferraresi

Uno dei maggiori vincoli all'internazionalizzazione delle imprese ferraresi, infatti, è rappresentato senza dubbio dalla carenza di personale qualificato, ma anche da una scarsa cultura ad esportare propria delle risorse umane impiegate nelle aziende, che si manifesta spesso nella indisponibilità a viaggiare oppure nella non buona conoscenza delle lingue straniere. E' quanto emerge da una recente indagine della Camera di Commercio condotta su 300 imprese della provincia impegnate in processi di import-export. **Ma cosa chiedono principalmente le nostre imprese ai giovani da inserire nelle funzioni dedicate all'internazionalizzazione?** Innanzitutto la disponibilità a viaggiare tra le diverse sedi italiane ed estere dell'azienda; la capacità di adattamento alle particolarità che caratterizzano e differenziano il Paese estero; la disponibilità a studiare per conoscere il mercato e le norme che regolano il commercio a livello sia

internazionale, sia del Paese estero in cui l'impresa intende operare; la conoscenza delle lingue straniere, in particolare di quella inglese; l'attitudine a tessere relazioni e a beneficiare delle stesse come possibilità di sviluppo del business; la capacità di sviluppare competenze in merito alle caratteristiche tecniche dei prodotti funzionali sia alla gestione della produzione, sia alla commercializzazione degli stessi.

Infine, tra i servizi ritenuti più utili dalle imprese intervistate dall'Ente di Largo Castello, emergono la ricerca di partners all'estero (49%), la partecipazione a fiere (38%) e la consulenza sulle problematiche doganali (24%) e sulla contrattualistica estera (23%).

Con preghiera di cortese pubblicazione.

IL SEGRETARIO GENERALE
(Mauro Giannattasio)

Riferimento per i Media:

Camera di Commercio di Ferrara
Ufficio Stampa

E-mail: stampa@fe.camcom.it

Tel: 0532 783802 - 921