



Istituto nazionale per il Commercio Estero
Area Formazione Manageriale



Giovani Imprenditori
Emilia Romagna

Comunicato Stampa

10 GIOVANI EXPORT MANAGER ALLA CONQUISTA DEI MERCATI ESTERI

Li ha certificati un progetto formativo realizzato da CNA e Istituto per il Commercio Estero per promuovere l'internazionalizzazione nelle pmi. Brasile, Germania, India, Messico, Russia e Stati Uniti i Paesi scelti per effettuare le missioni commerciali.

Anche le piccole e medie imprese possono esportare con successo, se supportate da specifici percorsi di formazione e strumenti di sostegno come dimostra il progetto attuato da CNA Giovani Imprenditori e Istituto nazionale per il Commercio Estero, i cui risultati sono stati presentati oggi a Bologna nel corso di una conferenza stampa. Per questa prima esperienza in Italia che ha coinvolto le pmi, è stata scelta l'Emilia Romagna. “Il motivo – hanno spiegato **Fabio Giovannini**, presidente nazionale di CNA Giovani Imprenditori, **Elisa Muratori** coordinatrice del progetto e **Fabio Gironi**, responsabile ICE di Bologna – sta nella forte vocazione all'internazionalizzazione della nostra regione e al fatto che qui operano alcune nicchie di eccellenza in settori quali la meccanica, nautica, agro alimentare, legno arredamento e moda, che proprio grazie alle elevate quote di export, stanno trainando l'economia regionale verso la ripresa”. Che l'Emilia Romagna abbia un peso rilevante negli scambi internazionali sono i dati a dirlo, a cominciare da quelli ISTAT che per il 2005 segnalano incrementi da record per l'export dell'Emilia-Romagna, cresciuto nello scorso anno del 7,7% rispetto al 4% della media nazionale. In valori assoluti, le imprese regionali esportano beni per un valore di 37,129 miliardi di Euro, collocando la regione al terzo posto su base nazionale con una quota del 12,7 per cento. In Emilia Romagna le esportazioni sono aumentate verso tutti i continenti anche se rimane predominante l'Europa, seguita dalle Americhe e dall'Asia.

Il progetto ICE - CNA, che ha preso il via il 17 maggio dello scorso anno, ha realizzato un percorso formativo e di affiancamento agli imprenditori, con l'obiettivo di consentire ai partecipanti l'apprendimento delle funzioni specifiche dell'Export Manager, le modalità di approccio e rapporto con le aziende, istituzioni ed operatori nazionali ed esteri; il tutto finalizzato ad acquisire le competenze necessarie a consolidare e sviluppare la presenza all'estero e orientare al meglio le scelte imprenditoriali. Dieci le imprese coinvolte, selezionate all'interno del settore metalmeccanico (meccanica di precisione, produzione di macchine automatiche, elettronica industriale, produzione e commercializzazione di attrezzature per carrozzerie, engineering – produzione banchi di prova e collaudi), in base a precisi criteri: un reale interesse al consolidamento e all'internazionalizzazione, precedenti esperienze dirette o indirette effettuate sui mercati esteri (partecipazione ad eventi promozionali, fiere, iniziative di export e/o commercializzazione), valutazione delle potenzialità all'esportazione della tipologia dei prodotti delle imprese.

Il corso si è svolto presso la sede ECIPAR di Bologna ed ha impegnato (gratuitamente) le imprese per un anno, alternando momenti formativi in aula, volti a fornire le informazioni e le competenze di base, a consulenze personalizzate in azienda mirate alla realizzazione di un business plan per stabilire un utile mercato di sbocco per i prodotti di ciascuna impresa. Una volta individuato il Paese di interesse, sono stati approfonditi programmi e finanziamenti internazionali, quadro macro economico, opportunità di business, aspetti normativi, finanziari, fiscali e amministrativi, tecniche

di negoziazione. Infine, sono stati effettuati study tours di una settimana con incontri di affari e visite in aziende dei Paesi individuati dagli imprenditori per effettuare la propria missione all'estero. Il percorso di scelta dei singoli Paesi, ha visto l'importante ruolo degli uffici esteri dell'ICE, che hanno concretamente informato le aziende sulla tipologia di quei mercati, sulla loro struttura e sulle diverse opportunità di investimenti realizzabili in loco. Un percorso di approccio di questo tipo ha consentito ad aziende di piccole e medie dimensioni di conoscere e, quindi, affrontare con maggior consapevolezza e competenza le potenzialità e le criticità dei mercati internazionali. La metodologia utilizzata ha, inoltre, consentito di effettuare verifiche precise sulla giustezza degli orientamenti di partenza dei singoli imprenditori, alcuni dei quali, al termine del percorso formativo, hanno anche modificato la scelta iniziale del Paese estero dove operare; questo alla luce sia di maggiori informazioni che della consulenza individuale svolta in azienda.

Ora si passa alla fase attuativa; da giugno, CNA Giovani Imprenditori e gli uffici ICE presenti nei sei Paesi esteri individuati dagli imprenditori: Brasile (due imprese), Germania (1 impresa), India (tre imprese), Messico (1 impresa), Russia (1 impresa) e Stati Uniti (due imprese), organizzeranno incontri di affari e visite ad aziende locali con le quali dar vita a collaborazioni commerciali e partnership.

Il successo del percorso che ha certificato 10 export manager in Emilia Romagna, testimonia come le piccole e medie imprese della regione siano un terreno fertile per sviluppare le competenze necessarie ad esportare qualità ed innovazione proprie della produzione di eccellenza di alcuni settori del nostro sistema produttivo. Le imprese interessate all'export sono piccole e medie ma ben strutturate, e la loro quota di fatturato estero può raggiungere e superare il 50% del fatturato totale. "Questo progetto, hanno sottolineato ICE e CNA Giovani Imprenditori dell'Emilia Romagna (che in regione associa 36mila tra titolari, soci e legali rappresentanti under 40) dimostra che le pmi sono in grado di affacciarsi sui mercati internazionali e di essere altamente competitive".