

Il convegno Martedì 20 febbraio a Palazzo Cattaneo

Export di frontiera

Manager specializzati in mercati a fianco delle Pmi



Quale obiettivo?

L'export manager deve accompagnare le Pmi per favorire il loro accesso alla digitalizzazione come leva di trasformazione e sviluppo del proprio business sui mercati oltre confine

“Export Manager: come vendere all'estero” è il titolo del convegno promosso dall'Università Popolare di Cremona, in collaborazione con

Your Solution, Vepa Consulting ed il patrocinio dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Cremona (il convegno è valido ai fini della formazione continua degli iscritti all'Ordine DCEC), che si terrà martedì 20 febbraio a Palazzo Cattaneo a partire dalle 18.30 (**vedi grafica in alto**). All'evento, che sarà moderato da **Alessandro Rossi** Direttore responsabile di Mondo Padano, intervengono **Alessandra Capelli**, Presidente dell'Università Popolare di Cremona, **Sergio Verdenelli** Export Manager di Vepa Consulting, **Giusy Biondelli** Educatrice Finanziaria, **Sergio Margotti**, Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti, **Giampiero Gugliotta** dottore Commercialista e revisore legale e **Alessandro Monaco**, in rappresentanza di Apindustria, che racconterà la case history di Tecnomatic Srl.

La premessa - L'Italia ha punte di eccellenza in aziende che hanno saputo fare innovazione e che sono portatrici del Made in Italy, aumentando la competitività del Paese, in particolare alcuni settori come ad esempio la moda, il turismo e l'automotive, che da soli valgono il 20% del PIL, ma anche nautica, agroalimentare, macchinari industriali. Un'azienda per internazionalizzarsi deve innanzitutto fare una ricerca ed un'analisi di mercato e dei competitors per capire quali aree siano le più vivaci e a maggior potenziale e qual è il livello dei concorrenti. Dall'analisi di mercato si effet-

tua una valutazione interna, integrata con le informazioni acquisite, declinando nello specifico, facendo delle ipotesi di piano d'azione (punti di forza e di debolezza) calibrando la dimensione dell'investimento, per evitare “il passo più lungo della gamba”.

Infine, passando dallo studio alla pratica, è necessario valutare le modalità per realizzare il progetto di internazionalizzazione, dalla semplice (si fa per dire) esportazione o accordo commerciale con un partner estero alla realizzazione diretta di investimenti sull'estero. L'internazionalizzazione non coinvolge solo l'azienda come singolo soggetto, ci sono altri attori che hanno un ruolo fondamentale in questo processo, in primo luogo il coinvolgimento delle risorse umane, il capitale umano deve generare un ambiente “culturale” diffuso e orientato all'innovazione ed allo sviluppo; in secondo luogo il contesto Regulator per la creazione delle condizioni di base del sistema legale, fiscale e burocratico necessarie allo sviluppo e alla diffusione del business, e, per completare, il terzo pilastro è il sistema finanziario. Quest'ultimo merita un approfondimento ad-hoc, il sistema finanziario ha il compito di canalizzare le risorse di diversa natura a supporto dei progetti aziendali e comprende il ceto bancario tradizionale, ICE, **Simest**, SACE...

Il sistema bancario tradizionale ha le competenze per affiancare le imprese nella finanza tradizionale ed agevolata, dalle linee tecniche di affidamento specifiche, quali export ed import, alle specifiche conoscenze in materia LEGAL per le modalità di pagamento e di garanzia dei contrat-

ti con clienti esteri. L'Agenzia ICE è l'organismo attraverso cui il Governo intende sostenere quelle realtà che intendono aprirsi ai mercati esteri per individuare nuove opportunità di business; promuove anche l'attrazione degli investimenti esteri in Italia. ICE affianca le imprese italiane con servizi di informazione, di formazione, di promozione e di consulenza per conoscere i mercati esteri, per individuare nuove opportunità e per consolidare le relazioni internazionali; ad esempio ogni anno ICE organizza iniziative promozionali: partecipazioni a fiere, seminari, incontri tra operatori, ricerche di mercato e campagne di comunicazione. SACE sostiene le imprese nel loro percorso di export e internazionalizzazione e offre specifici servizi nell'ambito dell'export credit con credito all'esportazione, assicurazione del credito, garanzie finanziarie, cauzioni e factoring. **SIMEST** è la finanziaria di sviluppo e promozione delle imprese italiane all'estero anch'essa e si occupa della promozione e dell'attività delle imprese italiane all'estero attraverso il sostegno degli scambi commerciali e quello degli investimenti all'estero. Con **SIMEST** le aziende possono accedere a finanziamenti agevolati per programmi di inserimento sui mercati esteri, per la patrimonializzazione delle PMI esportatrici, **SIMEST** partecipa al capitale di imprese estere, ricerca partner/opportunità d'investimento, eroga contributi agli interessi sul finanziamento della quota di partecipazione dell'impresa italiana, gestisce fondi di venture capital, oltre a fornire servizi di assistenza e consulenza per tutte le fasi dell'avvio e della realizzazione di investimenti all'estero.