

Export: Ferrara (Unimpresa), servono fiere di settore e incontri B2B per pmi



“Conoscere i mercati internazionali vuol dire avere a disposizione supporti informativi e, soprattutto, poter effettuare missioni in loco. Occorre, quindi, creare dei sistemi di supporto basati su due parametri: fiere di settore e incontri business to business (B2b). Difficilmente una piccola azienda può sostenere il costo complessivo di organizzazione e di partecipazione a una fiera. Il costo, tuttavia, non rappresenta l'unico ostacolo. Le fiere vanno organizzate e, soprattutto, necessitano di gestione commerciale pre e post l'evento. Occorre determinare, quindi, strumenti di supporto alla partecipazione fieristica e, soprattutto, incentivare le missioni nei paesi terzi. Infine bisogna mettere a disposizione sistemi di conoscenza dei mercati realmente performanti, che possano supportare le aziende nella scelta dei mercati obiettivo”. E' quanto ha detto oggi a Bologna, il presidente di Unimpresa, Giovanna Ferrara, nel corso del suo intervento al Centro Congressi di Fico Eataly World dove si è svolto il roadshow “Desk Brasile”, organizzato dal Consiglio nazionale dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili per promuovere il processo di internazionalizzazione degli studi professionali e fornire alle aziende clienti forme di assistenza in rete e collaborazione su temi societari, amministrativi e fiscali.

Secondo Ferrara, “la scarsa capacità produttiva impedisce di operare in modo efficiente sui mercati di sbocco. Spesso le aziende sono impossibilitate a soddisfare le esigenze delle piattaforme distributive. Occorre creare delle piattaforme logistiche specializzate nella distribuzione di prodotti di fascia alta, ma con produzioni limitate. Queste piattaforme,

inoltre, dovrebbero ottimizzare i servizi di supporto, come logistica e pratiche amministrative, contenendone i costi". Per il presidente di Unimpresa, "bisogna costruire un fondo rotativo che finanzi l'acquisto di impianti e di attrezzature, l'acquisto scorte e l'anticipo fatture. Questo supporto permetterebbe alle aziende di incrementare la loro capacità produttiva, costi bassi del denaro (interessi passivi) e facilità di accesso al credito (garanzie)". A giudizio di Ferrara "negli anni scorsi sono stati inseriti meccanismi di supporto all'internazionalizzazione abbastanza efficienti (voucher e formazione attraverso i progetti Ice Tem). Queste misure devono essere ulteriormente potenziate e diventare continue, in quanto consentono alle aziende di inserire sistemi di competenze specifiche e di accrescere la capacità di competere. Si creerebbe, inoltre, occupazione qualificata e stabile, soprattutto per i giovani laureati. A queste misure dirette occorre aggiungere progetti di formazione nelle altre aree aziendali (amministrazione, produzione, qualità)".