Mer 24 Set, 2025

Il Sistema Camerale del Nord Sardegna con EXIT sostiene l'internazionalizzazione delle imprese locali

L’approccio verso nuovi e più redditizi mercati rappresenta una leva di sviluppo ormai imprescindibile per le imprese locali che intendono ampliare il proprio business, tanto sui mercati nazionali quanto su quelli esteri. Il problema, in estrema sintesi, concerne il superamento dei limiti dimensionali della maggior parte delle imprese sarde, che dovranno mutare radicalmente il proprio atteggiamento manageriale ed acquisire la capacità di lavorare in rete, di presentarsi a sistema sui mercati internazionali.

Favorire l’apertura del sistema produttivo locale verso i mercati nazionali ed esteri, attraverso la fornitura di servizi di informazione, formazione ed assistenza tecnica ad alto valore aggiunto, è dunque una delle Aree strategiche di azione che vedono il Sistema camerale del Nord Sardegna (Camera di Commercio e la sua Azienda Speciale, Promocamera) impegnato nel costituire un concreto punto di riferimento per tutte quelle aziende che intendono espandere i propri orizzonti commerciali.

Dopo l’analisi dei fabbisogni espressi dalla collettività economico produttiva del territorio, l’Ente

camerale - di concerto con la propria Azienda Speciale Promocamera - ha elaborato un articolato programma di interventi di sistema ed intersettoriali, strettamente integrati tra loro, che mirano ad avviare e/o intensificare le attività di promozione e internazionalizzazione verso quei Paesi con i quali sono, o saranno attivi nel prossimo futuro, i collegamenti aerei con i due principali aeroporti del Nord Sardegna di Alghero e Olbia.

In quest'ambito Promocamera sta realizzando nel corso del 2013 numerose attività ed iniziative.

Una di queste è il progetto Exit presentato dai Presidenti di Camera di Commercio e Promocamera, Gavino Sini e Gianuario Pilo e dal Segretario generale, Pietro Esposito. Il progetto prende spunto dalla direttiva "Small Business, Big World: a new partnership to help SME", con la quale l'Unione Europea ha posto alcuni obiettivi di crescita delle imprese esportatrici con la finalità di favorire la crescita e l'occupazione del mercato interno, nonché incrementare il numero di imprese europee impegnate in percorsi di internazionalizzazione.

Il sistema produttivo italiano - e ancor di più quello sardo – stanno attraversando la fase forse più critica a causa delle crisi economica, che impone l'obbligo di concentrare gli sforzi per dare un sostegno concreto alle imprese e prospettare loro soluzioni rapide per far fronte alla contrazione dei consumi interni ed al mutato scenario in Europa.

L'Internazionalizzazione in questo senso serve a guidare le imprese verso nuovi mercati di sbocco per compensare le perdite di fatturato sul mercato nazionale, rappresenta una delle soluzioni utili per facilitare la "sopravvivenza" in tempi di crisi.

In questo contesto si inserisce inoltre la straordinaria opportunità rappresentata da Expo 2015 che, con oltre 20 milioni di visitatori, costituirà una vetrina eccezionale per le imprese del made in Italy, generando un ambiente altamente favorevole allo sviluppo delle relazioni commerciali con partner internazionali prima, durante e dopo la manifestazione.

Per sostenere le PMI sarde nell'affrontare queste importanti sfide e cogliere nuove opportunità di business, il Sistema Camerale del Nord Sardegna ha ravvisato la necessità di avviare un'azione per motivare le imprese, di piccola e media dimensione, non esportatrici, ad intraprendere percorsi di internazionalizzazione favorendo, allo stesso tempo, il consolidamento ed il rafforzamento sui mercati esteri di quelle aziende che esportano solo in maniera sporadica, affinché possano avere una presenza stabile oltre confine e non fare ricorso all'export solo nei momenti di crisi sul mercato interno.

Il programma è stato elaborato con il Fiera Milano Media Spa, divisione Business International, e verrà realizzato con docenti e consulenti con una pluriennale esperienza sui temi dell'internazionalizzazione e con sperimentate competenze nell'ambito della formazione e della consulenza alle imprese.

FINALITÀ DEL PERCORSO

Obiettivo principale del percorso è quello di informare e assistere le imprese "matricole" (come di seguito definite), per una migliore conoscenza di tecniche, Paesi, mercati e strumenti finanziari di supporto all'internazionalizzazione, per motivarle ad intraprendere azioni di esportazione e inserimento nei mercati internazionali.

Altri obiettivi del percorso di formazione/assistenza tecnica:

Fornire agli imprenditori e ai manager delle aziende coinvolte una prospettiva economica sui mercati esteri emergenti e sulle relative opportunità di business;

Presentare i principali modelli e approcci di internazionalizzazione, analizzandone la fattibilità rispetto al target delle imprese presenti;

Analizzare i principali progetti europei a supporto dell'internazionalizzazione (portali dedicati, affiancamento, creazione di network internazionali di aziende e cluster ecc.);

Approfondire i principali programmi di incentivazione all'export e le relative modalità di accesso;

Definire una metodologia di "check up aziendale" per l'export che consenta alle imprese di verificare il proprio grado di preparazione e adeguatezza verso l'export, così come i propri punti di forza e di debolezza rispetto ai mercati nazionali/esteri;

Mettere a punto una metodologia di pianificazione strategica che permetta l'avvio di azioni di internazionalizzazione strutturate per obiettivi e lo sviluppo di relazioni commerciali internazionali;

Diffondere tra i partecipanti una cultura dell'aggregazione e del lavorare in rete nell'ambito di progetti internazionali

BENEFICIARI

Il percorso è rivolto a 15 PMI aventi sede legale o un'unità operativa locale nel Nord Sardegna, aventi i seguenti requisiti:

sono imprese "matricole", ossia non aver già avviato attività sistematiche di internazionalizzazione ed avere un fatturato estero annuale inferiore al 5% del fatturato complessivo aziendale;

operano in uno dei seguenti settori: Agro-alimentare, Turismo, Artigianato, Terziario Innovativo, Edilizia;

ARTICOLAZIONE E CONTENUTI DELL'ATTIVITA' DI FORMAZIONE E ASSISTENZA TECNICA

L'attività di formazione e assistenza tecnica si svolgerà nel periodo ottobre-dicembre 2013.

L'attività di formazione sarà articolata in 3 moduli della durata di 2 giornate ciascuno per un totale di 6 giornate non consecutive.

I tre moduli riguarderanno le seguenti tematiche:

1. La pianificazione strategica per l'avvio di un'azione di internazionalizzazione (14-15 ottobre);
2. La contrattualistica e la fiscalità internazionale (28-29 ottobre)
3. Trasporti e problematiche doganali e assicurative (7-8 novembre)

L'attività di assistenza tecnica si svolgerà nell'arco di 2 giornate per ciascuna azienda partecipante alla formazione in aula e consisterà in un check up aziendale con un focus su cinque fattori chiave per l'attività sui mercati esteri:

1. Motivazione dell'azienda e dell'imprenditore
2. Struttura e organizzazione aziendale
3. Esperienza specifica nel settore e/o sui mercati esteri
4. Gamma dei prodotti e servizi di supporto per l'export
5. Realizzabilità del progetto di internazionalizzazione

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Per la partecipazione al progetto è previsto il pagamento di una quota di €. 270,00 + IVA. Sulla quota le imprese possono usufruire del VOUCHER FORMAZIONE erogato dalla Camera di Commercio di Sassari alle imprese del Nord Sardegna, fino al 40% e la stessa non è cumulabile con altri sconti.

MODALITÀ E TERMINI PER LA PRESENTAZIONE DELLE DOMANDE

La domanda di partecipazione deve essere inviata entro e non oltre il **10 Settembre 2013**. Qualora le domande di iscrizione al corso siano superiori alla disponibilità programmata di posti, sarà attribuita priorità di ammissione in base all'ordine cronologico di arrivo delle domande. Tutta la documentazione è scaricabile cliccando sul link sottostante o dal sito internet http://www.promocamera.it.

- Programma EXIT

Stampa in PDF

PDF

Ultima modifica

Gio 02 Ott, 2025