UNIONCAMERE

I PROGETTI DEL SISTEMA CAMERALE PER SOSTENERE IL MADE IN ITALY SUI MERCATI ESTERI

DOMENICO MAURIELLO

Responsabile Servizio Nuovi Progetti e Internazionalizzazione

Unioncamere

Recap: l'obiettivo delle CCIAA di accompagnare più imprese italiane nel mondo

Il potenziale di crescita export da cogliere

403.000
imprese manifatturiere

46.000
potenziali esportatrici

59.000
esportatrici consolidate

criteri di individuazione:

- tipo di **prodotto** (per settore) → **Food: 7%**
- **organizzazione** aziendale (per dimensione)
- **localizzazione** (per provincia)

circa 3 milioni di **fatturato** medio

OBIETTIVI DEL SISTEMA CAMERALE:

- ampliare il numero degli esportatori abituali
- far crescere l'export del +7,1%

Focus sulle piccole imprese

Il progetto speciale per il SOSTEGNO ALL'EXPORT DELLE PMI oggi

62

Camere di Commercio partecipanti

ca. 2.300

aziende coinvolte

44%

Agro-Food

Quali obiettivi?

- Rafforzamento del network degli **export promoter** camerali

- Innalzare le **competenze** degli export promoter camerali

sostenere le PMI che operano in maniera occasionale o limitata all'estero ma che, in base a precedenti iniziative camerali, presentano maggiori potenzialità

favorire l'avvio sui mercati esteri di altre potenziali e occasionali esportatrici, individuando nuovi target rispetto alle aziende già individuate e profilate

- Consolidare la **collaborazione** con gli altri soggetti del Sistema Paese

- Sviluppare un **programma di intervento «porta a porta»** per le PMI

Principali ambiti di attività

1. CONTATTI ONE-TO-ONE
   E SERVIZI PERSONALIZZATI

Assessment delle potenzialità di presenza all'estero

Informazione e orientamento su opportunità settore/paese

Counseling (export plan)

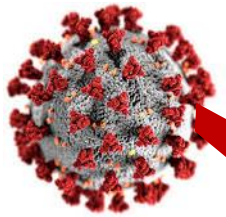
2. FORMAZIONE

3. ACCOMPAGNAMENTO ALL'ESTERO

4. ASSISTENZA TECNICA

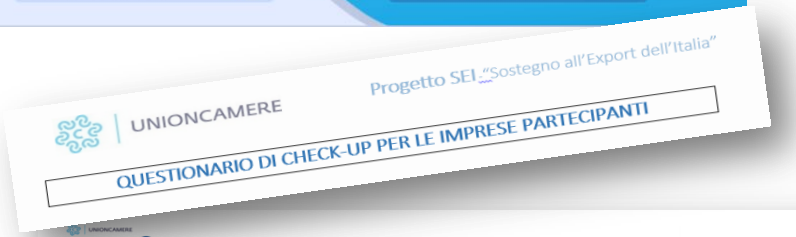
5. SUPPORTO ORGANIZZATIVO
(*Temporary Export Managers*)

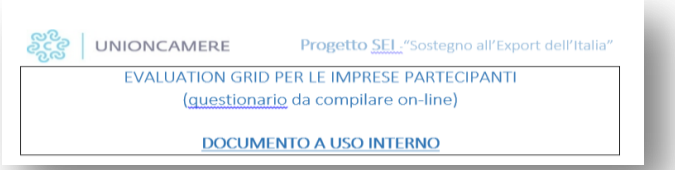
6. SUPPORTO ALLA DIGITALIZZAZIONE



CONTINGENCY DESK
info, webinar, web mentoring e assistenza

Cosa offre il Progetto SEI alle imprese dell'Agro-Food?





1 EXPORT CHECK-UP INDIVIDUALI

per verificare l'export readiness e aiutare le PMI a identificare i mercati a più alto potenziale

E' un momento di **riflessione con l'azienda interessata** ad avviare / consolidare un'attività di export:

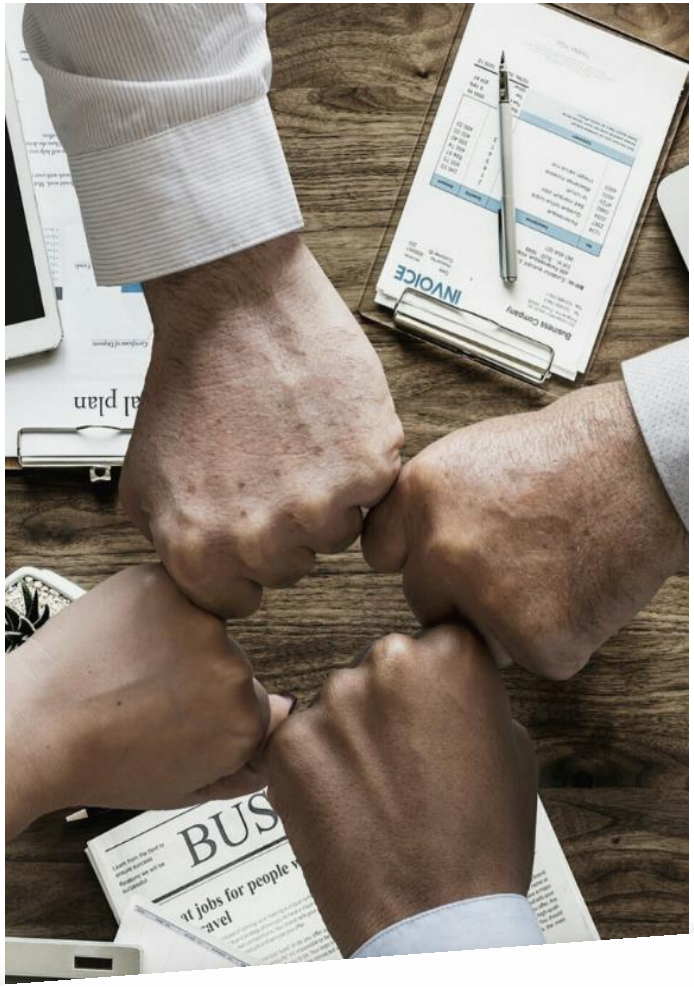
- si riflette insieme su **obiettivi**, **strategie** e sul **cambiamento**;
- si verificano elementi cruciali (anche in chiave di export), quali l'**organizzazione**, il **processo** produttivo, la composizione del **prezzo**, la strategia e gli strumenti di **marketing**, il **posizionamento**, etc.;
- si condividono **le aree di miglioramento** e le **soluzioni** funzionali per avviare/consolidare l'export.

E' un colloquio con un approccio consulenziale su temi rilevanti per definire l'**export readiness** dell'azienda:

- l'esperienza internazionale (mercati, canali, insuccessi, ecc.);
- mercati a più alta potenzialità per i prodotti aziendali (Go2Market).

Non è la compilazione di un questionario o un'intervista!!!

Cosa offre il Progetto SEI alle imprese dell'Agro-Food?



2 EXPORT KICK-OFF PLAN

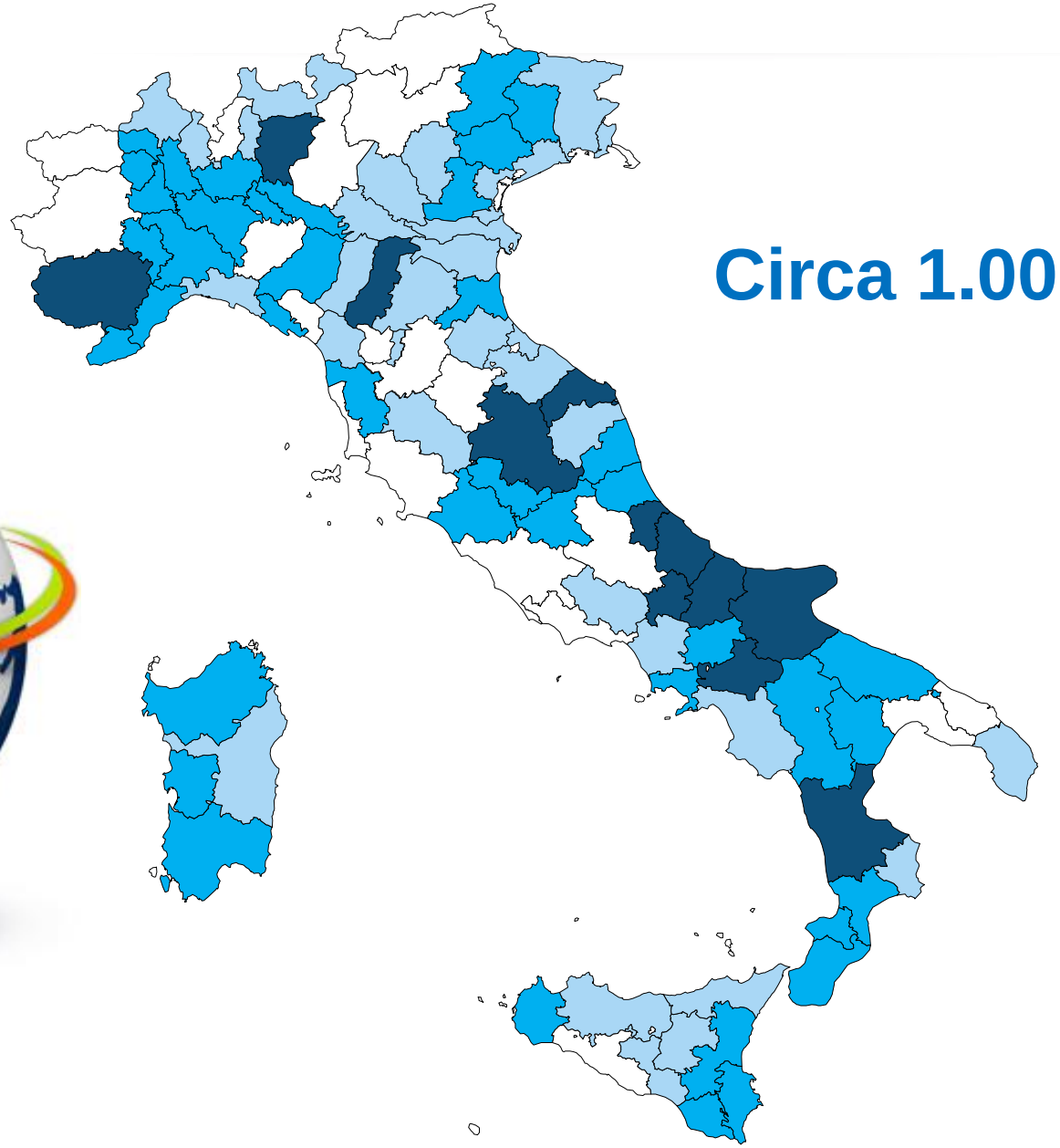
un piano di breve-medio termine con obiettivi, strategia di ingresso e modalità operative nel mercato target

- **PIANO OPERATIVO** condiviso bastato sul livello di export readiness aziendale (organizzazione, capacità produttiva, strumenti di marketing, etc.) con suggerimenti per sfruttare i **vantaggi competitivi,** le **soluzioni per avviare / consolidare l'export** e un'analisi dei **mercati target**

- **PROPOSTA INTEGRATA E PERSONALIZZATA** per favorire l'export: analisi di **mercato**, ricerca **partner**, incontri **B2B**, **eventi** e **manifestazioni** all'estero, **formazione** executive, supporto **export digitale** e marketplace (in sinergia con ICE, CCIE, Gruppo CdP Sace-Simest)

- Non è ancora uno studio di fattibilità ma un set di **proposte operative**

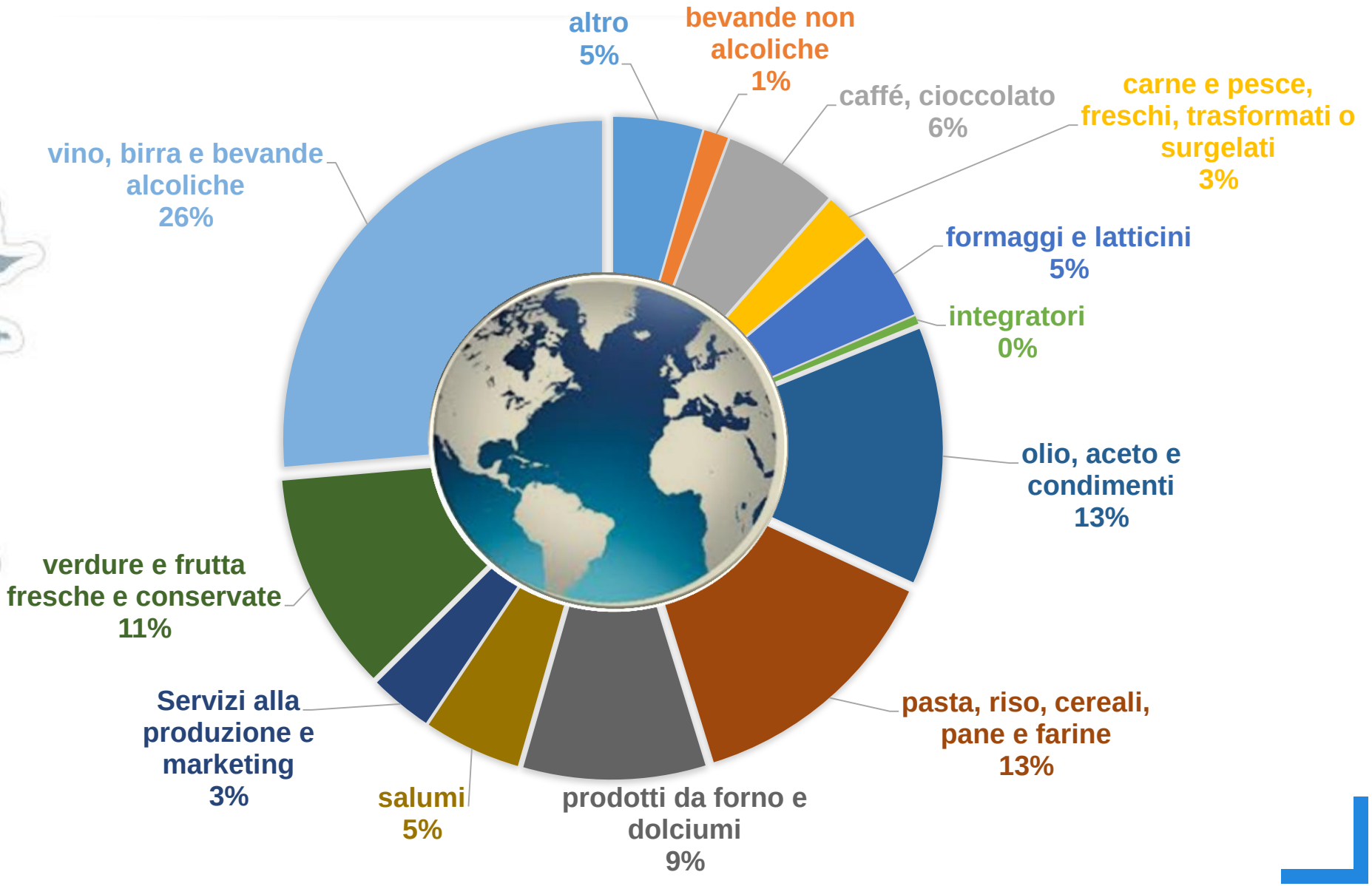
Gli esiti: la provenienza geografica delle imprese coinvolte



Circa 1.000 PMI agro-food

- *Da 1 a 10 imprese assistite*
- *Da 11 a 25 imprese assistite*
- *Oltre 25 imprese assistite*

Gli esiti: i prodotti delle imprese coinvolte



Gli esiti: la nuvola dei mercati target delle imprese coinvolte

Gli esiti: il caso di successo di un'impresa coinvolta

- Micro azienda a conduzione familiare del settore lattiero-caseario, specializzata in formaggi di capra di latte crudo, afferente alla CCIAA di Bergamo. Rappresenta un'eccellenza del territorio, con un prodotto di nicchia di fascia medio-alta.
- Esportava in maniera occasionale
- L'azienda ha effettuato un **export check-up** ed è stato predisposto un **Piano Export** focalizzato sul **mercato giapponese**
- Sulla base delle indicazioni ricevute, l'azienda ha partecipato ai **programmi formativi** previsti per le aziende nel quadro del Progetto SEI
- L'azienda ha **attuato le indicazioni contenute nel Piano Export** ha partecipato a una **missione in Giappone e relativo percorso di accompagnamento e follow-up**, previsti dal progetto Outgoing finanziato da Regione Lombardia e realizzati da Promos Italia
- L'azienda ha partecipato al **World Cheese Award della CCIAA Bergamo** e ha colto l'occasione per rinnovare i contatti con le controparti giapponesi

L'AZIENDA HA CONCLUSO ACCORDI CON IMPORTATORI PER IMPORTANTI RISTORANTI DI LUSSO A TOKYO E STA AVVIANDO LA SUA ATTIVITÀ DI EXPORT IN GIAPPONE

I nuovi «Progetti 20%» del sistema camerale per il triennio 2020-2022

OBIETTIVO:

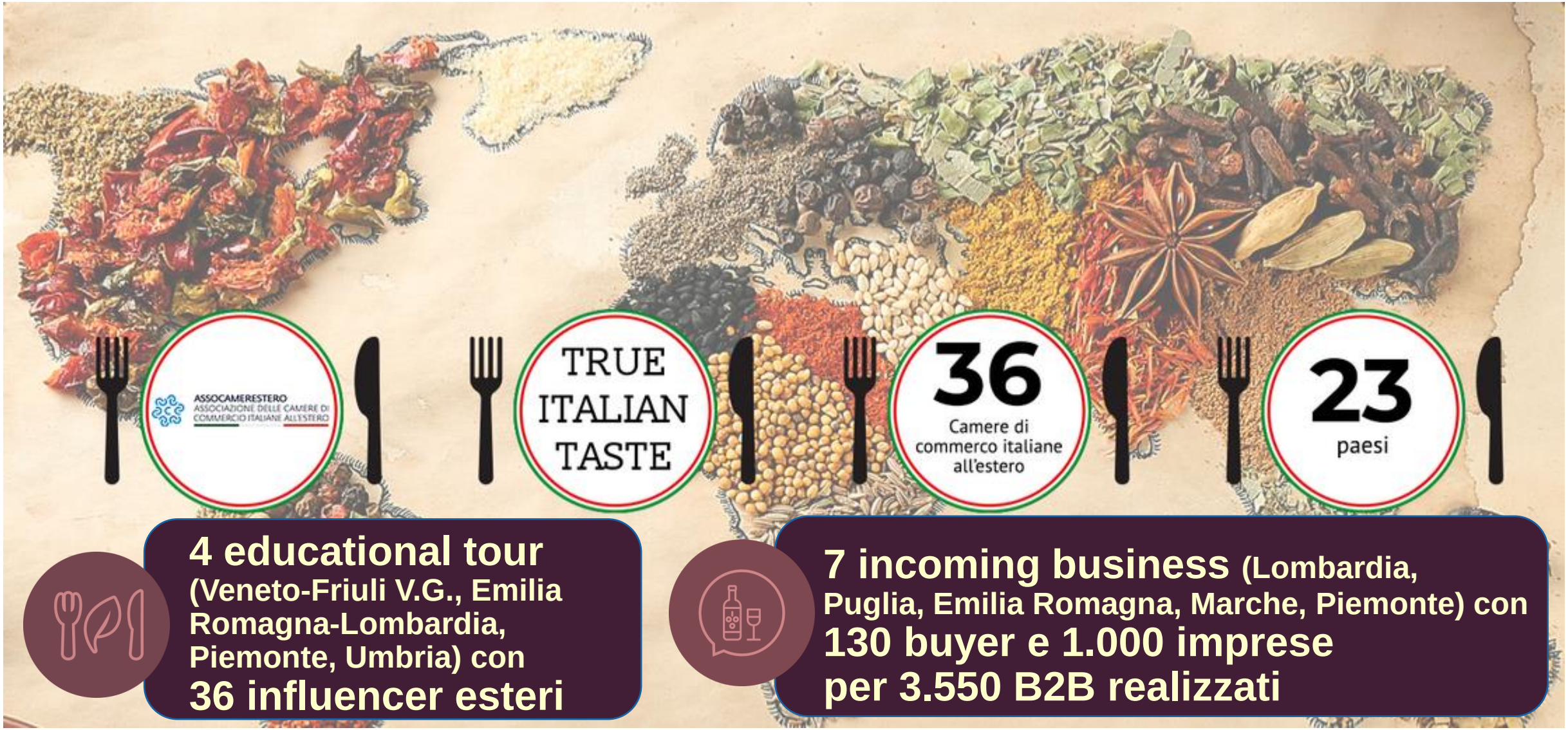
contribuire alla **crescita del numero delle imprese stabilmente esportatrici** e di quelle inserite nelle catene internazionali attraverso un a**ccompagnamento permanente** verso i mercati esteri

Si tratta di **servizi e strumenti aggiuntivi** per costruire un'**offerta integrata** su ambiti che vanno dal posizionamento commerciale (sia "fisico" che "virtuale") ad azioni mirate di promozione e assistenza all'estero, e riguardano:

- un **diverso target** di riferimento: imprese che abbiano già maturato o che siano già pronte a maturare una presenza diretta all'estero;
- una **diversa tipologia di servizi** offerti: servizi promozionali e amministrativo-certificativi all'estero di tipo più avanzato e integrati (soprattutto fra quelli erogati sul territorio nazionale e quelli utilizzati direttamente all'estero);
- una **diversa modalità di erogazione**: le Camere agiscono secondo logica di tipo "push", attraverso specifiche attività di animazione del territorio e di matching fra domanda e offerta di servizi all'internazionalizzazione, anche utilizzando la leva dei contributi per l'acquisto di servizi all'export (voucher).

Le collaborazioni delle CCIE con il Sistema camerale italiano:

“True Italian Taste»



Grazie!!!