

# Ha preso il via in Cittadella “Export Passport”: rivolto a 50 aziende calabresi



Alla presenza di cinquanta piccole e medie aziende calabresi, è stato inaugurato oggi nella Cittadella Regionale il corso di formazione “**EXPORT PASSport – Il Marketing strategico**”, finanziato dalla **Regione Calabria** e ideato da ICE-Agenzia, con l’obiettivo di migliorare la capacità di penetrazione sui mercati esteri delle aziende territoriali.

Il progetto si inserisce nel più ampio contesto delle iniziative che il Settore internazionalizzazione della Regione Calabria, diretto dalla dirigente **Gina Aquino**, implementa al fine di supportare i sistemi produttivi calabresi nel percorso di inserimento nei mercati internazionali, che si arricchisce della collaborazione ormai consolidata con ICE-Agenzia per la promozione all’estero e l’internazionalizzazione delle imprese italiane. Grazie alla positiva esperienza maturata con il Piano Export Sud, che vede da oltre 5 anni ICE Agenzia presente in Calabria al fianco della Regione con iniziative di formazione e promozione rivolte alle PMI locali, sono stati progettate ulteriori azioni specifiche per rispondere a fabbisogni formativi espressi dal territorio. Durante l’incontro odierno, nella Sala Oro della Cittadella, è intervenuto il Consigliere regionale Orlandino Greco che, su delega del Presidente Oliverio, ha rivolto un saluto istituzionale ai presenti, spiegando il significato di questa iniziativa che si inserisce in una strategia ben delineata

della Regione Calabria. “Assieme al Presidente Oliverio – ha dichiarato Greco – abbiamo fatto alcune scelte precise fin dall’inizio di questa legislatura. Quando siamo partiti i livelli di export della Calabria erano molto bassi. Ci siamo posti delle sfide importanti: puntare sulle competenze, sull’innovazione e soprattutto sulla velocità di azione dei nostri produttori. Esigenze che nascono dai mercati internazionali, dove non basta avere prodotti di qualità, ma bisogna essere competitivi ed efficaci.

*Per questo crediamo sia molto importante aumentare la formazione delle nostre aziende in settori come il marketing e la comunicazione. Una delle nostre scelte è stata inoltre di non affidare, come avveniva in passato, l’attività di internazionalizzazione esclusivamente alla partecipazione alle fiere, ma istituire un tavolo comune, una forte sinergia, con i principali buyer internazionali*

“Sottolineo al riguardo – ha aggiunto Greco – due iniziative appena avviate dalla Regione con le **Camere di Commercio di Chicago e di Toronto** che ci stanno regalando ottimi risultati in termini di scenari legati all’espansione dei nostri prodotti. L’iniziativa di oggi dunque punta a rafforzare le nostre aziende affinché possano essere affrontate al meglio le sfide all’interno del mercato globale”. All’iniziativa era anche presente la responsabile dei servizi formativi Ice, Roberta D’Arcangelo, che ha sottolineato l’importanza della sinergia tra la Regione Calabria e Ice-Agenzia. Nello specifico, “Export PassPort” mira a fornire alle aziende calabresi strumenti utili per avviare efficaci strategie di export e consolidare le competenze tecnico manageriali necessarie per affrontare con successo i mercati internazionali. A partire da oggi, 19 giugno, le aziende appartenenti ai diversi comparti produttivi regionali parteciperanno a 5 giornate formative a cadenza settimanale sul “Marketing Strategico”, avranno l’opportunità di approfondire con gli esperti della Faculty ICE le tematiche

della scelta dei mercati potenzialmente più adatti al proprio prodotto, della promozione del brand e della comunicazione, dei canali di entrata e di distribuzione sui mercati, e della redazione di un export business plan. A settembre l'appuntamento per le aziende calabresi è con il secondo modulo formativo, al quale potranno aderire ulteriori imprese interessate, dedicato alle "Tecniche del Commercio Estero": 6 giornate in cui si parlerà di contrattualistica internazionale, trasporti e dogane, tutela del marchio e della proprietà intellettuale, pagamenti internazionali e rischio credito e l'impatto fiscale nelle operazioni di internazionalizzazione. Al termine di ciascun modulo formativo le aziende potranno usufruire di alcune ore di affiancamento personalizzato erogato da un esperto della Faculty ICE che, in accordo con l'imprenditore e in linea con quanto emerso durante una preliminare fase di audit, focalizzerà la sua assistenza su un'area specifica tra quelle affrontate durante la formazione in aula. Al termine del percorso, una selezione di imprese partecipanti potrà accedere ad un servizio di assistenza personalizzata della Rete Estera di ICE- Agenzia, finalizzata all'individuazione di clienti/partner esteri potenzialmente interessati a stabilire contatti d'affari con le aziende stesse. L'alta partecipazione registrata all'evento testimonia che il percorso regionale intrapreso, che pone – tra gli altri – anche la formazione come leva strategica di successo internazionale, è condiviso dal tessuto produttivo calabrese che vuole affrontare le sfide dei mercati esteri con le giuste competenze.