

## Speciale internazionalizzazione

### Gentile Artigiano,

l'economia e la società sono oggi al centro di una rivoluzione basata sulla globalizzazione dei mercati: la crescita e l'accelerazione degli scambi che travalicano i confini degli Stati, lo sviluppo delle imprese multinazionali, l'internazionalizzazione dei beni e dei servizi, la globalizzazione delle transazioni finanziarie sono solo alcuni esempi della trasformazione in atto.

In questo nuovo contesto, il problema delle piccole-medie imprese italiane non è più solo produrre: oggi il problema principale è trovare i clienti. Nuovi clienti in nuovi mercati, ecco la risposta alle frasi ricorrenti degli ultimi mesi: **'Le imprese producono ma non creano valore'**. **'Le imprese fanno fatturato ma i margini si assottigliano'**. **'Le nostre aziende non sono più competitive'**.

Molte imprese hanno provato ad aggirare questo problema con l'internazionalizzazione. **Ma cosa significa realmente internazionalizzarsi? Che strade deve seguire una piccola impresa, abituata ad operare su un mercato locale**

### ristretto, per entrare in un mercato globale?

La prima strada che la stragrande maggioranza di aziende intraprende è quella della 'comodità geografica'. Infatti l'esportazione in un Paese vicino al luogo di produzione viene normalmente giudicata vincente per effetto di un minor rischio di cambio, costi di trasporto limitati, cultura simile. La seconda opzione percorsa è quella di 'massa'. Le aziende decidono di esportare in Paesi considerati importanti perché se ne parla molto, sono "Paesi di successo" e tutti ci vanno. Purtroppo non sempre queste scelte corrispondono ad un corretto comportamento strategico.

L'approccio corretto e potenzialmente vincente in realtà, deve essere differente: la scelta del Paese obiettivo deve dipendere da una prima fase di pianificazione strategica, tramite l'analisi dell'ambiente in cui l'impresa opera, da una seguente fase di analisi della situazione del mercato nazionale/globale e solo in seguito dalla selezione del Paese e della modalità di

ingresso. Alcune aziende hanno già provato ad avviare contatti con mercati esteri ma hanno raggiunto risultato contraddittori e spesso deficitari: basso controllo della rete distributiva, investimenti elevati in missioni o attività fieristiche che si traducono in ritorni poveri, approcci commerciali sporadici che indeboliscono la percezione del brand-prodotto. Il marketing internazionale è lo strumento che le imprese hanno a disposizione per massimizzare i risultati ottenibili e per dare valore al proprio prodotto-servizio.

Per rilanciarsi le imprese devono focalizzare l'attenzione sulla distribuzione e soprattutto sulla promozione e partecipazione attiva in questi nuovi mercati. Una rete strutturata e continuativa è fondamentale per il controllo della promozione estera. In questo modo prende forma un nuovo atteggiamento: non più vendere ma soprattutto comprendere e acquisire informazioni. Questo atteggiamento si traduce in un vero e proprio investimento nel medio/lungo periodo. Il mercato domestico italiano è ormai saturo oppure ha un basso potenziale di crescita: l'entrata in mercati esteri può quindi trasformarsi, per molte piccole-medie imprese, nell'ancora di salvezza in questo periodo di recessione. La creatività, le competenze e l'innovazione - elementi tipici delle imprese italiane - devono diventare il motore per il rilancio delle imprese italiane.

Le PMI devono investire in efficienza e qualità dei processi di internazionalizzazione quali partecipazione a fiere, a missioni commerciali, strategie di ingresso nei mercati esteri, stipula di alleanze strategiche, etc.



**Come può una piccola impresa creare un network di alleanze?  
Dove può trovare i finanziamenti?  
Dove può trovare le informazioni sui mercati esteri?**

La comprensione di un mercato nuovo, diverso da quello locale non è certamente di facile comprensione: scopo dell'ufficio internazionalizzazione di Confartigianato Brescia è proprio quello di rispondere a questi quesiti e di supportare tutti gli artigiani bresciani in questo difficile percorso tramite un'assistenza e una consulenza specifica per favorire la massima partecipazione delle imprese bresciane ai processi di apertura verso i mercati esteri promossi dalle istituzioni pubbliche e private. Per avviare nel migliore dei modi questo progetto vi chiediamo il vostro aiuto tramite la compilazione e l'invio alla nostra sede del questionario in allegato. Tramite la raccolta delle vostre risposte saremo in grado di mappare la realtà attuale delle imprese bresciane nell'ambito dell'internazionalizzazione e saremo in grado di rappresentarvi e di proporvi i servizi che meglio assecondano le vostre aspettative-richieste. Confartigianato Brescia vuole rappresentare un aiuto-guida per tutte le piccole imprese che vogliono continuare a crescere guardando alla globalizzazione non come a una minaccia ma come a una risorsa da sfruttare.



Il suddetto questionario è scaricabile direttamente anche dal sito della Confartigianato Imprese Unione di Brescia al seguente link:  
[http://www.confartigianato.bs.it/elabora/materiale/questionario\\_internazionalizzazione.pdf](http://www.confartigianato.bs.it/elabora/materiale/questionario_internazionalizzazione.pdf)

## The Erasmus for Young Entrepreneurs

Erasmus per giovani imprenditori



È una iniziativa, promossa dall'Unione Europea, a favore delle giovani imprenditorialità comunitarie, che ha come obiettivo quello di aiutare nuovi imprenditori ad acquisire le competenze necessarie per gestire una piccola o media impresa offrendo loro la possibilità di trascorrere del tempo in un altro Paese europeo presso un imprenditore già affermato.

La partecipazione è aperta a tutti i nuovi imprenditori con attività avviate da meno di

tre anni o ai manager con passate esperienze alle spalle, ed è allargabile anche a coloro che stiano pensando di progettare una propria impresa. Partecipando a questo programma di scambio, quasi 1000 giovani imprenditori europei avranno l'opportunità di passare un periodo fino a sei mesi lavorando fianco a fianco con un imprenditore affermato in un altro Paese europeo, per imparare come avviare e far crescere la propria azienda. Questa è la filosofia alla base dell' "Erasmus per Giovani Imprenditori", programma che attuato per stimolare l'imprenditorialità, la competitività, l'internazionalizzazione e la crescita di start up attraverso la condivisione di know-how fra nuovi imprenditori e imprenditori già affermati. Con tale iniziativa, saranno i giovani imprenditori a recarsi nei Paesi esteri, osservando come un imprenditore esperto gestisce i propri business locali per un periodo di tempo compreso tra uno e sei mesi.

La partecipazione, il coordinamento e il supporto logistico-finanziario ai viaggi e alla permanenza all'estero sarà garantita da una organizzazione intermediaria.

Tra le aree sulle quali il programma si è maggiormente focalizzato in termini esperienziali, ricordiamo:

- pianificazione
- gestione operativa e finanziaria
- sviluppo di prodotti e servizi innovativi
- tecniche di marketing e di vendita
- regolamenti commerciali internazionali
- prassi europee

Maggiori informazioni sull'iniziativa sono reperibili scrivendo all'indirizzo email [area.estero@confartigianato.bs.it](mailto:area.estero@confartigianato.bs.it) oppure chiamando il numero 030-3745 256 – Marco Giacomelli.

**Cortesemente, vi chiediamo, di rinviare il questionario compilato via fax al n° 030 3745 336 oppure via e-mail all'indirizzo [area.estero@confartigianato.bs.it](mailto:area.estero@confartigianato.bs.it)**

**- QUESTIONARIO EXPORT E INTERNAZIONALIZZAZIONE -**

**DATI ANAGRAFICI IMPRESA**

Denominazione			
Partita IVA			
Indirizzo			
Telefono	Fax	Email	

**CATEGORIA**

<input type="checkbox"/> Acconciatori	<input type="checkbox"/> Autoriparatori	<input type="checkbox"/> Manifatturiero	<input type="checkbox"/> Imprese di pulizia
<input type="checkbox"/> Autotrasportatori	<input type="checkbox"/> Terziario innovativo	<input type="checkbox"/> Legno arredo	<input type="checkbox"/> Calzature - cuoio
<input type="checkbox"/> Sarti	<input type="checkbox"/> Panificatori	<input type="checkbox"/> Elettricisti	<input type="checkbox"/> Metalmeccanici
<input type="checkbox"/> Autonoleggiatori	<input type="checkbox"/> Gelatieri - pasticciere	<input type="checkbox"/> Manutentori imp. term.	<input type="checkbox"/> Fotografi
<input type="checkbox"/> Taxisti	<input type="checkbox"/> Artistici	<input type="checkbox"/> Idraulici	<input type="checkbox"/> Pulitintolavanderie
<input type="checkbox"/> Estetiste	<input type="checkbox"/> Grafici	<input type="checkbox"/> Edili	<input type="checkbox"/> Radiotecnici
<input type="checkbox"/> Calzifici - maglifici	<input type="checkbox"/> Armaioli	<input type="checkbox"/> Ascensoristi	<input type="checkbox"/> Orafi
<input type="checkbox"/> Lattonieri	<input type="checkbox"/> Tinteggiatori	<input type="checkbox"/> Carrozzeri	

N° DIPENDENTI     Da 1 a 5     Da 6 a 10     Da 11 a 20     Da 21 a 50     > di 50

OPERA CON L'ESTERO?     Sì     No

SE SÌ,	<input type="checkbox"/> In modo abituale	<input type="checkbox"/> In modo saltuario
SE SÌ, PER	<input type="checkbox"/> Vendita <input type="checkbox"/> Acquisto materie prime	<input type="checkbox"/> Partecipazione fiere <input type="checkbox"/> Partecipazione missioni comm.li
SE SÌ, CON QUALI PAESI?	<input type="checkbox"/> Unione Europea <input type="checkbox"/> Paesi extra UE <input type="checkbox"/> Nord America <input type="checkbox"/> Centro – sud America	<input type="checkbox"/> Asia <input type="checkbox"/> Africa <input type="checkbox"/> Oceania

**QUALI INFORMAZIONI POTREBBERO ESSERE UTILI ALLA SUA IMPRESA?**

INFORMAZIONI CIRCA	<input type="checkbox"/> Iniziative a favore dell'internazionalizzazione <input type="checkbox"/> Strumenti finanziari a sostegno dell'internazionalizzazione <input type="checkbox"/> Bandi pubblici a favore dell'internazionalizzazione	<input type="checkbox"/> Paesi -settori - mercati <input type="checkbox"/> Opportunità di business <input type="checkbox"/> Incontri bilaterali <input type="checkbox"/> Fiere – missioni all'estero
CONSULENZA - ASSISTENZA CIRCA	<input type="checkbox"/> Marketing internazionale <input type="checkbox"/> Fiscalità internazionale <input type="checkbox"/> Pagamenti internazionali <input type="checkbox"/> Gare – bandi - appalti	<input type="checkbox"/> Ricerca partner esteri <input type="checkbox"/> Trasporti internazionali <input type="checkbox"/> Procedure doganali <input type="checkbox"/> Contrattualistica internazionale
FORMAZIONE	<input type="checkbox"/> Marketing internazionale (prezzo, distribuzione, concorrenza, promozione) <input type="checkbox"/> Contrattualistica internazionale <input type="checkbox"/> Trasporti internazionali <input type="checkbox"/> Pagamenti internazionali	<input type="checkbox"/> Operazioni doganali <input type="checkbox"/> Fiscalità internazionale <input type="checkbox"/> Bandi e appalti pubblici <input type="checkbox"/> Corsi di lingua "tradizionali" <input type="checkbox"/> Corsi di lingua orientali
INIZIATIVE PROMOZIONALI	<input type="checkbox"/> Missioni commerciali all'estero <input type="checkbox"/> Missioni commerciali in Italia	<input type="checkbox"/> Fiere internazionali di settore <input type="checkbox"/> Incontri con rappresentanti esteri

HA MAI UTILIZZATO I SERVIZI DI CONSULENZA OFFERTI DA QUALCHE ENTE?     Sì     No

SE SÌ, DI QUALE ENTE?	<input type="checkbox"/> Promos <input type="checkbox"/> ProBrixia <input type="checkbox"/> Consorzi export	<input type="checkbox"/> Regione Lombardia <input type="checkbox"/> ICE (Istituto Commercio Estero)
-----------------------	---	--

<b>BRESCIA</b> Via Orzinuovi 28	Tel. 030/37451 Fax 030/3745334
<b>BRENO</b> Via Aldo Moro 6	Tel. 0364/321047 Fax 0364/321047
<b>CHIARI</b> Via SS. Trinità 19/7	Tel. 030/711097 Fax 030/7100487
<b>DARFO BOARIO</b> Via De Gasperi 24	Tel. 0364/531486 Fax 0364/534867
<b>DESENZANO DEL GARDA</b> Via Marconi 133	Tel. 030/9141914 Fax 030/9914817
<b>EDOLO</b> Via Marconi 56	Tel. 0364/71633 Fax 0364/770051
<b>GAVARDO</b> Via Stazione 61	Tel. 0365/374309 Fax 0365/374312
<b>GUSSAGO</b> Via Acquafredda 20	Tel. 030/2520776 Fax 030/2520776
<b>ISEO</b> Via Roma 12/j	Tel. 030/981005 Fax 030/981005
<b>LENO</b> P.zza Cesare Battisti 37/C	Tel. 030/9038260 Fax 030/9038759
<b>LUMEZZANE</b> Via Monsuello 45/C	Tel. 030/827508 Fax 030/8921385
<b>MONTICHIARI</b> Via Papa Paolo VI 21	Tel. 030/9651967 Fax 030/9651967
<b>ORZINUOVI</b> Via Obici 36	Tel. 030/9941620 Fax 030/9941632
<b>PALAZZOLO SULL'OGGIO</b> Via Matteotti 10	Tel. 030/7401601 Fax 030/7403335
<b>SABBIO CHIESE</b> Via Magno 18/C	Tel. 0365/895612 Fax 0365/895612
<b>VEROLANUOVA</b> Via Sandri 5	Tel. 030/932120 Fax 030/9362500
<b>VILLA CARCINA</b> Via Glisenti 68/F	Tel. 030/881445 Fax 030/881263



## BRESCIA ARTIGIANA

NOTIZIARIO INFORMATIVO DELL'ORGANIZZAZIONE



Direttore responsabile: Eugenio Massetti

Direzione, Redazione, Amministrazione  
25125 Brescia - via Orzinuovi 28  
tel. 030.3745.1 - fax 030.3745334

Comitato di redazione: Giovannaria Rizzi, Giuseppe Saia,  
Michele Torreggiani, Franco Guarino, Carlo Piccinato,  
Adriano Bosio, Fulvio Tedoldi, Michele Turrini,  
Tarcisia Lazzari, Giovanna Lombardi

Aut. Trib. di Brescia n. 120/56 - Poste Italiane S.p.A. - Sped. in A.P.  
D.L. 353/2003 - (conv. L. 27/02/2004 n. 46) - art. 1, comma 1, DCB Brescia

Stampa: M. Squassina - 25124 Brescia - via Lippi 6  
Editrice "La Rosa"



Associato all'USPI

Questa copia è riservata a