

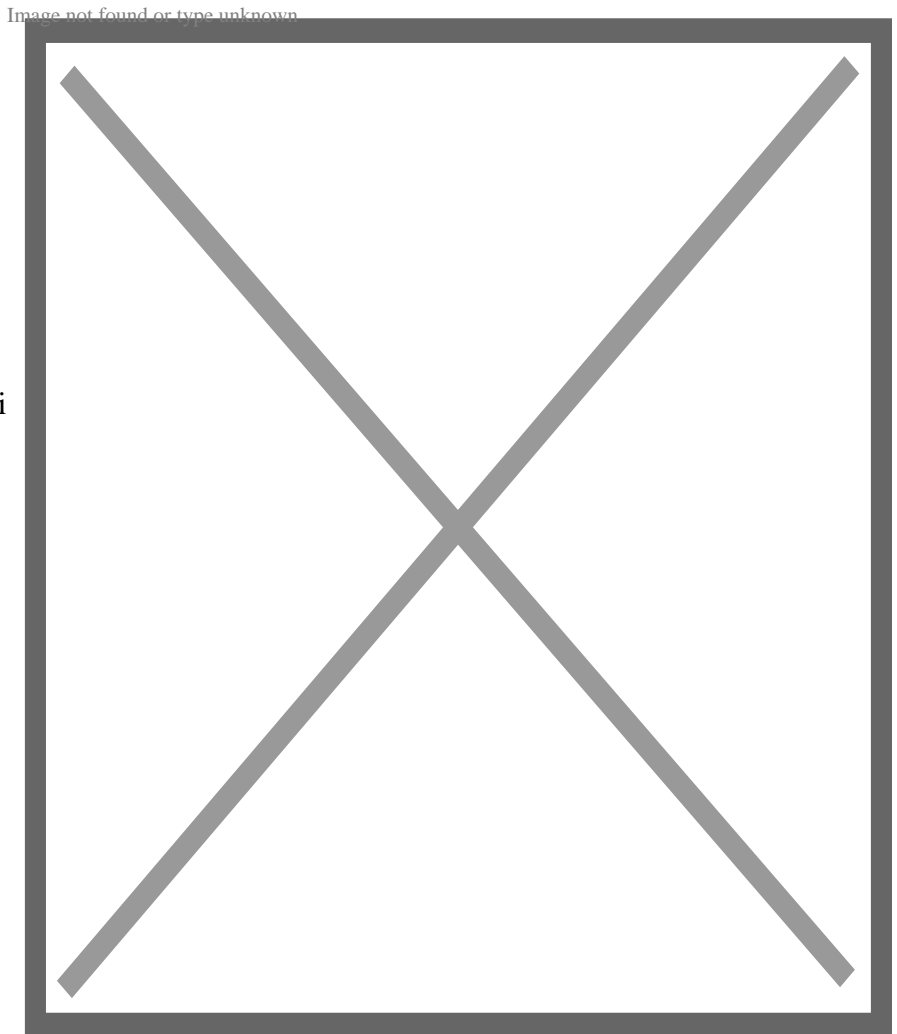
[Printer friendly version](#)

La strada per l'estero

La Camera di commercio assiste l'impresa per farla crescere sui mercati internazionali

I mercati internazionali sono una risorsa importante per l'impresa. L'andamento dell'economia è infatti scandito in successione altalenante da periodi di espansione e da altri di crisi, che possono interessare determinati settori di attività ovvero aree geografiche più o meno estese. Guadagnarsi un'apertura sui mercati esteri permette di ridurre il rischio di dipendenza da un unico sbocco interno e poter approfittare di vantaggi competitivi che nascono dalle differenti condizioni produttive nei rispettivi paesi. Oltre a ciò, aprirsi all'estero fa compiere all'impresa un salto qualitativo e getta ponti che facilitano la conclusione di accordi strategici con altri operatori economici.

L'internazionalizzazione non è tuttavia una scelta semplice. Abbraccia svariate discipline, dall'economia internazionale, al *marketing*, alle strategie aziendali, all'economia d'impresa. È inoltre una strada che comporta rischi aggiuntivi, come le fluttuazioni della domanda a cui gli stessi mercati internazionali sono soggetti, il rischio di cambio legato alle quotazioni delle valute estere, il rischio paese per la presenza di sistemi istituzionali e normativi diversi, o ancora il rischio tecnico perché il prodotto o il servizio esportato deve sottostare alle regole del Paese di sbocco. È evidente allora che serve preparazione per



evitare di dover ripiegare in ritirata con una sconfitta sulle spalle.

La Camera di commercio aiuta l'impresa a prendere decisioni corrette fornendo le informazioni e le conoscenze necessarie per affrontare la strada internazionale in modo che questo processo di evoluzione dell'impresa possa comportare vantaggi e l'assunzione di rischi ponderati. L'accompagnamento è tanto più importante al diminuire della dimensione d'impresa giacché le piccole e medie realtà dispongono di un patrimonio più limitato di risorse da investire, siano esse economiche, umane o conoscitive. Conoscenza e formazione sono proprio il punto di partenza per affrontare con consapevolezza la sfida internazionale. I due punti di riferimento sono la rete Lombardia Point e Bergamo Sviluppo.

Lo [sportello Lombardia Point](#) è il punto operativo per l'internazionalizzazione della Camera di commercio e affianca l'impresa nel suo cammino verso il mercato globale mettendo a disposizione informazioni approfondite su mercati esteri. Tramite "[L'esperto risponde](#)" fornisce assistenza tecnica su quesiti puntuali, disponibile su tutte le tematiche dell'internazionalizzazione, come la normativa doganale, la contrattualistica, la fiscalità internazionale, l'etichettatura dei prodotti, la marcatura CEE e i marchi internazionali.

Lombardia Point organizza anche incontri d'affari B2B, l'ospitalità di compratori esteri ed eventi, spesso in collaborazione con Unioncamere Lombardia, Promos Italia o le Camere di commercio italiane all'estero; inoltre gestisce progetti di internazionalizzazione dedicati alle Pmi. Tra questi l'attuale [progetto SEI Sostegno all'export dell'Italia](#) e Incoming buyer esteri, che per il 2020 prevede tre eventi dedicati ad agroalimentare, edilizia allargata, moda, capi finiti e accessori.

Dal punto di vista della formazione, ogni anno Bergamo Sviluppo propone un'offerta strutturata messa a disposizione di chi imbocca la strada dell'estero. Come percorso di alta formazione, propone le iniziative [Go.In' basic e advanced](#), che puntano a rafforzare le competenze imprenditoriali o manageriali, anche in ottica di innovazione strategica, e a trasferire conoscenze e strumenti utili per favorire l'apertura dell'azienda oltre i confini nazionali.

Per approfondire poi specifiche tematiche, come la logistica e il sistema doganale, il piano di *marketing* digitale o ancora i pagamenti internazionali, la risposta viene dai corsi intensivi *executive*. Ma per le imprese che hanno bisogno di informazioni pratiche e mirate, vengono pianificati incontri di breve durata, suddivisi tra seminari e approfondimento paese: i primi affrontano temi di carattere generale sugli scenari dell'economia internazionale, oppure tecnico per affrontare con le giuste metodologie i mercati esteri; i secondi offrono un inquadramento macro-economico del mercato indagato e puntano a trasferire informazioni pratiche su come operare in quel determinato Paese.

Da ultimo, il servizio studi della Camera di commercio pubblica [rapporti periodici](#) di dati statistici, tra cui quelli che descrivono il commercio internazionale della provincia bergamasca. Anche questi possono essere una risorsa utile per l'esportatore.

Informazione e formazione sono il supporto concreto offerto dalla Camera di commercio alle sue imprese perché non si improvvisino in un campo che richiede preparazione, approfondimento e pianificazione strategica. Partire sui mercati internazionali può essere un'ottima occasione di sviluppo, basta non andare all'avventura.