

## Presentato al Tari il progetto internazionalizzazione di Ice e Federorafi

by Chiara Di Martino

Il centro orafa di Marcianise ospiterà (a maggio) una delle quattro sessioni del percorso di Jewellery Export Lab per aiutare concretamente le Pmi a conquistare i mercati esteri



La presentazione al Tari del progetto Ice-Federorafi “Jewellery Export Lab”

Sei giornate intense, due per settimana per non fermare il lavoro in azienda: è studiato così il percorso formativo riservato alle aziende orafe lanciato dall’Agenzia Ice – Agenzia per la Promozione all’estero e l’internazionalizzazione delle imprese e Confindustria Federorafi, che è stato presentato questa mattina al Tari di Marcianise. Il Centro orafa è infatti una delle quattro realtà che faranno da scenario all’innovativo progetto dell’Agenzia per aiutare le imprese – soprattutto le Pmi – a posizionarsi in modo mirato sui mercati esteri in cui c’è appeal per il loro prodotto.



Vincenzo Giannotti

Il “Jewellery Export Lab” – questo il nome del format al via ad aprile con quattro sessioni nei quattro distretti: Arezzo, Marcianise, Valenza e Vicenza – sarà attivato, per l’edizione numero zero, per 30 aziende a sessione, che in sei giornate saranno affiancate dagli esperti dell’Agenzia per sviluppare le potenzialità all’estero. “Il Tari si conferma casa del mondo orafa italiano – spiega il presidente Vincenzo Giannotti -. Il Centro apre le sue porte al comparto campano e dell’intero sud Italia: al progetto possono candidarsi tutti, senza distinzioni geografiche. Abbiamo inoltre in cantiere molti altri progetti con Federorafi, alla quale abbiamo formalmente aderito all’inizio

dell'anno, pur lavorando insieme da molto più tempo. Ospitare la presentazione del progetto è una ulteriore conferma del sempre maggiore coinvolgimento del Tarì nelle attività di rilievo istituzionale del comparto orafa nazionale”.



Stefano de Pascale

“Il settore orafa sta cambiando – ha precisato Stefano de Pascale, direttore di Federorafi – e sta consolidando la propria posizione a livello istituzionale, sia con la nomina dell'ex presidente Licia Mattioli a vicepresidente di Confindustria con delega all'internazionalizzazione e la sua presenza nel Cda dell'Agenzia Ice (per la prima volta un esponente del comparto è presente nell'importante direttivo), sia con il forte impulso dato dal ministro allo Sviluppo Economico Carlo Calenda che ha lanciato gli input raccolti prontamente dall'Ice. Oltre a interessarci alla riduzione delle barriere doganali in mercati per noi importanti, Federorafi sta potenziando la formazione delle imprese con questo approccio innovativo del Jewellery Export Lab. L'obiettivo è una migliore profilazione dei buyer da incontrare sia nelle fiere, italiane ed estere, sia nei workshop organizzati da Ice in molti paesi stranieri. Anche il piano speciale Usa è improntato su un format nuovo, grazie alla necessaria misurabilità dei risultati: l'accordo quadro con i retailer, per esempio, ha previsto l'erogazione dei contributi pubblici solo a fronte dell'effettivo incremento del business delle aziende coinvolte”.



Andrea Ambra

La fase iniziale di Audit prevede un questionario e una conversazioni (entrambi riservati) con cui le aziende iscritte alle selezioni dovranno esplorare le proprie potenzialità sui mercati esteri, la loro capacità di interfacciarsi anche in lingua straniera e la quota interna destinata finora ad attività di promozione all'estero. “Oltre alla fase di audit, con la quale saranno selezionate le 30 aziende più predisposte a un percorso di internazionalizzazione – spiega Andrea Ambra, responsabile Formazione imprese di Ice –: la fase successiva è quella di training vero e proprio. Le date sono state scelte anche per non accavallarsi con le fiere né con la normale attività dell'azienda. Quelle che si saranno distinte per interesse, infine, saranno destinatarie di un'attività di coaching personalizzato di circa 15 ore, con cui i nostri esperti lavoreranno fianco a fianco con l'azienda per preparare insieme business plan e attività da potenziare”.

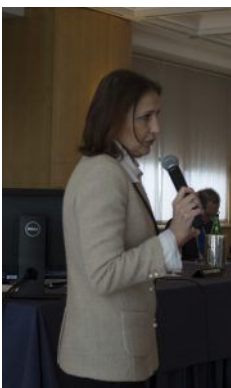
A coordinare i percorsi formativi ci saranno Françoise Izaute, delegata Federorafi all'internazionalizzazione, e Rita Palumbo dell'Agenzia Ice.



Rita Palumbo

“La fase di audit non deve spaventare – precisa Palumbo – perché non ci sarà alcun giudizio di merito ma soltanto l'individuazione dei bisogni effettivi dell'azienda. Il percorso è rivolto soprattutto ai titolari e ai decisori dell'azienda, perché possano poi mettere in pratica le scelte di internazionalizzazione da rendere concrete”. I moduli affronteranno tre macro-temi principali: le prime due giornate saranno dedicate al ramo vendita, prendendone in esame le sfumature di marketing, business plan, individuazione del prezzo giusto per i mercati esteri; il secondo modulo approfondirà le questioni di tipo fiscale, legale e normativo, dalla redditività del processo di internazionalizzazione alle barriere visibili e invisibili dei mercati; il terzo, infatti, sarà focalizzato sul digitale: potenza del sito web, e-commerce e social media.

“Il costo per le aziende – precisa ancora de Pascale – è irrisorio: solo 300 euro, a fronte di un valore di mercato attestato normalmente tra i 3500 e i 4000 euro per questo tipo di formazione. La partecipazione economica serve anche come stimolo alle imprese a partecipare attivamente. Federorafi, comunque, lancia l'ostacolo ancora più avanti: domani a Milano ci sarà la presentazione della Federazione unica della moda nata in seno a Confindustria, che mette insieme il Sistema moda Italia, la gioielleria, la pelletteria, le calzature, l'occhialeria e la pellicceria. Entro fine anno avremo anche una sede fisica per questa nuova aggregazione che terrà conto delle singole specificità pur muovendosi verso un obiettivo comune”.



Françoise Izaute

“Gli ultimi dati ufficiali del 2015 parlano di un export del comparto orafa del 75% – ha commentato Françoise Izaute -, quota che, secondo le stime, sarebbe arrivata intanto al 90%. Dunque il gioiello italiano ha ancora una sua identità. Un altro dato però ci dice che qualche punto lo ha

perso in termini di percezione: dobbiamo lavorare sodo per recuperare. Il Jewellery Export Lab sarà un laboratorio vero, dobbiamo farne un successo”.

A fine presentazione, Andrea Ambra ha ricordato anche l’opportunità, per le aziende, di fare riferimento ai Tem – Temporary Export Manager: con un contributo statale sotto forma di voucher e una piccola partecipazione dell’azienda, ci si potrà affidare a giovani professionisti formati dall’Ice che per sei mesi coadiuveranno l’azienda nelle attività di export. “Nel 90% dei casi i Temporary export manager sono stati assunti in pianta stabile dalle imprese”, ha precisato Ambra. E ancora un ultimo riferimento è stato fatto ai progetti di Sace-Simest nel settore del credito e dei finanziamenti alle imprese per la presenza alle fiere internazionali (con una previsione, nel futuro, di garantire contributi anche per le fiere nazionali).

Da sinistra: Françoise Izaute, responsabile internazionalizzazione di Federorafi; Rita Palumbo, coordinatrice del progetto Jewellery Export Lab per l’Agenzia Ice; Vincenzo Giannotti, presidente del Tari; Andrea Ambra, responsabile Formazione Ice; Stefano de Pascale, direttore Federorafi

