

Il progetto – “Formazione Puglia Export” una scommessa sull'internazionalizzazione La meccanica avanzata scommette sull'estero

Si è conclusa ieri la “fase formativa” del progetto “Formazione Puglia Export” sull’hi-mech, il settore della meccanica avanzata. L’iniziativa, nata dall’intesa tra l’Istituto nazionale per il Commercio Estero (ICE) e la Regione (nell’ambito della Convenzione 2009 ICE/Regione Puglia - Assessorato allo Sviluppo Economico), ha coinvolto, per la prima volta in parallelo, 20 giovani laureati pugliesi (di età inferiore ai 32 anni; tuttavia, ad oggi, ne sono rimasti 13) e 15 aziende con sede nel territorio regionale. Alle imprese, invece, da un lato viene offerta l’opportunità di una formazione specialistica, dall’altro la possibilità di applicare le conoscenze acquisite ad un progetto reale d’interesse per l’azienda.

A gennaio avrà inizio la “fase consulenziale”, in cui degli esperti svolgeranno attività di affiancamento e di assistenza personalizzata alle aziende. Contemporaneamente ogni studente potrà effettuare uno stage presso ciascuna delle imprese partecipanti per un periodo di cinque mesi, di cui uno all’estero, in un Paese che sarà individuato dal lavoro che verrà fuori proprio dalla suddetta fase. Successivamente le aziende opereranno un business tour nei Paesi selezionati.

Le lezioni sono cominciate per tutti alla fine di settembre 2010 (a tempo pieno e con frequenza obbligatoria, per un totale di 434 ore di didattica in aula, per i giovani laureati; con una frequenza ridotta ad un giorno alla settimana per le imprese) e sono state svolte da docenti della faculty ICE, mentre gli esperti che affiancheranno

Giovani laureati e aziende insieme per puntare all’eccellenza. Chiusa la prima parte dell’iniziativa, ora via agli stage di 5 mesi (uno all’estero)

L’Istituto per il Commercio estero Assistenza dell’Ice utile alle imprese

L’ICE, Istituto nazionale per il Commercio Estero, è l’ente che ha il compito di sviluppare, agevolare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l’estero, con particolare attenzione alle esigenze delle piccole e medie imprese. A tal fine, esso fornisce alle aziende che desiderino internazionalizzarsi servizi di informazione e formazione, assistenza e consulenza, aiutandole a individuare le alternative più interessanti, prendendo in considerazione sia le caratteristiche dei mercati sia eventuali rischi e ostacoli. Istituito nel 1926, l’ICE è sottoposto alla vigilanza del Ministero dello Sviluppo Economico ed è disciplinato dalla legge n. 68/97 e dallo Statuto adottato con Decreto Ministeriale 474/97. Commercioestero Network, che lo Studio Lenoci ha contribuito a fondare, è una società che, attraverso i suoi esperti (e le sue sette sedi in Italia), sostiene l’impresa nel processo di internazionalizzazione, offrendo assistenza, consulenza (anche on line) e formazione nei settori legale, fiscale, delle politiche di marketing, commerciale, della logistica, finanziario, dell’e-business & information technology. Tra gli enti con cui l’associazione collabora vi è anche l’ICE.

a.b.



Foto: Orlando Florin Rosu, fotolia

La scheda – Numeri interessanti Settore innovativo con 20mila addetti

Sono 3.440 le imprese meccaniche pugliesi (l’11% del settore manifatturiero regionale) e 19.821 i lavoratori da esse impiegate. Il fatturato settoriale, pari a circa 4 miliardi di euro, rappresenta il 40% del valore aggiunto dell’intera industria manifatturiera in Puglia, mentre le esportazioni (valore complessivo di quasi 1,5 miliardi nel 2009) contribuiscono per il 25% al totale dell’export regionale. Il settore consta di filiere produttive altamente specializzate e annovera aziende leader a livello mondiale nella produzione di martelli demolitori idraulici, macchinari per l’industria alimentare, antifurti meccanici, apparecchiature elettriche e per telecomunicazioni. Negli ultimi anni, poi, si sono affermati comparti innovativi come l’automotive, l’aerospazio e soprattutto la mecatronica. Il fatturato del manifatturiero italiano (per il Censis, per cui l’Italia resta il quinto Paese più industrializzato al mondo, il contributo del settore alla produzione manifatturiera mondiale è pari al 3,9%), intanto, stando a quanto emerge dall’analisi dei settori industriali di Prometeia e Intesa San Paolo, ha mostrato un forte incremento nel periodo gennaio-maggio (+6,3% sul periodo corrispondente dell’anno scorso).

a.b.

le aziende sono professionisti con un’esperienza lavorativa ultradecennale con le Piccole e Medie Imprese.

La partecipazione al corso è totalmente gratuita. I giovani laureati che hanno superato le prove selettive hanno beneficiato di una borsa di studio dell’ammontare di 600 euro durante lo stage in azienda e di 1.000 euro per lo

stage all’estero, per il quale saranno garantite anche le spese di viaggio.

La scelta del settore non è stata affatto casuale. Nella meccanica avanzata sono inclusi, infatti, comparti nuovi di grande valore aggiunto in termini di ricerca e innovazione, come l’aerospazio e la mecatronica, che chiedono formazione perché interessati ad avanzare sui

mercati esteri.

“Formazione Puglia export” è stato considerato interessante dal mondo imprenditoriale, a tal punto da diventare progetto pilota da lanciare come format nazionale. Oltretutto l’iniziativa si pone in continuità con i programmi realizzati nell’ultimo biennio dall’ICE, in partnership con la Regione e lo

Sprint Puglia (lo sportello operativo per la promozione dell’accesso delle PMI e degli operatori economici pugliesi ad iniziative, servizi e strumenti di sostegno ai processi di internazionalizzazione), per i settori dell’agro-alimentare e del tessile-abbigliamento.

ANDREA BUONO



MICHELE LENOCI

Michele Lenoci è un avvocato, titolare dell’omonimo studio, che fornisce consulenza e formazione alle Piccole e Medie Imprese e alle Pubbliche Amministrazioni e specializzato in internazionalizzazione d’impresa, organizzazione aziendale, gestione delle risorse umane, marketing territoriale e altro. Lenoci, il cui studio è anche tra i soci fondatori del Gruppo Commercioestero Network (cfr. box), ha svolto il ruolo di coordinatore del corso per quel che concerne le aziende.

Dottor Lenoci, che riscontro

avete avuto dalla fase formativa del corso?

“Positivo, soprattutto per le aziende, disponibili ed entusiaste, così come gli studenti. Portare tuttavia gli imprenditori in aula non è mai stata un’impresa semplice. Ed è questo che mi ha sorpreso di più”.

Quanto è importante la formazione nell’ottica dell’internazionalizzazione? C’è disponibilità, da parte delle aziende e dei ragazzi, a mettersi in gioco?

“La formazione è molto importante. C’è da dire che buona parte delle aziende era già inter-

Intervista – Michele Lenoci Gruppo Commercioestero Network “Portare imprenditori in aula è questo il nostro successo”

nazionalizzata, già dotata di un Ufficio Estero, con personale ed esperienza. Proprio le aziende più strutturate hanno chiesto con maggiore insistenza una formazione più specifica sull’internazionalizzazione, fatta non di sole nozioni generali. Hanno così cominciato a capire anche cosa sbagliano”.

Cosa vi aspettate dal business tour che condurrete con le aziende una volta individuati i Paesi nella fase consulenziale del progetto?

“Tra gennaio e febbraio svolgeremo la fase consulenziale per le aziende, alcune delle quali, tuttavia, hanno già le idee molto chiare sui mercati in cui approdare”.

Il settore della meccanica è fondamentale per l’economia

pugliese. Come ha saputo reggere alla crisi? Cosa bisogna fare per continuare a sostenerlo?

“In realtà le aziende che hanno preso parte al progetto non stanno sentendo più di tanto questa crisi. Alcune faticano addirittura a gestire gli ordini provenienti dall’estero. Sono avanti rispetto ad altri settori grazie all’innovazione di prodotto e di processo. Hanno grande flessibilità ed adattabilità. Le uniche aziende ad avere qualche problema sono quelle che hanno il loro fatturato prevalente nella subfornitura. La crisi se non altro sta dimostrando che il settore della subfornitura è in via di esaurimento. Per continuare a sostenere il settore, poi, non basta innovare ad ogni costo. Prima ancora di fare un prodotto innovativo serve fare marketing e capire cosa chiede

il mercato. Vi sono carenze proprio nel campo del marketing e delle ricerche di mercato”.

Quanto è importante oggi esportare?

“In un momento in cui il mercato nazionale è in contrazione, l’export può certo rappresentare una valvola di sfogo. Ma molte aziende pensano di risolvere i propri problemi andando all’estero, cosa che di per sé non può bastare. Perché bisogna farlo con metodo. Questo abbiamo cercato di trasmettere nel corso del ciclo formativo. La Germania, ad esempio, esporta tanto, ma il suo è un export particolare, di prodotti di alta qualità. Se i tedeschi sono specializzati nella meccanica pesante, le aziende italiane lo sono in quella leggera (anche come subfornitori delle aziende tedesche).

Fanno prodotti ad hoc, non di catalogo, andando incontro a specifiche esigenze del cliente. Inoltre il mercato europeo (tanta la Germania) è diventato stagnante. Crescono bene, invece, i mercati dei Paesi emergenti (India, Cina, Brasile)”.

E quali altri settori “tirano”?

“A parte la meccanica, prima voce dell’export italiano, c’è l’agroalimentare che regge piuttosto bene. Mentre l’abbigliamento non ha avuto l’approccio giusto con l’estero. Un altro problema è che verificiamo dai dati che l’export italiano (e meridionale) cresce, ma se ci guardiamo intorno notiamo che ci sono poche aziende che esportano tantissimo e tante che, specie per via della crisi, non riescono a fare altrettanto”.

a.b.