



Aspin

**AZIENDA SPECIALE
INTERNAZIONALIZZAZIONE
Camera di Commercio Frosinone**

2012 Programma delle Attività di Internazionalizzazione

A.SP.IN.

AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE
Camera di Commercio Frosinone
Viale Roma, 9 - 03100 Frosinone
Tel +39.0775.824193 Fax +39.0775.823583
www.aspin.fr.it - info@aspin.fr.it
Codice Fiscale e Partita Iva 02421330602

INTRODUZIONE

Il commercio internazionale, dopo la battuta d'arresto del 2009, ha saputo ritrovare velocemente slancio, riproponendosi con forza come uno degli elementi maggiormente caratterizzanti e trainanti l'economia mondiale.

In questo contesto diventa cruciale la capacità delle imprese di competere efficacemente sui mercati internazionali sempre più concorrenziali, a fronte di una domanda interna che offre ridotti spunti di crescita.

Il tessuto produttivo della provincia di Frosinone mostra di essere in linea con le attuali strategie di crescita economica. Dal confronto degli ultimi dati disponibili sul commercio estero (Istat II trim. 2010 – II trim. 2011) la provincia di Frosinone già nei primi sei mesi del 2011 si conferma al secondo posto nella media regionale, dopo Roma, con una crescita del 24% in termini di incremento delle esportazioni, superando i 2 milioni di euro rispetto al precedente 1.6 raggiunto nel 1° semestre 2010. Anche la destinazione delle merci ha subito una evoluzione con la crescita delle esportazioni sui Paesi in rapido sviluppo. Gli incrementi percentuali, tra 2010 e 2011, registrati per aree geografiche del mondo sono così ripartiti: Europa +20,04, Africa +11,96, America +60,80, Asia +69,28, Oceania +12,98. La composizione merceologica dell'export provinciale, che comunque conferma il peso dell'industria meccanica, chimica e farmaceutica, rilancia anche i settori portanti del tradizionale Made in Italy, quali le calzature, la lavorazione delle pelli, l'abbigliamento e la produzione di tessuti che nel complesso fanno registrare una crescita di oltre il 130%.

Uno degli elementi chiave della ripresa sarà, quindi, la capacità di ampliare il profilo qualitativo ed innovativo delle produzioni che rappresenterà il volano per esportare uno stile italiano, sempre apprezzato nel mondo, e che, oltre a rispettare la tradizione, mostri elementi innovativi che ne aumentino l'attrattività.

Il 2012, pertanto, si preannuncia per l'attività di promozione internazionale della Camera di Commercio di Frosinone e di Aspin un anno pieno di sfide e carico di nuove iniziative ed opportunità.

La non facile congiuntura economica dei mercati europei e degli USA, dovuta ad una crisi economico-finanziaria pluriennale, spinge gli operatori economici della provincia di Frosinone a rivolgere la loro attenzione a nuovi mercati internazionali emergenti che devono essere approcciati con strategie diversificate a seconda delle loro peculiarità; per molti operatori l'export si presenta come possibile soluzione per inseguire una crescita che il mercato interno ormai stenta a garantire.

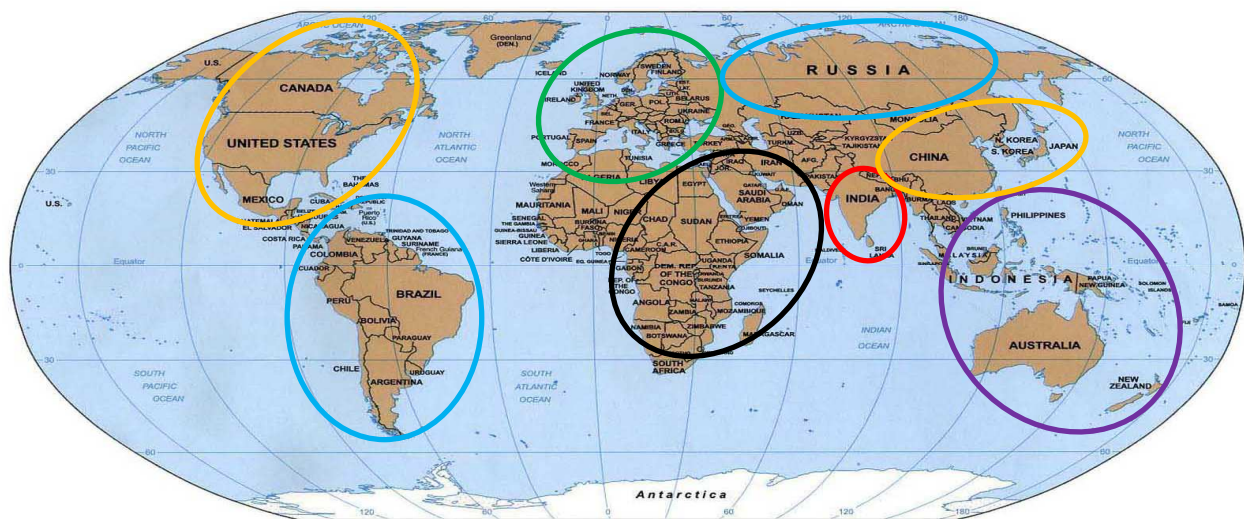
Il ruolo strategico di Aspin sarà, nuovamente, quello di analizzare lo scenario globale alla ricerca dei contesti migliori dove promuovere le eccellenze delle imprese della provincia di Frosinone, caratterizzate da produzioni di alta gamma e rivolte a fasce di consumatori pronti ad apprezzare il miglior "Made in Italy".

Se da un lato, i mercati dei Paesi occidentali attraggono le aziende frusinate per gli indubbi vantaggi derivanti dalla loro rilevanza commerciale, dalla semplicità di approccio e dalla indubbia vicinanza culturale, dall'altro lato sono proprio quelli che probabilmente, a medio termine, saranno caratterizzati da una inferiore capacità di spesa relativa alle produzioni di fascia medio/alta, tipiche delle nostre aziende; ci si attende, infatti, una contrazione della propensione all'acquisto di beni importati da parte dei consumatori di questi Paesi. Ciò nonostante essi rimangono tappe imprescindibili per la programmazione promozionale di Aspin sebbene, oggigiorno, godano della stessa rilevanza strategica di "nuovi" players internazionali emergenti.

I Paesi BRIC (Brasile, Russia, India e Cina), con le loro caratteristiche, giocano da diversi anni il ruolo dei mercati trainanti dell'economia mondiale. La Cina, con la sua enorme capacità produttiva e disponibilità di capitali, può contare su un mercato interno in continua espansione: un attore internazionale molto attivo che a breve termine ricoprirà un ruolo ancora più rilevante. Estremo interesse suscitano anche gli altri tre mercati, che rimangono per molti settori dei poli di attrazione di investimento, piazze di approvvigionamento di materie prime e preziosi sbocchi per produzioni ad alto valore aggiunto.

Gli EAU e il Giappone saranno nuovamente un punto fermo delle attività promozionali di Aspin; essi, infatti, sono due piazze di assorbimento che prestano tradizionalmente molta attenzione alla qualità ed all'unicità dei prodotti offerti loro: caratteristiche che offrono un vantaggio indiscutibile alle nostre aziende locali leader nei loro settori.

Un discorso a se stante va fatto per la regione del Sud-Est Asiatico. L'Area, approcciata sin ora dalle attività di Aspin legate ai progetti di promozione dell'ICE, merita maggiore attenzione alla luce dei sostenuti e costanti livelli di crescita economica che li pone alla ribalta del palcoscenico internazionale come potenziali nuovi protagonisti del prossimo decennio. Si tratta di Paesi tra loro eterogenei: Stati popolosi con tassi di natalità molto alti e di città stato con importanti capacità finanziarie, nazioni con risorse naturali ricchissime ed aree che sono le nuove frontiere del settore manifatturiero.



Anche per il 2012 la strategia che Aspin intende adottare si articola su quattro orientamenti principali:

- 1) Paese/Settore
- 2) Distretto/Filiera
- 3) Azioni di sistema
- 4) Progetti complessi

1. La selezione dei mercati deve essere effettuata considerando la potenzialità del loro contributo al posizionamento competitivo globale in relazione all'offerta dei prodotti e dei servizi delle imprese locali;

2. La capacità di lavorare in rete, sia essa un distretto o una filiera, mettendo a sistema conoscenze e competenze specifiche, o creando massa critica, in un network imprenditoriale caratterizzato da un tessuto di PMI, è una delle principali opportunità di sviluppo del territorio, poiché agevola l'accesso all'apertura internazionale, stimola i processi concorrenziali e rafforza le capacità progettuali e commerciali;
3. La progettazione integrata rappresenta, per il sistema camerale italiano ed anche per le imprese, una delle modalità attuative di maggior rilievo per l'affermazione internazionale del Made in Italy. Il network camerale italiano ed internazionale consente da un lato di preservare l'identità territoriale e dall'altro di offrire alle imprese un ventaglio di opportunità e di competenze che la singola struttura difficilmente riuscirebbe a raggiungere.
4. E' necessario non dimenticare che, in un mercato mondiale sempre più competitivo, le modalità di sviluppo del nostro export e delle operazioni di cooperazione industriale a livello internazionale risultano essere sempre più complesse e difficili. Talvolta le formule più adottate nelle politiche di internazionalizzazione (quali fiere e missioni) possono non risultare adeguate o sufficienti a questo livello di maggior competitività. Si deve quindi provare ad immaginare formule diverse di approccio ai mercati esteri, magari più complesse di quelle tradizionali. L'impegno sul versante promozionale, quindi, sarà rivolto anche a progetti innovativi. In tal senso si intende puntare l'attenzione su interventi diretti ed in rete (workshop, meeting, incontri d'affari, progetti di rete) senza però dimenticare il valore strategico di alcuni eventi fieristici mondiali di settore. Potranno, inoltre, essere sviluppati interventi trasversali al tema dell'internazionalizzazione, quali l'accesso al credito per la crescita internazionale dell'impresa, l'accesso ai bandi ed ai finanziamenti esteri, l'innovazione quale leva per la competizione internazionale, la formazione e l'aggiornamento delle competenze degli imprenditori e degli export manager.

Nuovamente i temi centrali della strategia internazionale che Aspin intende mettere in campo per sostenere la crescita delle imprese saranno: Innovazione e Integrazione.

L'Azienda Speciale, già nel 2011, ha avviato un nuovo percorso con le imprese della provincia di Frosinone destinato a mantenere alta l'attenzione sull'innovazione, quale elemento distintivo nella competizione internazionale per ogni settore e ad ogni livello e sull'integrazione, stimolando processi aggregativi tra le imprese che dalla integrazione possono trarre vantaggi competitivi di evidente beneficio.

PROMOZIONE INTERNAZIONALE

La strategia geografica Paese/Settore che Aspin intende adottare per il 2012 può essere schematizzata come segue:

- Agroalimentare e vitivinicolo: Asia, Europa, Nord America
- Sistema Casa, Interior Design: Europa, India, Medio Oriente, Stati Uniti, Russia.
- Marmo e materiali da costruzione: Emirati Arabi Uniti, Russia e Medio Oriente
- Hotellerie: Asia, Medio Oriente
- Filiera automotive, nautica, aeroportuale: Europa, Medio Oriente, Cina, India, Brasile
- Iniziative multisettoriali: Australia, Sud America, Europa.

FORMAZIONE E QUALIFICAZIONE DELLE IMPRESE PER UN CORRETTO APPROCCIO AI MERCATI ESTERI

L'attività di formazione ricopre un interesse prioritario tra i servizi offerti sul tema dell'internazionalizzazione, con la consapevolezza che essa rappresenti un elemento decisivo sia per la crescita competitiva del territorio che per incrementare e qualificare la partecipazione delle imprese alle azioni di promozione.

Ascoltando le esigenze degli imprenditori locali ed in armonia con le scelte promozionali Settore/Paese Aspin intende organizzare corsi e seminari di approfondimento sullo scenario socio-economico, produttivo e distributivo delle piazze internazionali di interesse.

L'attività riguarderà anche interventi tecnici sulla contrattualistica internazionale, sui programmi comunitari, bandi e finanziamenti all'internazionalizzazione.

ASSISTENZA TECNICA INTERNAZIONALE

La Camera di Commercio ed Aspin offrono al sistema delle imprese un supporto qualificato e specializzato per soddisfare le richieste di assistenza tecnica che derivano dal mondo produttivo. Attraverso l'accesso diretto alle banche dati di settore ed utilizzando anche i servizi messi a disposizione del sistema camerale italiano ed estero, sarà possibile rispondere a quesiti su temi e problematiche connessi al commercio internazionale ma anche in materia di diritto civile, contrattuale e societario internazionale nonché al diritto tributario nazionale ed internazionale.

PROGETTI SPECIALI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Per accrescere e consolidare la presenza delle imprese sui mercati internazionali Aspin ritiene strategico attivare iniziative trasversali che oltre ad abbracciare temi strettamente collegati all'internazionalizzazione riguardino anche argomenti di forte rilievo congiunturale.

Nel 2012 l'attività sarà fortemente orientata a realizzare, con le aziende della provincia di Frosinone, interventi organici di lungo periodo volti a sostenere la crescita competitiva delle imprese e dei settori strettamente rappresentativi le eccellenze del Made in Italy.

Obiettivi del programma

- Potenziare la competitività internazionale delle imprese
- Stimolare e sostenere l'approccio ai mercati esteri delle imprese provinciali;
- Incoraggiare la diversificazione dei mercati di sbocco internazionali;
- Assistere le imprese nelle problematiche connesse al commercio internazionale;
- Potenziare la partecipazione alle iniziative del sistema camerale italiano;
- Incrementare il coinvolgimento delle Associazioni di Categoria e degli Enti locali;
- Sviluppare progettualità complesse
- Diventare punto di riferimento provinciale per gli interventi di promozione, di assistenza e di formazione internazionale;

**INTERVENTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE 2012
QUADRO SINOTTICO**

AZIONE	SETTORE	CITTA'/PAESE
FIERA: FOOD EX JAPAN	Agroalimentare/vitivinicolo	Tokyo/GIAPPONE
FIERA; SIAL CHINA	Agroalimentare/vitivinicolo	Shanghai/CINA
FIERA: SIAL PARIGI	Agroalimentare/vitivinicolo	Parigi/FRANCIA
WORKSHOP E COOPERAZIONE INTERNAZIONALE: ROSSO CESANESE III EDIZIONE	Agroalimentare/vitivinicolo	USA/NORVEGIA
FIERA: SUMMER FANCY FOOD	Agroalimentare/vitivinicolo	USA/Washington
FIERA: FUORISALONE 2012	Settore Sistema Casa/Edilizia/marmo/materiale da costruzione/tecnologie	Milano/ITALIA
WORKSHOP E COOPERAZIONE INTERNAZIONALE: MISSIONE IN INDIA E VISITA INDEX MUMBAI	Settore Sistema Casa/Edilizia/marmo/materiale da costruzione/tecnologie	Mumbai/INDIA
FIERA: BIG 5 SHOW	Settore Sistema Casa/Edilizia/marmo/materiale da costruzione/tecnologie	Dubai/EAU
WORKSHOP E COOPERAZIONE INTERNAZIONALE: MISSIONE IN USA – HOME, OFFICE AND ITALIAN STYLE	Settore Sistema Casa/Edilizia/marmo/materiale da costruzione/tecnologie	Chicago/Houston/USA
WORKSHOP E COOPERAZIONE INTERNAZIONALE: INCOMING RUSSIA – HOME, OFFICE AND ITALIAN STYLE	Settore Sistema Casa/Edilizia/marmo/materiale da costruzione/tecnologie	RUSSIA
FIERA: FOOD AND HOSPITALITY ASIA	Hotellerie	Singapore/ASIA
FIERA: FOOD AND HOSPITALITY CHINA	Hotellerie	Shanghai/CINA
FIERA: THE HOTEL SHOW	Hotellerie	Dubai/EAU

AZIONE	SETTORE	CITTA'/PAESE
WORKSHOP E COOPERAZIONE INTERNAZIONALE: INCOMING EST EUROPA	Filiera Automotive/Nautica/aeroportuale	SERBIA/UNCHERIA/REP. SLOVACCA/ROMANIA/ BULGARIA/GRECIA/TURCHIA
FIERA: SALONE DELLA NAUTICA	Filiera Automotive/Nautica/aeroportuale	Cannes/FRANCIA
FIERA: INTERAIRPORT CHINA	Filiera Automotive/Nautica/aeroportuale	Pechino/CINA
FIERA: EMBALLAGE	Filiera Carta/Imballaggio/Packaging/Tecnologie	Parigi/PFRANCIA
WORKSHOP E COOPERAZIONE INTERNAZIONALE: MISSIONE D'AFFARI IN AUSTRALIA	Multisetoriale	Sydney/AUSTRALIA
WORKSHOP E COOPERAZIONE INTERNAZIONALE: MATCHING MILANO 2012	Multisetoriale	Milano/ITALIA
PROGETTO SPECIALE: HOME, OFFICE AND ITALIAN STYLE II FASE	Filiera Arredamento e Design	Mumbai/INDIA
PROGETTO SPECIALE: SIRI SERVIZI INTEGRATI PER LE RETI DI IMPRESA	Multisetoriale/RETI DI IMPRESA	Mondo
PROGETTO SPECIALE: LA QUALIFICAZIONE DELL'IMPRESA TURISTICA NEL NETWORK INTERNAZIONALE DELL'OSPITALITA' AL FEMMINILE	Turismo ed Imprenditoria Femminile	Europa
PROGETTO SPECIALE: IDEAS TO BUSINESS	Innovazione e Design	USA/EAU/INDIA/RUSSIA/ITALIA
PROGETTO SPECIALE: INTERNAZIONALIZZAZIONE E MARKETING TERRITORIALE	Marketing territoriale ed attrazione degli investimenti	Mondo
PROGETTO SPECIALE: SCENARI E PROSPETTIVE DELLE DINAMICHE ESPORTATIVE DELLA PROVINCIA DI FROSINONE	Osservatorio Commercio Estero	

AZIONE	SETTORE	CITTA'/PAESE
PROGETTO SPECIALE: STRATEGIE ED AZIONI DI SISTEMA PER LA COMPETITIVITA' INTERNAZIONALE DELLE PMI	Azioni di sistema	EUROPA/USA/CANADA/EAU/MERCATI ASIATICI ED INDIANI
PROGETTO SPECIALE: NONSOLOITALIA NUOVE IMPRESE ALL'ESTERO	Azioni di sensibilizzazione	Mondo
PROGETTO SPECIALE: CONVENZIONE CON CCIE CON LE BANCHE	Accesso ai Fondi ed al Credito	

PROGRAMMA DELLE ATTIVITA' PROMOZIONE INTERNAZIONALE 2012

Di seguito è indicata la programmazione delle attività di promozione internazionale così ripartite SETTORE/PAESE/EVENTO

Agroalimentare/Vitivinicolo

Il settore Agroalimentare/Vitivinicolo gode tradizionalmente di un particolare rilievo nella programmazione promozionale di Aspin; a conferma di ciò, anche il 2012 lo vedrà tra i comparti più coinvolti tra le attività fieristiche e di incoming.

Le iniziative previste, divise per regione del mondo, sono le seguenti.

Asia

1- Foodex Japan

Tokyo (Giappone), 6/9 marzo 2012

Maggiore esposizione asiatica specializzata in prodotti alimentari e bevande, quella del 2012 sarà la 37° edizione che viene ininterrottamente organizzata con cadenza annuale dal 1976. La scorsa edizione ha registrato circa 75.000 visitatori e la presenza di più di 3.200 stand attrezzati per 2.100 espositori. La sua rilevanza si estende oltre il mercato giapponese sulle principali piazze limitrofe: Sud Corea, Hong Kong e Taiwan.

Partenariato: ASPIN

2- SIAL China

Shanghai (Cina), 9/11 maggio 2012

Appuntamento fieristico annuale in forte crescita che ha come fine quello di monopolizzare l'attenzione degli operatori internazionali del settore F&B sul mercato cinese nella sua interezza sbaragliando le altre manifestazioni regionali. Su un'area di 60.000 m², nell'edizione del 2011 hanno esposto più di 1.500 aziende (+15% rispetto al 2010) dall'estero e da 28 province e regioni cinesi suddivise in 10 aree tematiche e si sono registrate circa 33.000 presenze (+10% rispetto al 2010).

Partenariato: ASPIN

Europa

3- SIAL Parigi

Parigi (Francia), 21/25 ottobre 2012

Appuntamento classico ed immancabile a livello mondiale del settore F&B europeo. Con scadenza biennale rappresenta il "Gran Galà" delle fiere agroalimentari mondiali. I suoi numeri parlano chiaro: nel 2010 quasi 6.000 espositori da 106 Paesi hanno accolto poco meno di 138.000 visitatori da tutto il mondo.

Partenariato: ASPIN/UNIONCAMERE LAZIO

Nord America

4- "Anteprima Rosso Cesanese" III Ed., Incoming USA e Norvegia

Anagni (Italia), 15/17 marzo 2012

Alla sua terza edizione, l'"Anteprima Rosso Cesanese" organizzata da Aspin in collaborazione con il Comune di Anagni, la Strada del Vino Cesanese ed il Consorzio di Tutela del Cesanese del Piglio, ha come fine quello di offrire, ad una settimana dall'inizio del Vinitaly, un palcoscenico adeguato per la presentazione della nuova produzione del Cesanese del Piglio DOCG in Italia e all'estero grazie all'organizzazione di un incoming di operatori di settore e giornalisti. Nel 2012 si intende approcciare il mercato degli USA e dare continuità alla passata edizione riproponendo il mercato norvegese che ha dimostrato una entusiastica attenzione al Cesanese del Piglio DOCG.

Partenariato: ASPIN, Comune di Anagni, Consorzio di Tutela del Cesanese del Piglio DICG, Strada del Vino Cesanese del Piglio DOCG, Camere di Commercio/Istituti Italiani in USA e Norvegia.

5- Summer Fancy Food (SFF)

Washington (USA), 17/19 giugno 2012

Il Summer Fancy Food Show è uno dei due eventi fieristici degli USA che egemonizza l'attenzione degli operatori commerciali locali del settore del F&B: insieme al Winter Fancy Food ha come fine quello di servire tutto il territorio statunitense in maniera complementare. Il WFF si svolge nella prima parte dell'anno ed è rivolto agli stati della costa occidentale, mentre il SFF si svolge in periodo estivo e si concentra su quella orientale.

Partenariato: ASPIN/UNIONCAMERE LAZIO

Sistema casa/edilizia/marmo/materiale da costruzione/tecnologie

Al Sistema Casa e l'Edilizia viene dedicata una parte rilevante delle attività promozionali di Aspin. La presenza sul territorio della provincia di Frosinone di un comparto del mobile, del distretto del marmo e la dinamicità nonché l'innovazione delle aziende del settore motivano ampiamente le numerose e importanti iniziative che si intendono svolgere nei prossimi mesi.

Le iniziative previste, divise per regione del mondo, sono le seguenti.

Europa

1- Fuorisalone 2012

Milano (Italia), 17/22 aprile 2012

Il grande appuntamento con il Salone del Mobile di Milano ed il Fuorisalone è stato accolto con grande interesse ed ottimi risultati nel 2011. Le aziende che hanno preso parte alla collettiva organizzata da Aspin, presso il NhoW Hotel di Via Tortona, hanno manifestato fermamente il desiderio di voler partecipare anche all'edizione del 2012. In questa tipologia di evento è fondamentale avere un contenuto, un prodotto, una installazione da proporre ai visitatori. L'evento non è da pensare come uno stand in fiera, l'ideale è costruire uno scenario di riferimento per far vivere un'esperienza all'utente coinvolgendolo, attirandolo, distinguendosi così per originalità. E' questo l'orientamento che Aspin ha adottato nel 2011 e che caratterizzerà la partecipazione del 2012.

Partenariato: ASPIN

India

2- Missione d'affari in india

INDEX Mumbai

Mumbai (India), ottobre 2012

A conclusione della seconda fase del "Progetto Arredo India" con l'organizzazione dell'incoming di operatori indiani del settore arredo del 2011, Aspin intende dar seguito all'esperienza realizzata con l'Indo-Italian Chamber of Commerce & Industry ed in collaborazione con la CCIAA di Udine e Vicenza Qualità, sviluppando un'attività di coinvolgimento delle diverse tipologie di aziende del settore arredo della provincia di Frosinone caratterizzata da modalità differenziate di approccio al mercato indiano. In tale ottica si svolgerà una missione congiunta in India in concomitanza dello svolgimento della fiera INDEX di Mumbai.

Partenariato: ASPIN, Indo-Italian Chamber of Commerce & Industry, Camera di Commercio di Vicenza, Camera di Commercio di Udine.

Medio Oriente

3- Big 5 Show

Dubai (EAU), 19/22 novembre 2012

La Big 5 Show ha luogo dal 1989 a Dubai ed è la più grande fiera dell'economia edile e dell'acqua nei paesi arabi della Penisola Arabica, del Medio Oriente e del Maghreb. Aspin coordina la partecipazione delle aziende frusinate all'evento promosso ed organizzato da Unioncamere Lazio. I cinque settori principali sono industria delle costruzioni, ingegneria acquatica ed ambientale, ingegneria climatica, pulizia e smaltimento nonché costruzione in vetro e metallo.

Partenariato: ASPIN/UNIONCAMERE LAZIO

USA

4- **Missione d'affari negli USA**

Home, Office and Italian Style

Chicago e Houston (date da definire)

Il mercato statunitense rappresenta il terzo mercato di sbocco per il Made in Italy, configurandosi come un mercato dalle enormi potenzialità, sia per la dimensione geografica che per l'alto tenore di vita della popolazione. Il sistema produttivo laziale del settore dell'arredamento vanta una vasta gamma di eccellenze con un elevato "valore culturale e sociale" che richiede l'attuazione di specifiche strategie di promozione e penetrazione per far conoscere, apprezzare e riconoscere il prodotto e la sua provenienza

Il progetto, curato da Aspin e promosso da Sviluppo Lazio, intende proporre al mercato statunitense le eccellenze delle produzioni laziali del settore dell'arredamento, casa ed ufficio e dei complementi d'arredo.

Le azioni promozionali toccheranno le due tappe di Chicago e Houston e vedranno l'organizzazione di seminari tematici e incontri one-to-one tra produttori di arredo casa/ufficio italiani e architetti, interior designer, costruttori e compratori americani, il tutto organizzato con la collaborazione della Camera di Commercio italiana a Chicago.

Partenariato: ASPIN/UNIONCAMERE LAZIO/SVILUPPO LAZIO

5- **Home, Office and Italian Style – incoming Russia**

Frosinone (Italia), luglio 2012

Alla luce dei risultati ottenuti nella prima edizione dell'incoming "Home & Office 2009" ed a seguito dell'interesse dimostrato dalle aziende del settore della provincia di Frosinone si intende dare seguito all'iniziativa di promozione dello stile italiano del comparto dell'arredamento sul mercato russo. L'iniziativa si articolerà in visite aziendali ed incontri d'affari e sarà organizzata con la collaborazione della Camera di Commercio italiana in Russia.

Partenariato: ASPIN, Camera di Commercio italiana in Russia.

Hôtellerie

Le azioni collegate al settore dell'hôtellerie permettono ad Aspin di sfruttare le sue risorse con un duplice scopo: sia coinvolgere contemporaneamente sia il settore Agroalimentare/Vitivinicolo che quello del Sistema Casa, sia quello di intercettare una domanda di alta fascia interessata alle produzioni delle nostre realtà locali.

Le iniziative previste, divise per regione del mondo, sono le seguenti.

Asia

1- **Food and Hospitality Asia (FHA)**

Singapore (Rep. di Singapore), 17/20 aprile 2012

La manifestazione, partita con ben altre caratteristiche nel 1978, ha raggiunto una dimensione ed una rilevanza di primissimo livello internazionale grazie all'esplosione del mercato dell'ospitalità del sud-est asiatico degli ultimi anni. Con la 18° edizione, il FHA vedrà un ampliamento della sua area espositiva di 85.000 m² divisa in 46 padiglioni per servire una previsione di 40.000 visitatori specializzati provenienti da oltre 90 Paesi.

Partenariato: ASPIN

2- **Food & Hospitality China (FHC)**

Shanghai (Cina), 14/16 novembre 2012

Maggiore evento del mercato cinese per il settore dell'ospitalità e dell' "International Food", conta su 15 anni di crescita costante e rappresenta un punto di riferimento per gli operatori internazionali. All'edizione 2010 hanno partecipato 1.017 espositori provenienti da 79 Paesi su una superficie di 35.000 m², mentre il numero dei visitatori è stato di circa 23.500 (+13% rispetto al 2009).

Partenariato: ASPIN

Medio Oriente

3- The Hotel Show 2012 (HS)

Dubai (EAU), 15/17 maggio 2012

Aspin nel 2012 organizzerà la sua terza partecipazione consecutiva all'Hotel Show, l'evento relativo ai prodotti, servizi e tecnologie del settore alberghiero, catering e del tempo libero di spicco di tutto il Medio Oriente. Il settore dell'accoglienza di tutta la regione, in crescita nonostante la difficile congiuntura economica internazionale, ha come punto di riferimento questa fiera per aprirsi alle novità e gli ultimi trend internazionali.

Partenariato: ASPIN/SVILUPPO LAZIO

Filiera automotive/nautica/aeroportuale

La filiera della meccanica e delle tecnologie collegata ai settori di sbocco quali l'automotive, la nautica ed il sistema aeroportuale rappresentano una parte consistente della struttura produttiva della provincia di Frosinone. Dopo la sperimentazione delle fiere di riferimento in Europa, l'azione di Aspin per il 2012 potrebbe essere rivolta ai seguenti mercati:

Europa

1- Incoming Est Europa

Frosinone(Italia), date da definire

L'Europa dell'Est e l'Europa Medio Orientale oggi rappresenta un'area stabile, in fase di sviluppo e di crescita estremamente interessanti. La zona sta crescendo, il potere di acquisto della popolazione andrà progressivamente aumentando nei prossimi anni, e i prodotti italiani sono da sempre stati molto apprezzati.

Importanti aree di potenziale di sviluppo sono nel settore della meccanica e delle tecnologie, compresa la componentistica e la subfornitura industriale per via dei grandi insediamenti industriali presenti nel settore dell'auto. Con il coordinamento della Camera di Commercio italiana in Serbia Aspin intende organizzare incontri d'affari per la promozione di forme di cooperazione internazionale anche attraverso i contratti di rete.

Partenariato: ASPIN, Camera di Commercio italiana in: Serbia, Ungheria, Repubblica Slovacca, Romania, Bulgaria, Grecia, Turchia,

2- Salone della nautica

Cannes (Francia), 12/17 settembre 2012

E' uno dei Saloni Nautici di maggior richiamo del Mediterraneo, in una città, Cannes, che da sola ha il potere ed il fascino di richiamare turismo in generale ed in questa particolare circostanza riesce a convogliare a Cannes l'attenzione di operatori e turisti interessati alla Nautica da Diporto. Il Festival internazionale della nautica da diporto di Cannes è diventato da alcuni anni il più importante dei saloni del Mediterraneo. La sua leadership in materia di nautica da diporto ne fa una referenza imperdibile dopo il Salone di Parigi. Tutti i costruttori sono presenti con novità mondiali che i circa 50 000 visitatori e clienti vengono a scoprire. Aspin, nel 2012, coordinerà la partecipazione delle aziende della provincia di Frosinone all'evento promosso da Unioncamere Lazio.

Partenariato: ASPIN/UNIONCAMERE LAZIO

Asia

3- Interairport China

Pechino (Cina), 26/28 settembre 2012

Appuntamento di grande rilevanza internazionale per il settore dei servizi aeroportuali e delle tecnologie connesse alla gestione degli aeroporti. Tenuto conto dei vasti piani di sviluppo e di ammodernamento delle strutture aeroportuali esistenti in Cina, Inter Airport China rappresenta uno straordinario appuntamento per le imprese laziali desiderose di accedere alle opportunità esistenti inserendosi nelle future gare d'appalto per la fornitura di attrezzature aeroportuali. La manifestazione si svolgerà dal 26 al 28 settembre presso la sede espositiva "China International Exhibition Centre (CIEC)" di Pechino.

Filiera carta/imballaggio/packaging/tecnologie

Dopo la positiva esperienza del progetto PROMERCART che, oltre ad individuare le principali piazze di assorbimento delle produzioni del distretto della carta della provincia di Frosinone, ha stimolato le imprese verso un più incisivo approccio ai mercati esteri, Aspin intende proporre per il 2012 la partecipazione alla fiera:

1- Emballage

Parigi (Francia), 19/21 novembre 2012

Parigi si conferma come piazza di grande importanza per il business internazionale del settore dell'imballaggio.

EMBALLAGE é il laboratorio del packaging di domani, il luogo ideale per presentare nuovi prodotti, attrezzature e servizi.

Partenariato: ASPIN

Iniziative multisettoriali

Di cruciale importanza sono le iniziative multisettoriali che Aspin realizza per approcciare in maniera più flessibile e tempestiva specifici mercati di rilevanza strategica per le aziende frusinate. Le iniziative previste, divise per regione del mondo, sono le seguenti.

Oceania

1- Missione in Australia

Sydney (Australia), 19/26 febbraio 2012

Dopo l'esperienza maturata in seno al Gruppo per l'Internazionalizzazione in qualità di capofila della Missione di Sistema in Canada, Aspin intende ripetere l'iniziativa in Australia cercando di aprire canali commerciali con un mercato geograficamente lontano ma potenzialmente molto attento alle nostre produzioni di qualità in diversi settori merceologici.

Partenariato: ASPIN

Europa

2- Matching 2012

Milano (Italia), novembre 2012

L'evento di business, a cura di Compagnia delle Opere, è rivolto sia al mercato interno sia estero e vede come protagoniste le piccole e medie imprese italiane e si basa sulla programmazione di incontri fra i partecipanti. L'edizione 2010, la prima per cui Aspin ha coordinato la partecipazione delle aziende della provincia di Frosinone, ha visto la partecipazione di 2300 imprese italiane e 300 operatori esteri che insieme hanno generato oltre 43.000 incontri d'affari, lo sviluppo di 57 workshop, question time con ospiti istituzionali, tavole rotonde e convegni.

Partenariato: ASPIN

PROGRAMMA DELLE ATTIVITA' PROGETTI SPECIALI 2012

FILIERA ARREDAMENTO E DESIGN

HOME, OFFICE AND ITALIAN STYLE - II fase

La prima fase del progetto dedicato all'arredo, realizzato nel 2011 dalla Indo-Italian Chamber of Commerce & Industry in collaborazione con Aspin Frosinone, la CCIAA di Udine e Vicenza Qualità, ha avuto come obiettivo principale quello di raccogliere il maggior numero di informazioni per identificare le azioni strategiche da implementare per sviluppare la presenza del mobile italiano in India.

A tal fine, sono state realizzate le seguenti attività:

- Studio sulle caratteristiche del mercato, sulle abitudini dei consumatori indiani e sulla percezione in India del mobile italiano;
- Presentazione in Italia dei risultati dello studio, in cui le aziende italiane hanno individuato i principali elementi di criticità nella conduzione di affari con aziende / professionisti indiani;
- Dibattiti e tavole rotonde tra imprenditori italiani ed operatori indiani con visite aziendali, incontri d'affari e una serie di incontri per discutere possibili strategie di entrata nel mercato indiano.

Le aziende italiane che hanno partecipato al progetto si dividono in due grandi categorie, con bisogni diversi e per cui vanno identificate azioni di supporto specifiche:

- *produttori industriali*, con una certa capacità produttiva e disponibilità ad investire nei mercati emergenti, in qualche modo già attivi nel mercato indiano. Le principali criticità emerse riguardano la logistica, e in particolare la disponibilità dei propri prodotti sia per la visione sia per l'acquisto da parte di potenziali acquirenti. Come azione di supporto si propone la produzione di uno **studio di fattibilità** per l'apertura di **centri espositivi permanenti** (monomarca o con marchio collettivo);
- *produttori di nicchia*, con una capacità produttiva di tipo artigianale ed alta qualità, che possono avere buone opportunità nel mercato indiano. In tal caso la principale necessità è di individuare un canale locale che possa introdurre i loro prodotti nel mercato. Come azione di supporto si propone la costituzione di una **comunità online** che dia la possibilità alle aziende italiane di dare **visibilità** ai propri prodotti e di **entrare in contatto** con architetti, interior designer e distributori indiani.

Alla luce di quanto sopra descritto Aspin ha deciso di proseguire con la seconda fase del progetto e promuovere le seguenti azioni:

- Definire il *modello di business* da adottare e la formulazione di una *strategia di entrata* nel mercato. Nello specifico, le alternative la cui fattibilità e opportunità saranno da verificare sono le seguenti:
 - Una soluzione "business to consumer" con la creazione di una rete di punti vendita in joint-venture con un partner indiano;

- Forme di investimento “business to business” come il *franchising* o il *cash 'n carry* con la costituzione di società partecipate al 100% dall’investitore straniero o la costituzione di *furniture galleries* presso gli showroom di costruttori e impresari edili.
- Creare una comunità online che metta in contatto i produttori italiani e gli operatori indiani. Le funzioni di base della comunità online saranno le seguenti:
 - Avviare discussioni su temi specifici (logistica, consumer behaviour, aggiornamenti dal mercato)
 - Fornire assistenza di base ad aziende e operatori italiani
 - Dare visibilità ai prodotti italiani in India, fornire informazioni agli utenti sulle opportunità di business nel settore e raccolta di informazioni e feedback da parte degli operatori (produttori, esportatori, agenti, buyers, distributori)
- Organizzare una ***delegazione collettiva outgoing*** nelle città indiane di Delhi, Mumbai e Bangalore composta da rappresentanti di aziende di entrambe le categorie (industriali e artigiane) e professionisti (architetti, interior designer) selezionati dai partners di progetto. Le attività proposte per questa azione sono le seguenti:
 - Un seminario finalizzato alla presentazione delle eccellenze nell’ambito dell’arredo e del design nei territori dei partners di progetto;
 - Incontri d’affari con potenziali partners commerciali per le aziende e partner in progetti specifici per professionisti;
 - Visite alle aree geografiche e locations identificate e selezionate nello studio di fattibilità per la creazione di centri espositivi permanenti;
 - Un’attività aggiuntiva potrebbe essere l’organizzazione di una esposizione collettiva itinerante in 3 città indiane.

Partenariato di progetto: Aspin, Camera di Commercio di Frosinone, Unioncamere, Camera di Commercio italiana in India, Camera di Commercio di Vicenza, Camera di Commercio di Udine.

RETI DI IMPRESE

PROGETTO SIRI SERVIZI INTEGRATI PER LE RETI DI IMPRESA

Accordo MISE-Unioncamere 2009-2010

S.I.R.I. Servizi Integrati per le Reti di Impresa è un progetto promosso da Aspin e dalla Camera di Commercio di Frosinone, in partenariato con Unioncamere e le Camere di Commercio di Pordenone e Trieste e finanziato dall’Accordo di Programma MISE - Unioncamere 2009/2010.

L’iniziativa è tesa ad individuare e stimolare la nascita di modelli organizzativi e gestionali che permettano alle imprese di sviluppare sinergie e comportamenti collaborativi, identificando obiettivi e strategie comuni nel rispetto della propria autonomia.

L’introduzione della nuova forma di contratto (il contratto di rete) consente, effettivamente, di sviluppare una aggregazione che offre il surplus tipico della grande impresa alle piccole imprese, senza snaturarne la

flessibilità e l'individualità che sono alla base della loro essenza, superando al contempo quella frammentazione che, sinora, ha generato dispersione di energie, capitali e conoscenze.

Il progetto offre un articolato pacchetto di servizi e strumenti studiato per accompagnare ed assistere gli imprenditori interessati ad avviare e/o consolidare progetti di aggregazione. Tali servizi saranno erogati attraverso lo **Sportello S.I.R.I.** - Servizi Integrati per le Reti di Impresa - attivo presso la sede di Aspin.

Il Progetto SIRI si basa su due linee di intervento:

- **Azione A "La Creazione e lo Sviluppo di Reti di Impresa"**, per quelle imprese che hanno le potenzialità per avviare e consolidare progetti di espansione commerciale nazionale e che necessitano di un affiancamento per la fattibilità e la possibile costituzione di un contratto di rete;
- **Azione B "La Creazione e lo Sviluppo di Reti di Impresa per l'Internazionalizzazione"**, rivolta a quelle imprese che già operano sui mercati esteri e che vogliono attivare un contratto di rete a livello internazionale. A tal fine è prevista l'individuazione di un consulente, il **TEM - Temporary Export Manager**, che affiancherà l'impresa nel suo percorso di internazionalizzazione in rete.

Per entrambe le Azioni è prevista l'organizzazione di **incontri di approfondimento** sugli aspetti di carattere organizzativo, tecnico, fiscale e giuridico e di un **corso di formazione teorico- pratico** sulla redazione e gestione di un contratto di rete.

I SERVIZI OFFERTI

- **Corso di formazione** di 20 ore **"Reti di Impresa - Italia"**, per le imprese interessate al mercato nazionale;
- **Corso di formazione** di 20 ore **"Reti di Impresa - Estero"**, per le imprese che si rivolgono ai mercati internazionali;
- **Consulenza ed Assistenza gratuita** attraverso lo **Sportello S.I.R.I.** - Servizi Integrati per le Reti di Impresa - per ricevere informazioni di carattere fiscale e giuridico, presentare proposte di aggregazione ed effettuare la ricerca di potenziali partner;
- **Piattaforma telematica interattiva:** sul sito www.aspin.fr.it è possibile collegarsi al portale online che offre:
 - a) un **software di MATCHING PARTNER** che consente di individuare i potenziali network e metterli in comunicazione anche attraverso un apposito data base che raccoglie i profili delle imprese interessate;
 - b) un **data base dei MANAGER DELLA RETE** che raccoglie le candidature dei professionisti interessati a gestire progetti di rete;
 - c) un **servizio di informazione** che consente di consultare e scaricare documenti, articoli, studi ed analisi sulle reti;
 - d) un **forum** per formulare quesiti e richieste;
- **Predisposizione di studi di fattibilità** per valutare le concrete possibilità di attivazione di contratti di rete;

- **Sperimentazione di 1 contratto di rete.**

Partenariato di progetto: Aspin, Camera di Commercio di Frosinone, Unioncamere, Camera di Commercio di Pordenone, Camera di Commercio di Trieste.

TURISMO ED IMPRENDITORIA FEMMINILE

LA QUALIFICAZIONE DELL'IMPRESA TURISTICA NEL NETWORK INTERNAZIONALE DELL'OSPITALITÀ AL FEMMINILE

L'immagine e la percezione dell'Italia come insieme di destinazioni turistiche sono aspetti strettamente connessi alla competitività del territorio. La qualificazione, l'integrazione dell'offerta e la diffusione delle mete turistiche devono essere migliorate, almeno per quel che riguarda il sistema turistico della Provincia di Frosinone. Considerando il potenziale di crescita del settore, è necessario rafforzare l'attrattiva delle destinazioni locali sia nei confronti del "mercato" nazionale ma soprattutto a livello internazionale, intercettando, all'interno di un network omogeneo di offerta turistica, i desideri espressi o inespressi del cittadino del mondo.

Attraverso questo progetto la Camera di Commercio di Frosinone e l'Azienda Speciale ASPIN, d'intesa con il locale Comitato per l'Imprenditoria Femminile, intendono stimolare la qualificazione e l'integrazione del sistema turistico territoriale, mettendolo a confronto ed in cooperazione con gli altri sistemi turistici europei che, in comune, abbiamo la caratteristica di essere strutture ricettive (B&B, agriturismo, ecc) gestite da donne.

L'incoraggiamento di una offerta turistica sostenibile, responsabile e di qualità rappresenta una delle priorità dell'Unione Europea ed anche una richiesta sempre più "selettiva" da parte del turista.

L'obiettivo del progetto pertanto è duplice e parte da uno strumento di azione unitario: la creazione di un network europeo di strutture ricettive al femminile.

Sarà proprio questo network a stimolare:

- da un lato il **confronto** con sistemi imprenditoriali analoghi/avanzati e quindi a mettere in atto processi di qualificazione, di innalzamento dei livelli qualitativi, di rispetto delle regole del turismo sostenibile.
- dall'altro lato la creazione di una rete di **offerta turistica integrata e transnazionale** dove le imprese, in particolare di piccole e medie dimensioni, siano all'interno di un percorso che valorizzi il tema della sostenibilità collegato alla ricettività.

Il network europeo darà vita ad un portale on-line che raggrupperà analoghe strutture ricettive, per tipologia e "qualità", dei principali centri turistici europei. All'interno del portale saranno pubblicati alcuni percorsi turistici che per caratteristiche proprie toccheranno differenti mete turistiche internazionali.

Migliorare la competitività del turismo è essenziale per il rafforzamento del settore in vista di una crescita dinamica e sostenibile. Per raggiungere questo obiettivo, occorre sviluppare l'innovazione nel turismo, rafforzare la qualità dell'offerta in tutte le sue dimensioni, migliorare le competenze professionali nel settore, cercare di ovviare alla stagionalità della domanda, diversificare l'offerta turistica.

La caratterizzazione femminile di questo progetto deriva dall'interesse e dalla sensibilità del Comitato per l'Imprenditoria Femminile della Camera di Commercio di Frosinone che già lo scorso anno ha voluto confrontarsi con i contesti internazionali di altri raggruppamenti istituzionali di manager europee. Il progetto intende, inoltre, sviluppare, in collaborazione con le imprese coinvolte, un sistema di monitoraggio per la valutazione qualitativa e quantitativa del sistema dell'accoglienza della Provincia, che intercetti il livello di gradimento da parte dei turisti, sia italiani che stranieri.

Questo contribuirà ad analizzare il posizionamento competitivo dei territori in tema turistico e ad elaborare una strategia di promozione dei luoghi e dei prodotti ad esso collegati, prevedendo la partecipazione delle imprese turistiche ad eventi di promozione internazionale.

Il progetto, pertanto, risulta essere in linea con le politiche europee a sostegno di uno sviluppo sostenibile del turismo, attento alla storia, alle tradizioni e alle specificità dei luoghi di origine che contribuiscono al mantenimento dei legami socio-culturali insiti nel prodotto Made in Italy.

Partenariato di progetto: Aspin, Camera di Commercio di Frosinone, Unioncamere, Comitato per l'Imprenditoria Femminile di Frosinone.

INNOVAZIONE E DESIGN

IDEAS TO BUSINESS

"Ideas to Business" prende spunto dal progetto "Innovazione & Design: il percorso dell'impresa" avviato lo scorso anno e teso a stimolare e rafforzare lo sviluppo di prodotti nuovi capaci di sostenere la competizione internazionale. Per la realizzazione del progetto Aspin, in collaborazione con B4B Spa, promotore dell'iniziativa, ha attivato un partenariato pubblico privato che sosterrà le attività di ricerca e di innovazione. Quest'anno, a seguito degli ottimi risultati ottenuti nel 2010, Aspin ha inteso dare continuità al progetto che rimane ben saldo sul tema dello sviluppo di soluzioni produttive (prodotto/processo) innovative.

Progettare nuovi scenari è un'esigenza fondamentale e necessaria per l'intero sistema industriale e territoriale nazionale, che non può più limitarsi a gestire l'esistente ma deve ricostruire le ragioni della propria crescita aggiornando quotidianamente il proprio patrimonio di idee per posizionarsi sul mercato dove si commerciano prodotti materiali che si usano e prodotti immateriali che appartengono alla sfera comunicativa di idee, sentimenti e passioni.

Il nuovo progetto "Ideas to Business" parte da un concorso che sarà aperto ad architetti, designers, studenti universitari, ingegneri e creativi, mirato alla progettazione e realizzazione di prodotti semplici o complessi nell'ambito Garden Design e Food Design che incarnino il carattere innovativo ed internazionale dei suoi promotori. I progetti di design vincenti saranno premiati e sviluppati dalle imprese che parteciperanno al progetto per poi essere promossi nell'ambito delle iniziative internazionali programmate da Aspin.

Partenariato di progetto: ASPIN, CAMERA DI COMMERCIO FROSINONE, B4B; MISE, CTM; ADD; BIC LAZIO; ACCADEMIA BELLE ARTI; ISIA; NABA; JEME BOCCONI.

INTERNAZIONALIZZAZIONE E MARKETING TERRITORIALE

L'attività di promozione internazionale e di sviluppo della presenza delle produzioni locali sui mercati esteri rientra nei servizi di internazionalizzazione che il sistema Camerale offre alle imprese italiane. Ma le attività di internazionalizzazione si completano anche con gli interventi diretti alla promozione del territorio ed alla attrazione di investitori esteri in provincia di Frosinone.

Il progetto è finalizzato ad esaminare i punti di forza e di debolezza della provincia di Frosinone in termini di attrazione degli investimenti nonché ad individuare i settori di attività che presentino potenziale adeguato e requisiti di vantaggio competitivo tale da poter innescare un processo virtuoso di promozione internazionale del territorio. Saranno organizzati meetings internazionali con i principali enti ed istituzioni che, nel mondo, si occupano di investimenti esteri. Sarà valutata la possibilità di realizzare partenariati e reti pubblico/privato con altri territori per sviluppare accordi transnazionali di cooperazione.

Partenariato: ASPIN/Camera di Commercio Frosinone

OSSERVATORIO COMMERCIO ESTERO

SCENARI E PROSPETTIVE DELLE DINAMICHE ESPORTATIVE DELLA PROVINCIA DI FROSINONE

L'utilizzo e l'aggiornamento di banche dati statistiche ad interesse locale e provinciale risulta essere per l'attività di programmazione di interventi a favore delle imprese e del territorio uno strumento fondamentale di orientamento e di approfondimento. La disponibilità, da parte della Camera di Commercio, di numerose informazioni derivanti dall'attività di certificazione per le imprese ed in particolare i certificati per l'estero potrebbe essere un volano mediante il quale generare un data base che riesca a monitorare costantemente le dinamiche esportative del sistema delle imprese della provincia di Frosinone.

La creazione e la popolazione del data base consentirebbe una analisi semestrale o trimestrale dei valori di riferimento quali: settore/produzione/paese di destinazione/quantità/periodo di riferimento/area geografica di partenza (distretto – filiera-ecc). E' evidente come queste variabili possano generare una attività di studio e di approfondimento dettagliato anche per la scelta dei migliori strumenti/servizi da offrire alle imprese per sostenerle nella loro crescita internazionale.

Partenariato: ASPIN/Camera di Commercio Frosinone

AZIONI DI SISTEMA

STRATEGIE ED AZIONI DI SISTEMA PER LA COMPETITIVITÀ INTERNAZIONALE DELLE PMI

Le imprese della provincia di Frosinone negli ultimi anni hanno mostrato di saper reagire con flessibilità e maggiore sicurezza alle sfide poste dalla globalizzazione e dall'internazionalizzazione dei processi produttivi, attuando quei comportamenti virtuosi ed innovativi che hanno permesso loro di fare sistema e creare massa critica, contribuendo a rafforzare l'immagine del sistema produttivo italiano all'estero. Pertanto, al fine di sostenere questo processo virtuoso, che vede una articolata e diffusa azione di affiancamento sia della Camera di Commercio di Frosinone che dell'Aspin, il presente progetto intende sostenere e potenziare la proiezione sullo scacchiere internazionale delle imprese della Provincia, le quali mostrano una elevata propensione ai mercati esteri, nonostante le ridotte dimensioni e la scarsa disponibilità di risorse finanziarie.

L'obiettivo di rafforzare la presenza sui mercati internazionali del sistema produttivo locale, sostenendo quindi anche lo sviluppo economico del territorio, non può prescindere dalla implementazione di un programma integrato di informazione-formazione- promozione ed assistenza che sarà definito in stretta collaborazione con le strutture camerali in Italia ed italiane all'estero, con le Associazioni imprenditoriali e con gli enti che a vario titolo sostengono le imprese nel loro approccio ai mercati esteri (ICE, Simest, Sace,..).

Le attività previste nel corso del progetto mirano dunque ad approfondire la conoscenza dei mercati esteri ed a sviluppare le capacità manageriali e strategiche indispensabili per approcciare correttamente nuovi mercati, allo scopo di instaurare relazioni commerciali durature e solide. Le imprese saranno coinvolte ed affiancate nella loro partecipazione ad interventi di formazione e di promozione internazionale che vedono protagonisti anche altre Camere di Commercio o strutture ad esse collegate. Di concerto con il sistema imprenditoriale ed associativo, il sistema camerale locale si attiverà per l'individuazione delle formule di internazionalizzazione maggiormente incisive in termini di sviluppo di rapporti commerciali, come workshop, incontri diretti, progetti di sistema.

Scopo ultimo del progetto è quello di diversificare le piazze di assorbimento delle produzioni locali e valorizzare l'attività commerciale delle imprese, sperimentando un ampliamento potenziale dei mercati di sbocco ove sostenere l'attrattività del Made in Italy.

Le iniziative di promozione internazionale si indirizzeranno prevalentemente verso l'Europa, gli Stati Uniti, il Canada, gli Emirati Arabi ed i mercati asiatici ed indiani.

AZIONI DI SENSIBILIZZAZIONE

NONSOLOITALIA: NUOVE IMPRESE ALL'ESTERO

Le imprese della provincia di Frosinone mostrano una spiccata propensione all'internazionalizzazione, grazie al forte spirito imprenditoriale che ha permesso loro di affrontare i diversi cicli economici. Il tessuto produttivo è caratterizzato prevalentemente da piccole e medie imprese, le quali, nonostante le dimensioni contenute, sono riuscite, negli ultimi anni, a conquistare una posizione strategica sui mercati internazionali, sfruttando con abilità gli elementi distintivi del proprio territorio di origine e traendo anche stimolo dal supporto operativo della Camera di Commercio e di Aspin.

Con questo progetto la Camera di Commercio di Frosinone attraverso l'Azienda Speciale Aspin intende favorire l'aumento delle imprese impegnate in percorsi di apertura internazionale e di dimensionamento strategico.

L'obiettivo principale dell'iniziativa è, da un lato, quello di avvicinare le imprese "matricole" ed affiancarle nel nuovo percorso di espansione commerciale all'estero, offrendo una articolata tipologia di servizi e strumenti suddivisa in momenti di informazione- formazione- promozione ed assistenza, e dall'altro lato incrementare il numero di imprese che hanno già rapporti stabili con i mercati esteri. Lo scopo ultimo è quello di accrescere il grado di apertura internazionale dell'intero sistema delle imprese ed anche territoriale della provincia di Frosinone.

Tra le finalità del progetto rientra anche quella di elaborare una mappa aggiornata del sistema produttivo a livello provinciale, con dati sulla tipologia di impresa, sulla dimensione, sul settore di appartenenza e sulle strategie di internazionalizzazione attuate e/o da sviluppare. I dati che emergeranno dalla ricerca saranno utilizzati per indirizzare l'azione verso le imprese con maggiori potenzialità di crescita e sviluppo, le quali, pur avendo le risorse, la vocazione e le potenzialità, non si sono mai affacciate sulla scena internazionale per i rischi connessi o per mancanza di informazioni corrette. Tale fase fornirà le informazioni iniziali ed intercetterà le necessità delle imprese che saranno coinvolte sia da una fase formativa appositamente pianificata che da interventi di affiancamento tecnico/strategico sul campo.

Particolare rilievo assume, tra le diverse fasi del progetto, la articolazione del percorso formativo ed informativo rivolto alle imprese che sarà operata congiuntamente alle strutture del sistema camerale e degli altri soggetti coinvolti nei processi di internazionalizzazione delle aziende.

Il percorso formativo sarà, innanzitutto, introdotto da un approfondimento sugli strumenti di assistenza e di accompagnamento all'internazionalizzazione messi in atto dal sistema camerale italiano sia in Italia che all'estero, sia sotto l'aspetto tecnico/informativo che promozionale.

Tale prima fase formativa sarà strategica e cruciale per far avvicinare le nuove imprese al sistema di affiancamento messo in atto dalla Camera di Commercio.

La fidelizzazione sarà poi rafforzata anche da interventi formativi di carattere strategico e tecnico per poi trovare un definitivo consolidamento attraverso l'azione di supporto diretto della figura dell'"export manager".

L'azione di stimolo all'apertura internazionale, infatti, sarà operata ed arricchita attraverso la formazione di una figura professionale "export manager temporaneo" che affiancherà le imprese "matricole" nella loro fase di "start-up all'internazionalizzazione".

Al termine del percorso formativo/affiancamento si effettuerà un matching tra la produzione aziendale, le potenziali piazze di assorbimento e le azioni promozionali offerte dal sistema camerale italiano. Tale matching sarà funzionale alla partecipazione delle imprese "matricole" alle attività di internazionalizzazione (Missioni imprenditoriali all'estero, iniziative di Incoming, partecipazione a Fiere e progetti di sistema).

ACCESSO AI FONDI ED AL CREDITO

CONVENZIONI CON CCIE:

Informazione e diffusione delle Convenzioni sottoscritte con le diverse Camere di commercio italiane situate in Paesi di nuova adesione finalizzate ad assistere le imprese sull'utilizzo che può essere fatto dei fondi strutturali dell'Unione Europea, nei paesi dell'Est Europa.

CONVENZIONI CON LE BANCHE:

Informazione e diffusione delle Convenzioni, sottoscritte, con Gruppo Banca Intesa/San Paolo, Gruppo MPS e Gruppo ICCREA Holding per permettere, specialmente alle piccole e medie imprese, di avere un aiuto, in termini di finanziamenti agevolati, nella corsa ai mercati internazionali.