

CONFARTIGIANATO Aperto uno sportello dedicato alla internazionalizzazione. Ecco come funziona

Mercati esteri nuova frontiera per gli artigiani di Lissone

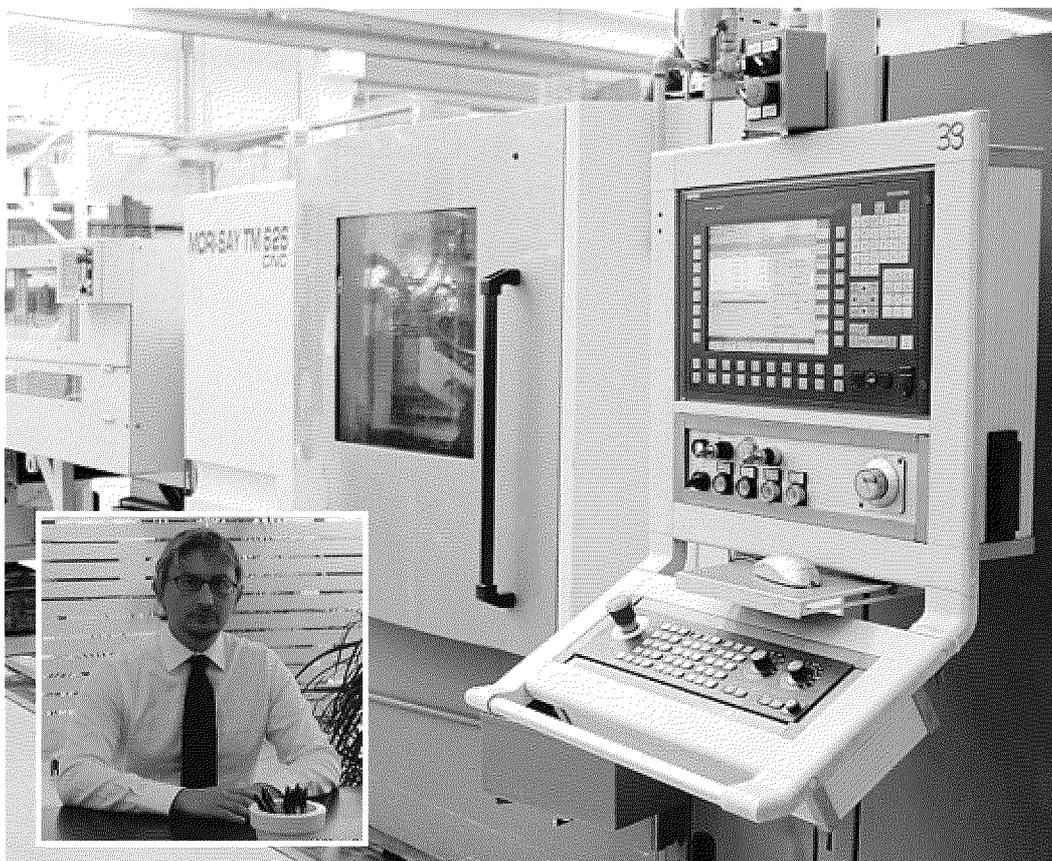
I servizi di Apa per chi vuole fare affari oltre confine sono già stati utilizzati da 80 imprese del territorio

di **Alessandra Sala**

■ Andare oltre i confini. Lavorare con l'estero per implementare i fatturati. Le aziende brianzole guardano oltre ma, in autonomia non è semplice trovare l'affare giusto, molti l'hanno già sperimentato, occorrono competenze per proporsi ai mercati europei e internazionali. Per questo Apa Confartigianato di Monza Brianza e Milano ha aperto uno sportello dedicato all'internazionalizzazione. Numeri alla mano, la Brianza ha un fatturato verso l'estero di 8,7miliardi di euro, lo scorso anno si è registrata una crescita dello 0,8 per cento nel solo settore manifatturiero. Il 98,6 per cento dei prodotti esportati sono andati nel mercato europeo (52,7per cento) il restante nei paesi extra Europa. «Tra i primi paesi europei con cui la Brianza lavora ci sono Germania, Francia, Svizzera» spiega Giovanni Mantegazza, Presidente sezione di Lissone e Presidente Consulta di Monza e Brianza- Spagna Gran Bretagna. Per non parlare delle vendite verso Canada, America, Cina. I prodotti che esportiamo sono per lo più legno, materie plastiche, sughero, articoli in paglia e tutto quello che concerne il settore metallurgico. Alcune nostre piccole imprese

lissonesi hanno cercato collaborazioni ma si sono "buttati" senza molte competenze e hanno perso tempo e denaro. Altri hanno creato delle reti, anche grazie ad Expo. La Brianza è la locomotiva dell'Italia, nel solo settore dell'artigianato abbiamo, 7163 imprese con 32762 addetti». Il Servizio Internazionalizzazione opera principalmente su due aspetti: supportare le imprese per lo sviluppo di un portafoglio clienti estero e dare un supporto legale qualificato in materia di contrattualistica internazionale. «Questo servizio è stato pensato per poter operare su più livelli» spiega Massimo Sala membro di giunta, con delega all'internazionalizzazione- a seconda della esperienza sui mercati esteri delle aziende che si rivolgeranno allo sportello. Alle imprese che vogliono affrontare per la prima volta i mercati esteri, potrà essere fornito un servizio di tutoraggio per poter compiere i primi passi in questa direzione, alle aziende che hanno già una certa esperienza alle spalle, potrà essere fornito un servizio di consulenza più specifico per permettere una migliore penetrazione nei Paesi di riferimento per i propri prodotti. Ad oggi una ottantina di aziende utilizzano i vari servizi di internazionalizzazione offerti da APA Confartigianato Monza Brianza e Milano. La grande varietà di aziende associate, fa sì che i Paesi di riferimento siano molteplici e che ci siano molte attività attualmente aperte sia sui mercati Europei che nel resto del mondo».





La sede della Tornova. Nel riquadro Massimo Sala, ad dell'azienda e responsabile dello sportello estero Confartigianato

LA C&P DI VIA GUIDONI

Caldai e centrali nucleari: «Insegniamo anche alla Cina»



Paolo Pacor

■ Burocrazia più snella, metodologie di lavoro differenti. Questi alcuni aspetti che la C&P di via Guidoni ha riscontrato lavorando a stretto contatto con l'estero. La giovane società lissonese, nata nel 2008 come fornitore di servizi ispettivi in accordo con ASME, PED ed i principali Codici Costruttivi internazionali, in pochi anni è diventata una delle principali agenzie ispettive italiane per l'interpretazione ed applicazione di codici, regole, direttive e specifiche del cliente per caldaie e apparecchi a pressione. Non solo nel 2014 ha ottenuto, come prima agenzia italiana autorizzata, l'accreditamento MOM (Ministero del lavoro di Singapore) e nel 2015 si è anche accreditata DOSH (Malesia). Due importanti riconoscimenti, come spiega Paolo Pacor, uno dei fondatori dell'azien-

da: «Il nostro settore lavora prevalentemente con l'estero, certifichiamo caldaie, apparecchi a pressione, componenti nucleari. La maggior parte dei nostri clienti lavorano con l'estero. Ci hanno contattato dalla Cina per dei corsi di formazione per una quindicina di persone, devo dire che è stata una sorpresa trovare responsabili, molto giovani, ma tutti di alto profilo, disponibili ad imparare e seguire le nostre metodologie. Stiamo collaborando anche con l'Inghilterra ma faticano a prendere confidenza con le nostre regole, rigide e restrittive. Abbiamo volutamente deciso di mantenere un profilo molto elevato». L'estero rappresenta quindi uno sbocco naturale per certe imprese artigiane che però puntano molto sui giovani. «Il nostro staff è composto da laureati, che seguono la nostra formazione- continua Pacor- che assumiamo a tempo indeterminato. È fondamentale investire sulla formazione e dare modo ai giovani di crescere in un contesto stabile». ■ A.Sal.