

EXPORT FACILE: LA BPER PRESENTA IL PORTALE BPERESTERO.IT

25 Maggio 2015



PESCARA – “Si parla molto di export e di come competere per crescere sui mercati internazionali. Ma il vero problema è costruire concrete opportunità di business per le imprese”. Di questo si è discusso oggi a Pescara, al Museo delle Genti d'Abruzzo dove un team di esperti della Banca popolare Emilia Romagna, ha presentato a imprenditori e professionisti del territorio le caratteristiche del nuovo portale bperestero.it, strumento con soluzioni, informazioni e consulenza per aiutare le imprese a definire cosa esportare, quali paesi privilegiare, come fare benchmarking e scouting nei mercati di approvvigionamento.

Erano presenti per Bper Banca il responsabile della Direzione territoriale adriatica, Guido Serafini, il responsabile dell'Ufficio mercati internazionali di gruppo, Nicola Giorgi, il responsabile del Mercato corporate della Dt Adriatica, Giuseppe Marco Litta e il consulente estero della Dt Adriatica, Francesco Formisano.

Al tavolo di lavoro c'erano tra gli altri Daniele Becci, è presidente della Camera di Commercio di Pescara e Luca Gatto, responsabile Sace per Lazio e Abruzzo.

L'occasione è stata utile, inoltre, per presentare gli strumenti a sostegno delle imprese nel confronto con esperti provenienti da aziende e istituzioni e per testimoniare quali siano le best practices in grado di superare le barriere all'export.

Ha introdotto la tavola rotonda Guido Serafini.

“La saturazione dei mercati interni – ha spiegato Serafini – e la concorrenza globale hanno spinto le aziende ad approcciare i mercati internazionali, anche se non sempre attraverso processi strutturati. Bper ha scelto di cogliere la sfida promuovendo le attività di analisi strategica all'internazionalizzazione, supportando e favorendo le imprese in un complesso ma necessario cambiamento culturale. Da oggi le imprese potranno appoggiarsi a Bper non solo durante le fasi di pagamento o di finanziamento – ha proseguito Serafini – ma per tutti i processi d'internazionalizzazione, attraverso un assessment con un consulente estero capace di rispondere alle esigenze di sviluppo sui mercati”.

Bperestero.it è un portale con soluzioni, informazioni e consulenza per aiutare le imprese a definire cosa esportare, quali paesi privilegiare, come fare benchmarking e scouting dei mercati di approvvigionamento.

Il sito, che in pochissimi mesi ha già registrato oltre 70mila accessi, illustra con chiarezza e tempestività i dati sui flussi internazionali dei settori e delle merci, consentendo analisi mirate per individuare i migliori mercati e verificare le strategie da attuare.

Lo specialista estero di Bper, inoltre, è la figura fondamentale che accompagna le imprese nella definizione della strategia di ingresso nei mercati selezionati.

A fianco dello specialista opera un network di consulenti esteri, mentre presso la Direzione mercati di Bper un team di consulenti presidia i mercati target. Un set completo di servizi di consulenza, dunque, che le aziende vocate all'estero

possono utilizzare.

Il team di specialisti di Bper organizza, inoltre, sessioni gratuite di assessment in cui consulenti esteri partecipano a incontri B2B. Gli eventi, in programma da oltre un anno e tutt'ora in corso, hanno focus diversificati per argomento e Paese. Tra gli altri Cina, Russia, Turchia, India, Brasile, Asean, Usa, Emirati Arabi, Oman, Uzbekistan, Canada, Polonia e Germania.

Bper ha raccolto numerose segnalazioni di opportunità di business: dall'imprenditore degli Emirati alla ricerca di aziende italiane per il Dubai Mall, all'investitore americano interessato ad acquisire quote di minoranza in imprese italiane. Tra i molti esempi anche un produttore di pasta canadese disponibile ad investire nel settore agroalimentare, un importatore cinese interessato al food & beverage e molti altri ancora.

Definite le strategie di ingresso e crescita sui mercati esteri, le imprese possono poi contare sui prodotti e servizi transazionali di BPER Banca: dai finanziamenti dedicati, alle garanzie internazionali fino ai pagamenti ed incassi, inclusi pacchetti finanziari tailor-made collegati a specifici contratti di export (ad esempio forfaiting e post-financing). Tutto ciò potendo beneficiare di un'assistenza specialistica durante l'intero svolgimento della trattativa commerciale.