Ufficio Stampa della Provincia autonoma di Trento
Piazza Dante 15, 38122 Trento
Tel. 0461 494614 - Fax 0461 494615
uff.stampa@provincia.tn.it

COMUNICATO n. 2536 del 10/10/2014

Al via lunedì 13 ottobre "Going International", percorso formativo per giovani innovativi

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE SPIEGATA AGLI STARTUPPER

Percorsi mirati per portare le startup sui mercati esteri: torna la seconda edizione di "Going International", l'offerta formativa di Trentino Sviluppo che preparerà le giovani imprese innovative all'export. Si parte lunedì 13 ottobre con una panoramica generale sulle fonti per le ricerche e le analisi di mercato. Sarà la prima di otto giornate in calendario fino a dicembre. "Prepariamo le imprese nate da poco – spiega Luca Capra, direttore dell'Area Promozione Tecnologica di Trentino Sviluppo - così quando avranno messo a punto il prodotto da esportare sapranno già come muoversi". Ciascuna startup sceglie il proprio percorso. Alcune, le più pronte, vengono seguite con consulenze personalizzate. E non manca chi, dall'edizione di due anni fa ad oggi, ce l'ha già fatta.-

"Le startup, per loro natura, sono spesso brillanti e vocate all'internazionalizzazione – sottolinea Luca Capra, responsabile del progetto per Trentino Sviluppo – ma molte volte hanno poca esperienza ed i loro prodotti sono ancora in fase di prototipo. Questo percorso consente di cominciare ad entrare nell'ottica di lavorare sui mercati esteri così, quando in un paio d'anni si attiveranno per vendere, non saranno impreparate".
Non che in Trentino progetti di questo tipo mancassero: "L'offerta formativa in generale c'è – prosegue Capra – ma si rivolge alle imprese già consolidate, non a quelle giovani e innovative".
Accanto ad un corso base in aula ci saranno un corso di business english ed eventi mirati: brokeraggio tecnologico-commerciale con missioni all'estero, incontri tra chi offre e chi cerca tecnologia, momenti di know-how; ancora, giornate di incoming con delegazioni di aziende estere in visita e company mission, missioni di aziende trentine all'estero per favorire partnership tecnologico-commerciali.
Per tre o quattro aziende selezionate, quelle già pronte a vendere il prodotto, sono previste delle consulenze personalizzate. "Scegliamo quelle pronte a partire quasi da subito – spiega Capra – così riusciamo a vederne e seguirne il percorso".
Nei contenuti dei seminari, che coinvolgeranno una ventina di persone – l'età media si aggira attorno ai 30 anni – analisi di mercato, piani di marketing, diritto internazionale, pagamenti, trasporti e logistica per l'export, bandi e accordi transnazionali, proprietà industriale e business english.
"Rispetto all'edizione 2012-2013 abbiamo dato maggior enfasi al tema della proprietà intellettuale – spiega Luca Capra – così, accanto ai temi classici della contrattualistica, spiegheremo come fare un brevetto sia determinante non solo per proteggere la proprietà intellettuale, ma anche come elemento vincente per l'internazionalizzazione".
Ciascuno sarà poi libero di scegliere a quali giornate partecipare, perché al di là delle ore d'aula, parte del corso è facoltativo.
Non mancano, infine, coloro che ce l'hanno fatta: "Dall'edizione di due anni fa – conclude Capra – sono tre le aziende che effettivamente si sono internazionalizzate. Ad esempio sta andando bene Eiron, una giovane azienda di impianti di sabbiatura, pallinatura e shot peeling che servono a modificare le caratteristiche di resistenza delle superfici lavorate. Una bella scommessa è anche quella di Coldpharma, che ha ideato un'etichetta magnetica per controllare le variazioni di temperatura dei prodotti refrigerati durante il loro trasferimento, e che ora è quasi pronta per sbarcare in Brasile". (e.d.) -

()