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. 558 del 11/03/2014

Oltre 100 imprese trentine, al Polo Tecnologico di Rovereto, per "studiare" il Paese

VENDERE NEL MERCATO RUSSO: ECCO I CONSIGLI UTILI

Un appuntamento molto partecipato da aziende e professionisti, che ha dato modo di conoscere ed approfondire il mercato, offrendo anche dei consigli pratici molto utili a chi vuole avviare o incrementare le vendite verso la Russia. L'incontro è stato organizzato da Trentino Sviluppo e Trentino Sprint attraverso il nuovo Sportello per l'internazionalizzazione ed ha visto la presenza, tra i molti relatori, di Bernhard Kiem, Console Onorario della Federazione Russa a Bolzano per il Trentino Alto Adige.-

"La Russia è un Paese con enormi potenzialità commerciali ed una elevata domanda", ha assicurato Luisella Lovecchio, direttore generale e vice presidente di IC & Partners, società di consulenza che assiste le imprese in processi di internazionalizzazione e vanta una consolidata esperienza sul mercato russo. "Ma per avere successo bisogna esserci e crederci". Ciò si traduce in una pianificazione chiara e strutturata del progetto sul mercato e in un presidio costante del territorio attraverso visite frequenti. Non vanno poi tralasciati tutti gli aspetti contrattuali, da seguire con grande attenzione.
Ma superati i primi ostacoli si scopre che il mercato russo è aperto ai prodotti esteri, l'economia del Paese è in costante crescita e si sta via via creando una classe media sempre più ampia. Il trend dell'export italiano verso la Russia è infatti in costante crescita e negli ultimi anni ha visto in testa i prodotti alimentari e le bevande, seguiti dai macchinari.
Lo stesso vale per la nostra provincia, che ha visto salire le vendite verso la Russia fino al picco di 72 milioni di euro del 2012 (dati Istat) con una buona previsione per il 2013. Anche per il Trentino i prodotti sui quali puntare sono i macchinari e l'agroalimentare, con particolare attenzione al vino a alle mele: una positiva esperienza, quest'ultima, citata anche dal Console Onorario Bernhard Kiem nel suo intervento.
Nel 2013 il Consolato Onorario ha accompagnato 30 aziende in Russia, intenzionate ad avviare nuovi rapporti commerciali con il Paese. "La Russia è un Paese stabile – ha ricordato Kiem – che apprezza il made in Italy, le nostre imprese ed in particolare le nostre tecnologie. Noi siamo disponibili ad aiutare le aziende che vogliono esplorare nuove opportunità o avviare rapporti commerciali con il Paese".
Mentre le presenze di turisti russi in Trentino-Alto Adige sono più che raddoppiate, ci sono molte aziende locali che possono portare la loro positiva esperienza di export verso la Russia. Una di queste è la Sicor di Rovereto, azienda testimone all'interno della Country Presentation, che ha raccontato alla platea i passaggi seguiti negli ultimi anni per arrivare ad affermarsi sul mercato russo.
Finest - società che promuove la cooperazione economica con i Paesi dell'Europa centro-orientale e con la Russia - e Banca Intesa San Paolo con il proprio Desk Est Europa, hanno invece fornito le informazioni pratiche e tecniche per chi comincia a fare affari in Russia. "Le banche in Russia sono più di mille - ha ricordato Roberto Gallo dell'Ufficio internazionalizzazione del Gruppo Intesa San Paolo - bisogna quindi stare bene attenti in fase di trattativa e scegliere soggetti affidabili".
Il plauso del presidente di Trentino Sprint, Mariano Gianotti, per la riuscita dell'iniziativa e per le informazioni e l'assistenza fornite alle aziende, ha così concluso gli interventi dei relatori. La giornata è proseguita con gli incontri individuali tra le aziende iscritte e gli esperti: sono state infatti moltissime le richieste, per approfondire particolari aspetti commerciali o per presentare specifici progetti di internazionalizzazione verso la Russia. (g.r.) -

()