

III Commissione
Seduta del 09 dicembre 2024

Presidenza
Presidente Mensorio
(Gruppo Misto - CDU)

L'anno duemilaventiquattro, il giorno 9 del mese di dicembre alle ore 11.00, la III Commissione Consiliare Permanente, è stata convocata in modalità ibrida, presso l'Aula Consiliare del Consiglio regionale della Campania, Centro Direzionale di Napoli, isola F/13, per un'audizione sul seguente argomento:

“Sostegno alle piccole e medie imprese nelle strategie di export”

Intervengono

Maurizio BIFULCO, Presidente CDA HSL Advisors Srl.

Eraldo MINELLA, Direttore Generale Servizi Professionali e Formazione “Il Sole 24 Ore”.

Alessandro TISCI, Responsabile Commerciale Italia Partner24.

Guido BOURELLY, Presidente Gruppo Piccola Industria Campania.

Gioia DE SIMONE, Consigliera Gruppo Piccola Industria Campania.

Giulio CACCIAPUOTI, Presidente CDO Campania.

Assiste ai lavori

Silvana Elena Ferrara, *funzionario legislativo*

La seduta ha inizio alle ore 11.50

PRESIDENTE (Mensorio). Buongiorno a tutti. Diamo inizio all'audizione di oggi. Saluto tutti i partecipanti che vedo collegati, che ringrazio per aver accolto il nostro invito. Oggi ci occupiamo di sostegno alle piccole e medie imprese nelle strategie di *export*. Lo scopo di questa riunione è quello di ascoltare gli esperti del settore per capire lo stato dell'arte dei vari

programmi e iniziative che sono attualmente in campo per supportare le piccole e medie imprese che intendono avviare o consolidare la loro presenza all'estero.

Facciamo, quindi, un punto su quali misure e progetti esistono già e quali iniziative potrebbero essere implementate per agevolare, in qualche modo e accompagnare le piccole e medie imprese campane a superare sfide dell'*export* e sfruttare le opportunità offerte dai mercati internazionali.

A tal proposito do la parola al professore Bifulco che vedo collegato, in modo che possa dare un contributo essendo consulente della Commissione per tante attività, quindi, ascoltare un punto di vista sul quale far procedere il nostro confronto, il nostro dibattito. Prego professore Bifulco.

BIFULCO - Presidente CDA HSL Advisors Srl. Buongiorno a tutti, ringrazio il Presidente per avermi dato la possibilità di partecipare a questo momento istituzionale di estrema importanza per la nostra Regione.

Mi chiamo Maurizio Bifulco e mi occupo da sempre di consulenza direzionale e organizzativa rivolta alle micro, piccole e medie imprese del nostro territorio.

Andrei dritto al dunque. Sentiamo spesso dire, negli interventi che “piccolo è bello”, ma vorrei aggiungere anche che “piccolo e fragile”.

Nel corso delle nostre attività, lungo il percorso anche professionale che ci ha visti caratterizzati nella nostra organizzazione, abbiamo sempre cercato d'impiegare un approccio che fosse finalizzato a sostenere la struttura organizzativa di queste piccole e medie imprese ed è in questo contesto che è nata anche la collaborazione da diversi anni con Il Sole 24 Ore, il quale, a sua volta, ha progettato e sviluppato degli strumenti che sono finalizzati ad ottenere questo tipo di obiettivo, cioè, sostenere le piccole e medie imprese del Made in Italy lungo un percorso che, poi, deve irrobustire la loro capacità di esportazione.

Le piccole imprese sono, dal punto di vista organizzativo, quelle un po' più fragili, hanno sempre disponibilità di risorse più limitate, ma noi abbiamo, sul nostro territorio, sia in termini di industria sia in termini di artigianato, sia in

termini di piccole e medie imprese, delle eccellenze veramente da fare invidia a tanti altri territori.

Spesso si tratta di imprese a conduzione familiare che, quindi, nascono sulla scorta di un'intuizione di idee brillanti che vedono come protagonisti gli imprenditori che le hanno fondate.

Nel corso del tempo queste imprese devono essere sostenute mediante delle semplici operazioni di trasferimento, di conoscenza e di competenza organizzativa, perché abbiamo una marea d'imprenditori brillanti nelle loro attività e spesso, però, a questa visione, a questa capacità di visione, tipica dell'imprenditore, non corrisponde una struttura imprenditoriale, una struttura organizzativa che sia all'altezza delle loro ambizioni, quindi, in questo senso abbiamo la responsabilità, come professionisti, come istituzioni e come organizzazioni professionali, di cogliere questo bisogno perché queste imprese, se correttamente accompagnate lungo percorsi in cui possono migliorare la loro struttura organizzativa, sono in grado di competere e di performare ancora meglio.

Oggi viviamo in un contesto socioeconomico particolarmente delicato, dove, intanto, il Prodotto Interno Lordo della Campania si sta muovendo con dati assolutamente importanti, assolutamente soddisfacenti, ma non sono ancora quei numeri in grado di rappresentare le potenzialità delle imprese del nostro territorio.

Nei giri che faccio all'interno delle zone industriali della Campania incontro, ripetutamente, eccellenze della manifattura, oltre a quelle dei servizi del turismo che, in questo periodo, stanno particolarmente brillando e queste eccellenze della manifattura che rappresentano un pezzo del Made in Italy italiano ci raccontano spesso della loro difficoltà ad essere sostenuti sui mercati dell'*export*. Non è semplice, perché c'è bisogno di avere spesso delle risorse dedicate e delle competenze che queste imprese, proprio perché piccole, non hanno facilmente a disposizione.

Credo che come Associazioni di Categoria, come professionisti, ma con il supporto di un'organizzazione importante qual è Il Sole 24 Ore, oggi abbiamo la possibilità di offrire a queste imprese un paniere di soluzioni, un

paniere di strumenti che non devono essere percepiti dalle imprese come la possibilità di un intervento spot, ma di indicazioni sistemiche, una presenza sistemica intorno ai loro business, intorno alle loro forme imprenditoriali, al fine di aiutare, appunto, queste imprese, a consolidare una presenza all'estero che può fare ancora di più la differenza nella loro capacità di competere rispetto a quelli che sono gli obiettivi di lungo periodo.

Ringrazio di nuovo il Presidente per avermi dato la possibilità di rappresentare tutto quanto e, naturalmente, colgo l'occasione per confermare la nostra missione, la nostra disponibilità che è quella di metterci al fianco di queste imprese per aiutare loro a costruire la loro funzione organizzativa più propriamente rivolta all'*export*, a sostenere la capacità di essere presenti e di competere sui mercati internazionali, nonostante la loro dimensione sia qualcosa che si può fare usando gli strumenti giusti e facendo sinergia nelle varie organizzazioni che rappresentano anche l'ambiente economico in cui queste Aziende operano. Grazie Presidente.

PRESIDENTE (Mensorio). Grazie professore Bifulco. Credo che lo spunto accolto sia sicuramente quello di procedere nella direzione di creare quelle sinergie opportune. Le istituzioni oggi hanno il piacere di ascoltare in questa Commissione, lo stato dell'arte e soprattutto le prospettive, proprio perché credo che, doverosamente, com'è stato fatto in questi anni, ma, a maggior ragione rispetto ad una visione ulteriore, poter rendere maggiormente implementata e maggiormente legata a quello che dovrà divenire rispetto ad una società che cambia velocemente, l'importante valorizzazione di questo segmento, di questo settore che sicuramente è un volano importante per la nostra società, per il nostro tessuto sociale.

Volendo dare seguito agli interventi, vedo che il nostro invito è stato accolto dalla maggior parte di coloro che oggi sono qui collegati con noi. C'è la richiesta di qualche intervento in particolare? Do la parola al Presidente del Gruppo Piccolo Industria Campania, Guido Bourelly.

BOURELLY, Presidente Gruppo Piccolo Industria Campania. Salve a tutti. Buongiorno.

Naturalmente, con me collegata c'è anche la dottoressa Gioia De Simone che è la nostra rappresentante della piccola industria relativa a questa dinamica, quindi, eventualmente, chiedo a Gioia se vuole fare un intervento, essendo lei la delegata su quest'aspetto.

PRESIDENTE (Mensorio). Grazie dottore. Dottoressa, buongiorno, le diamo la parola in modo che possa intervenire in questo nostro dibattito. Prego.

DE SIMONE, Gruppo Piccolo Industria Campania. Mi occupo dell'internazionalizzazione, però, gestisco una piccola Azienda artigianale, quindi, m'inserisco nel dibattito, però, vorrei capire bene qual è l'argomento che trattiamo oggi per poter dare la mia testimonianza.

PRESIDENTE (Mensorio). Detto questo credo che possiamo dare serenamente la parola al Direttore Generale dei Servizi Professionali e Formazione de "Il Sole 24 Ore", Aldo Minella, che vedo collegato. Salve dottore, buongiorno.

MINELLA, Direttore Generale dei Servizi Professionali e Formazione "Il Sole 24 Ore". Buongiorno a tutti. Grazie Presidente, ringrazio tutti i partecipanti e ringrazio il professor Bifulco per l'inquadramento della giornata, tra l'altro, con noi c'è anche Alessandro Tisci che è il nostro responsabile commerciale che, rispetto a quello che inquadrerò potrà dare tutta una serie di dettagli supplementari.

Parliamo, oggi, di "Italix" che è un progetto delle imprese manifatturiere che esportano, quindi, è un progetto a supporto del Made in Italy italiano di qualità, è un progetto sicuramente unico al momento sul mercato, è un progetto, appunto, de "Il Sole 24 Ore", realizzato in collaborazione con Confindustria. Il suo obiettivo è dare credibilità e solide basi al concetto di Made in Italy, di italianità delle produzioni del nostro Paese. Sappiamo che dietro la parola "Made in Italy" c'è anche molta confusione e molto utilizzo disinvoltato, spesso, da parte di aziende che magari non hanno nulla a che fare con l'Italy. Bene, questo nostro progetto vorrebbe dare un po' di ordine, contribuire a togliere un po' di

nebbia rispetto a questa categoria ed è un progetto che ha due fondamenti: da una parte è basato su una certificazione rigorosa dell'italianità delle imprese, attestata da un Ente terzo, quindi, certificazione che adesso vediamo come funziona e dall'altra parte una piattaforma di visibilità, quindi, fondamentalmente, chi ha questo logo "Italix" che adesso vedremo, bene, viene, in qualche modo, illuminato dalla luce de "Il Sole 24 Ore", in partnership con Confindustria, per differenziarsi in Italia e all'estero.

Vedo se riesco a far vedere qualche slide di accompagnamento.

L'italianità è un grande assetto, un grande fattore distintivo per le imprese italiane, tuttavia, è una tematica su cui gli italiani ambiscono a utilizzare questo strumento, però, non c'è, al momento, un qualcosa di rigoroso che attesti l'italianità delle imprese e questo è giusto, appunto, il senso di Italix.

Struttura il progetto. Ci rivolgiamo alle imprese manifatturiere fondate in Italia, questa è una cosa importante. Al momento, per esempio, non abbiamo previsto, nel progetto, le imprese dei servizi. Abbiamo detto che la base del progetto è una certificazione, sulla base di un disciplinare proprietario de "Il Sole 24 Ore", validato da un primario Ente certificatore, anzi, sono due al momento, da una parte "Bureau Veritas" e dall'altra "IMQ". Oltre alla certificazione è un progetto di visibilità, fornita da "Il Sole 24 Ore" e da Confindustria con cui abbiamo sviluppato il progetto.

In realtà sono due i disciplinari, uno per le PMI che sono convenzionalmente definite come realtà che hanno un fatturato inferiore ai 50 milioni di euro, che siano state fondate in Italia e che abbiano sede legale e amministrativa in Italia. Quest'ultimo parametro non viene utilizzato per le grandi aziende, superiori ai 50 milioni di euro che, naturalmente, spesso e volentieri, come sappiamo, hanno la sede legale e amministrativa all'estero, pur essendo state fondate in Italia.

Il valore per le aziende è triplice, da una parte un posizionamento distintivo che fa leva sull'italianità, dall'altra la visibilità sul mercato domestico e sui mercati internazionali e ultimo, ma non ultimo, l'accesso ad una *community*

esclusiva che genera opportunità, è la *community* de “Il Sole 24 Ore”.

Ci stiamo sviluppando basandoci sulla forza di un nostro brand, ci stiamo sviluppando molto nel concetto di *networking*.

C'è, per esempio, un progetto che si chiama “Partner 24 Ore”, siamo contenti che con il professor Bifulco, da anni facciamo delle cose insieme sotto l'egida di “Partner 24 ore” e sono più di 2 mila tra professionisti e imprese di alta qualità che entrano in collegamento con le imprese di Italix. Quindi, Italix ha, come dimensione di utilità ulteriore, la possibilità di interagire, di fare *networking* e d'innescare possibili potenzialità con il *network* de “Il Sole 24 Ore”.

Abbiamo detto che alla base di tutto c'è una certificazione. Oggi, appunto, abbiamo detto chi sono i certificatori, come funziona, in maniera molto schematica, il processo.

È una certificazione privata, quindi, sulla base di un disciplinare che abbiamo costruito, tenendo conto, confrontandoci con il mondo dei certificatori, in particolare con Bureau Veritas. Quindi, “Il Sole 24 Ore”, insieme a Confindustria, propongono la certificazione, il disciplinare de “Il Sole 24 Ore”.

Chi esegue l'audit? Appunto, i certificatori esterni che abbiamo citato. Chi rilascia il marchio di certificazione? “Il Sole 24 Ore”. Chi fornisce visibilità alle imprese certificate? “Il Sole 24 Ore” e Confindustria attraverso i propri canali.

La certificazione ha una durata biennale e, alla fine del biennio c'è un rinnovo che prevede un nuovo audit, quindi, un percorso, se volete, abbastanza standard.

Aderire al progetto consente di avere visibilità attraverso tutti gli strumenti di cui dispone Il Sole 24 Ore, quindi, non solo il Giornale e il Punto Com, ma gli eventi, Radio 24 - l'area che dirigo che si chiama Servizi Professionali e Formazione - la *community* di Partner 24 Ore, e, poi, naturalmente, Confindustria, con tutte le sue attività in Italia e all'estero.

Altro concetto è che si entra, attraverso Italix, in un *super-network*. In primis vorrei sottolineare che abbiamo stretto una quindicina di rapporti con Camere di Commercio Italiani all'Estero, il che vuol dire che c'è un percorso privilegiato

con: Cina, India, Spagna, Arabia Saudita, Germania, quindi, diciamo, ci sono tutta una serie di opportunità rispetto ai principali mercati dell'*export* italiani. Quindi, abbiamo una sentinella, un osservatorio, una porta d'ingresso facilitata attraverso questo rapporto che “Il Sole 24 Ore” e “Italix” hanno stretto con queste realtà.

C'è un rapporto stretto con Assoconsult che è l'Associazione delle Società di Consulenza di Management, che sono entrate nel progetto.

C'è un rapporto molto stretto con I check che è l'Associazione dei Commercialisti che si occupano d'internazionalizzazione, che, naturalmente, sono interessati a dare un supporto e a promuovere un progetto di questo tipo presso le aziende clienti che si occupano di *export*.

C'è un rapporto, poi, con Wobi che sono coloro che organizzano il Word Business Forum, che si è tenuto pochi giorni fa a Milano.

Questo è il *network* collegato a questo progetto.

I pacchetti di visibilità, quindi, una certificazione, un *networking* di opportunità, bene, con dei pacchetti di visibilità che sono molto precisi.

Diciamo che a livello di componenti, “Il Sole 24 Ore”, concede in uso una targa, un logo alle aziende che aderiscono. C'è una presenza di queste aziende sul sito del Gruppo dedicato a Italix, ci sono delle uscite pubblicitarie sul quotidiano e sui nostri mezzi in cui diamo visibilità alle aziende che sono entrate nel *network*, c'è un *kit* di comunicazione che abbiamo predisposto per le aziende, sostanzialmente la possibilità di utilizzare questo brand per comunicarlo al mercato.

C'è la possibilità, per esempio, di una video-testimonianza, quindi, ne abbiamo già diverse, quindi, l'imprenditore che testimonia perché ha aderito a Italix e le caratteristiche strutturali e distintive della propria Azienda.

C'è la possibilità di partecipare a eventi de “Il Sole 24 Ore”, ne facciamo tantissimi, pensiamo, per esempio, al Festival dell'Economia di Trento come evento bandiera del Gruppo in questi anni, e, infine, c'è il sito dell'Ente Certificatore in cui l'Azienda che aderisce al progetto ha una visibilità. Quindi, è tutto un insieme di strumenti, assolutamente multimediali e articolati che,

certamente, differenziano le realtà che entrano nel progetto.

Per quanto riguarda, invece, i pacchetti di visibilità, Confindustria ha una presenza estera molto articolata, ha degli strumenti di comunicazione specifici e questo è un elenco di opportunità che, gli aderenti al progetto hanno attraverso il canale di Confindustria.

Due parole sul disciplinare. Ci sono dei prerequisiti, qui elenco quello per PMI. Per le grandi imprese ci sono delle differenze, però, non strutturali, quindi, l'Azienda deve essere stata fondata in Italia, deve avere sede legale e amministrativa in Italia, svolge attività di produzione definita da alcuni codici Ateco specifici, non ci devono essere problematiche, ci deve essere un certificato antimafia, non ci devono essere problemi economici finanziari strutturati.

Questi sono i prerequisiti *on-off*, che ci devono essere tutti, che la non presenza di uno di questi requisiti impedisce l'accesso al *network*.

Peraltro, lo sottolineo: l'accesso non è una specie di "sei politico". Noi, ad esempio, ci siamo trovati di fronte a delle aziende anche interessanti che, però, avevano una matrice diversa da quella dei codici Ateco che avevamo previsto, che si erano diversificate nel tempo e, purtroppo, per il nostro disciplinare non era possibile, per il certificatore, concedere l'assenso nel momento in cui c'era una differenza rispetto a questo parametro di base. Questi sono i prerequisiti.

Poi ci sono dei parametri che sono validi per le imprese manifatturiere, per i codici Ateco che abbiamo definito. Quindi, produzione in Italia, ricerca e sviluppo, addetti, fornitori, siti produttivi, proprietà a prevalenza italiana, brevetti, questi sono fattori che vengono pesati e che sono qualificanti, che, effettivamente, definiscono l'italianità dell'impresa, poi ci sono dei fattori premianti che sono: la data di fondazione, l'Azienda più è antica e storica, più viene valutata, la quota di fatturato estera, il *trend* di crescita, rispetto di standard di certificazioni internazionali, il fatto di avere un modello organizzativo di gestione avanzato, ai sensi della 231.

Sono questi fattori, come abbiamo definito, premianti.

Per darvi un'idea: quando si dice "Quota di fatturato estero e *trend* di crescita", effettivamente, le aziende – vi anticipo che sono più di cento quelle che hanno aderito, abbiamo iniziato la commercializzazione di questo progetto all'inizio dell'anno – stanno arrivando, stanno entrando nel *network* minimo dieci, tra dieci e dodici o tredici aziende al mese, quindi è un flusso abbastanza costante, siamo soddisfatti di questo risultato.

Rispetto a queste aziende che sono tipicamente PMI, vedremo qualche eccellenza interessante di aziende di dimensioni più grandi, i due fattori comuni sono: alta quota di *export* e alto tasso di crescita. Per alto tasso di crescita intendo crescita a due cifre, dove normalmente la prima cifra non è uno.

Visibilità. Ottenuta la certificazione, qualche elemento. L'ho accennato prima, però vorrei darvi un minimo di visibilità, di dettaglio superiore al pacchetto di visibilità.

Si dà comunicazione dell'avvenuta certificazione su LinkedIn, c'è il rilascio di un media kit, c'è un bollino e un manuale d'uso del *brand*. Quindi, istruzioni su come utilizzare, suggerimenti sui paletti da adottare sull'utilizzo del logo "Italix"; come le aziende iniziano a utilizzare questo logo, quindi, nel packaging, nelle fiere, nel sito. C'è un utilizzo sempre più intenso e siamo contenti che alcune aziende ci hanno riscontrato gli effetti positivi, la curiosità che questa certificazione ha innescato dei ritorni positivi a livello di *network*, a livello di contatti, a livello definitivo di opportunità di *business* che tutto ciò sta innescando.

Lo sottolineo molto. È un fattore di riconoscibilità sempre più significativo.

Sul sito "Italix" c'è una vetrina delle aziende certificate; qui vedete un grande *brand*, che è il *brand* più importante, che ha, tra le oltre cento, aderito, ed è quello di Pasta De Cecco. Ad esempio, il settore alimentare è un settore su cui ci sono diverse *keys history* significative e interessanti.

Sul sito di "Italix" c'è una scheda aziende, c'è una pubblicità collettiva di queste pagine su "Il Sole 24 Ore" con l'elenco delle aziende che sono entrate. Ad esempio, De Cecco, Caffè Carraro e così via.

Pubblicità collettiva su “Il Sole 24 Ore”, quindi, e visibilità sul giornale di *keys history* interessanti.

C'è uno strumento, che si chiama *Fare Network*, che è un magazine dedicato alle nostre community, quindi, a “Partner 24 Ore” e a “Italix”, dove raccontiamo le storie più interessanti, ci sono gli eventi del Sole che sono davvero numerosissimi, ci sono le fiere ed eventi dei partner a cui diamo un supporto. Ci sono gli eventi di “Partner 24 Ore”, che è una community di oltre 2 mila tra professionisti e aziende, teniamo almeno un evento al giorno digitale e uno, due o tre eventi fisici al mese, distribuiti per l'Italia, in questo caso “Italix” ha una presenza sempre più significativa.

Il nostro Centro Studi organizza, anche in questo caso, degli eventi su settori specifici che possono essere di interesse per la community.

Sempre più frequentemente, con le Camere di Commercio italiano all'estero, abbiamo stretto degli accordi di visibilità reciproca e di spinta reciproca sulle attività di ciascuno. Ecco, con le Camere di Commercio, in particolare quelle più dinamiche, penso all'India, alla Cina, realizziamo degli eventi a cui le aziende sono invitate, quindi, pensiamo che sia un'opportunità di *networking* piuttosto significativa.

Come vedete c'è un quadro, dico sempre che la preconditione è la certificazione, poi c'è un pacchetto di visibilità ampio e articolato.

Vedo che Alessandro ha alzato la mano, quindi, lascio la parola.

PRESIDENTE (Mensorio). Perdonatemi, devo intervenire per dire che l'iniziativa tanto dettagliata del dottor Minella certamente ci induce a ritenere che su questo tema ci sia già una discussione molto avviata e ci siano anche delle iniziative molto significative che volgono, in qualche modo, a rendere competitive le nostre aziende verso l'*export*.

BOURELLY, Presidente Gruppo Piccolo Industria Campania. Grazie Presidente. Volevo concludere rispetto alle parole del nostro Direttore Generale sull'iniziativa. Certamente, come bene ha detto il Direttore Generale, è un'iniziativa dedicata alle aziende che esprimono l'italianità in maniera forte.

Come Centro Studi, abbiamo fatto un'analisi che ribadisce l'esistenza di una serie di piccole, oltre che medie aziende, che esprimono sul territorio nazionale una qualità estrema, ma che hanno bisogno anche di una visibilità giusta. Ecco, quest'iniziativa vuole portare all'attenzione delle aziende italiane l'opportunità di avere questa visibilità e questa riconoscibilità.

Vorremmo sicuramente venire sul territorio campano, che esprime, tra l'altro, un'eccellenza di aziende italiane, per fare magari un'iniziativa congiunta e parlare in maniera ancora più dettagliata alle aziende di queste opportunità. Grazie per l'ascolto.

PRESIDENTE (Mensorio). Grazie per l'intervento. A me fa piacere abbiate portato questa bella e importante iniziativa che vi appartiene, sullo sfondo di questo tema trattato dalla Commissione.

È una riflessione che facciamo ad alta voce insieme per capire come poter implementare tutte quelle attività necessarie a realizzare gli obiettivi di cui oggi parliamo. Per questa ragione, ringrazio anche l'assessore Marchiello che si è collegato qui con noi, dopo una mattinata di lavoro sulle problematiche legate a Stellantis. Lo ringrazio per essere presente e per condividere questa mattinata di lavoro.

Sicuramente avremo la possibilità di riprendere questi temi in altre sedi, dove potremmo avere l'opportunità di confrontarci ulteriormente con quel settore produttivo che sicuramente ha la necessità di essere attenzionato. Questa Commissione con le sue attività istituzionali, ma anche al di fuori delle stanze del Consiglio, sicuramente ha l'animo di collaborare a tutto ciò che può essere propositivo e che vada nella direzione di una crescita dei nostri settori produttivi.

Dottoressa De Simone, a lei la parola.

DE SIMONE, Gruppo Piccolo Industria Campania. Buongiorno. Quando, prima, mi ha dato la parola non conoscevo ancora questo progetto e questa certificazione, per questo non potevo esprimermi; adesso, ho ascoltato e lo ritengo molto interessante. Personalmente, rappresento un'azienda che è stata fondata nel 1830, in questa sede, intervengo come delegata

del gruppo Piccola industria di Napoli, e posso dire che, in questo territorio c'è un panorama così variegato di imprese che sono così diverse tra loro sia per dimensione che per tipologie di attività.

Ritengo che il progetto di cui si è parlato, possa essere molto interessante e che si possa tenere una presentazione in sede.

Vorrei chiedere il parere al dottor Bourelly, ma sono certa sia d'accordo. Immagino ci saranno tante aziende che possano essere interessate a questo tipo di certificazione.

PRESIDENTE (Mensorio). Volevo chiedere all'assessore Marchiello se volesse dare un contributo alla nostra riflessione di stamane, ma non lo vedo più collegato. Chiedo a coloro che sono presenti di voler intervenire per dare un contributo.

Il dottor Cacciapuoti per Compagnia delle Opere è l'unico in presenza, gli cedo la parola, prego.

CACCIAPUOTI, Presidente Compagnia delle Opere. Grazie per l'invito. Saluto gli amici collegati, in particolare il professore Bifulco che in modo sempre molto carino mi coinvolge nelle attività. Come Compagnia delle Opere siamo a carattere regionale, ma anche a carattere nazionale da sempre impegnati nelle attività, soprattutto di *networking* e lo sviluppo commerciale che guarda i mercati esteri è sempre un tema per noi molto interessante e soprattutto caldo.

Mi sento di dare a questo tavolo di discussione anche un contributo personale, perché al di là del mio ruolo istituzionale, mi occupo di attività legate al *marketing*. Lo dico semplicemente perché molto spesso mi ritrovo a collaborare con alcuni dei miei clienti sui mercati esteri, quindi, il tema dell'internazionalizzazione, tutto il tema legato all'esportazione è un tema per noi molto caldo, in particolare legato a un settore nel quale facciamo un certo tipo di lavoro, che è quello del mondo dell'abbigliamento, della moda e del tessile che in questo momento storico vive non una fase positivistissima.

Mi sento di dare questo *input*. A livello nazionale ci sono molti strumenti, *in primis* la Regione Campania promuove, da questo punto di vista, una serie di iniziative, parliamo del

settore dell'abbigliamento, negli ultimi anni sono state fatte molte iniziative, anche coinvolgendo gli amici di Confindustria sulla parte di sviluppo e management di questo tipo di attività.

Da addetto al settore vi esorto a coinvolgere un po' di più le aziende nella fase progettuale. Molto spesso i fruitori di queste attività arrivano a bandi preparati e a certificazioni un po' organizzate, in questo caso tra la Regione e l'ICE, molto spesso non cogliendo le reali necessità sui tempi dell'esportazione.

La mia personale esperienza è che a volte, pur avendo bandi, soldi e risorse, se non vengono spese nei momenti giusti e nelle tempistiche giuste, commerciali, si rischia di fare grandi attività promozionali che non si convertono in vendite.

Poi, è chiaro che la stessa attività promozionale diventa un *link* sui mercati esteri. È un peccato perché, soprattutto nel settore dell'abbigliamento essere prime è un elemento fondamentale.

Esorto le istituzioni a coinvolgere, nella fase di progettazione di queste attività, maggiormente gli imprenditori che su questa fase, magari, oltre ad essere produttori sono anche quelli che conoscono bene i tempi del mercato e che possono dare un contributo oggettivo e positivo sullo sviluppo delle attività. Grazie.

PRESIDENTE (Mensorio). Grazie dottor Cacciapuoti. Ci sono altri interventi che possono arricchire questa riflessione? La parola al professore Bifulco, prego.

BIFULCO. Grazie Presidente. Volevo fare una brevissima replica. Cogliendo anche le cose che ho ascoltato durante gli interventi e la sollecitazione anche ultima, arrivata sia dalla dottoressa De Simone che dall'amico Giulio, credo che la Commissione regionale si sia posta in una posizione di spirito di iniziativa. L'auspicio è che all'interno della Commissione, sotto la guida di questa presidenza che è sempre molto sensibile a questi temi, si possano coinvolgere le altre organizzazioni che stanno sul territorio. Dobbiamo riuscire a mettere insieme il tema della visibilità con quello dell'organizzazione dell'impresa, altrimenti, accade molto facilmente quello che segnalava l'amico Giulio, cioè che facciamo delle grandi

attività promozionali, le imprese spendono i soldi in determinate attività promozionali, ma poi questi soldi spesi rischiano di non trasformarsi in vendite.

Quando questo accade è semplicemente perché manca l'anello finale, cioè quello dell'organizzazione, quello che tira la catena della presenza dell'impresa all'estero, all'interno dell'organizzazione delle imprese che rende possibile sfruttare quei contatti che vengono promossi tramite gli strumenti del Sole, tramite gli strumenti di Confindustria, quelli delle altre associazioni, ma la stessa presenza della Commissione Attività Produttive può svolgere un ruolo trainante e fondamentale, ma è un traino.

La locomotiva è il ruolo che possono interpretare queste istituzioni, ma i vagoni posteriori devono essere costruiti all'interno delle imprese. È questa la difficoltà che dobbiamo sostenere, perché costruire quei vagoni nelle micro e piccole imprese non è affatto banale, richiede prima di tutto una capacità di destinare delle risorse a quella costruzione, non intendo solo risorse finanziarie, risorse organizzative, quindi, di capacità di portare un oggetto dal punto A al punto B.

Credo che la Commissione, con quest'iniziativa di sensibilizzazione sui temi dell'*export* delle imprese del Made in Italy campano, possa svolgere questo ruolo di traino e portare a sintesi le necessità che devono necessariamente venire dalla base imprenditoriale e magari essere organizzate attraverso le varie organizzazioni che sono qui presenti, quindi, da Confindustria, Confartigianato, oppure Compagnia delle Opere. Per poter incidere sull'inerzia di questo fenomeno nella Regione, c'è bisogno della partecipazione attiva di tutti e da questo punto di vista credo che sia necessario segnalare il valore dell'iniziativa della Commissione, quindi, un ringraziamento al Presidente e all'attività che questa Commissione potrà continuare a fare. Grazie ancora.

PRESIDENTE (Mensorio). Ero in contatto con l'assessore Marchiello che riferiva di aver ascoltato, poi, si è dovuto allontanare per questioni legate alla sua attività istituzionale, ma sicuramente avremo modo di riprendere, anche

con lui, un tema che abbiamo iniziato a tracciare quest'oggi. È un tema utile. Abbiamo parlato di certificazione dell'italianità delle nostre imprese, credo che gli spunti offerti qui quest'oggi siano stati di grande profilo e credo che sia un tema che debba essere ripreso sicuramente nei temi e nelle forme giuste, attraverso le quali anche la politica debba interrogarsi per comprendere come meglio poter interagire con il mondo delle imprese che sicuramente, come abbiamo detto già in precedenza, rappresentano un segmento fondamentale per lo sviluppo del nostro territorio.

Bene accetti i consigli che arrivano da coloro che questo settore quotidianamente lo vivono, lo conoscono, conoscono le profonde complessità.

Ringrazio tutti coloro che stamane hanno voluto consentire di argomentare su un tema così interessante. L'auspicio è di far sedimentare questa riflessione al fine di poterla riprendere insieme con l'animo di poter dare un contributo concreto, tutti noi, tutti coloro che questa mattina hanno animato questo dibattito, così da poterci far trovare presenti sulle sfide prossimo di una società che cambia rapidamente e che sicuramente sfide ci appartengono sicuramente molto da vicino, come politici.

Ringrazio voi tutti per essere intervenuti e ringrazio il professor Bifulco per aver promosso questo dibattito. Ci faremo trovare presenti, daremo la nostra disponibilità ad esserci per tutto quello che riguarderà un approfondimento sincero su temi tanto apprezzati e tanto attuali. Grazie.

I lavori terminano alle ore 11.55.

Visto

Il funzionario

Silvana Elena Ferrara