



Internazionalizzazione delle imprese: un aiuto dagli esperti

Patrick Beriotto (Warrant Hub): possiamo assisterle in ogni fase del processo e aiutarle ad accedere a ogni risorsa potenzialmente disponibile per i loro programmi. Compreso il Temporary Export Management

Le aziende, specialmente le nostre PMI, hanno da tempo intuito che devono **puntare sui mercati esteri se vogliono competere e la pandemia**, con i consumi

interni in costante calo, non ha fatto che rafforzare questa soluzione. Ma perseguirla non è semplice, e per la gran parte delle imprese è necessario rivolgersi a **una**

consulenza esterna per mettere in pratica l'idea, possibilmente evitando errori.



Per questo sono importanti iniziative come quella del **Gruppo Cassa Centrale**, che rafforza il suo impegno a **sostegno dei progetti di internazionalizzazione delle imprese attraverso un'innovativa offerta di servizi di consulenza erogati insieme a Warrant Hub**, società leader nella consulenza per operazioni di finanza agevolata, e **Co.Mark**, azienda specializzata in servizi di Temporary Export Management e soluzioni marketing e commerciali per l'export, **entrambe**

appartenenti a Tinexta Group.

L'iniziativa risponde alla volontà del Gruppo Cassa Centrale di offrire alle imprese clienti - attraverso le BCC, Casse Rurali e Raiffeisenkassen del Gruppo presenti in tutto il territorio nazionale - **l'accesso a servizi specialistici che abilitano l'avvio e lo sviluppo concreto di iniziative di espansione all'estero**: una strada oggi ancora più obbligata per le tante aziende costrette ad affrontare l'impatto dell'emergenza COVID-19.



Seguici:   

Abbonati a [BusinessCommunity.it](https://www.businesscommunity.it)



"Questa collaborazione ci permette di ampliare e qualificare ulteriormente

*certi che le comprovate competenze di **Warrant Hub e Co.Mark***

comunitarie, nazionali, regionali e locali - rendono disponibili per sostenerne i

l'assistenza rivolta alle imprese nell'accesso alle più efficaci forme di contribuzione pubblica, e nasce dalla continua attenzione riposta da Cassa Centrale Banca nella predisposizione di strumenti e servizi", **dichiara Paolo Alberti, Responsabile Servizio Agevolazioni per il Credito di Cassa Centrale Banca.** *"Siamo*

permetteranno ai nostri clienti di trovare sui mercati internazionali possibilità di sviluppo in linea con i loro obiettivi di crescita o con le loro necessità di rilancio". Con la sua consulenza, in particolare, **Warrant Hub consente alle imprese di beneficiare dei numerosi strumenti di finanziamento agevolato** che le istituzioni pubbliche -

progetti. Basti pensare, ad esempio, alle opportunità legate ai 209 miliardi di euro destinati all'Italia nell'ambito del pacchetto per la ripresa dal Coronavirus **Next Generation EU**, ai quali si aggiungeranno ulteriori fondi provenienti dai 1.074 miliardi di euro previsti per il Quadro finanziario pluriennale (QFP) 2021-27.

"Oggi la finanza agevolata è una scelta irrinunciabile per le imprese", **afferma Patrick Beriotta, Marketing and Communication Director di Warrant Hub - Tinexta Group.** *"La maggior parte di esse, tuttavia, non ha le competenze per districarsi nel complesso scenario normativo delle misure di sostegno e, soprattutto, per gestire le articolate procedure di accesso ai finanziamenti. È proprio questo il valore aggiunto che garantiamo alle imprese clienti del Gruppo Cassa Centrale: possiamo assisterle in ogni fase del processo e aiutarle ad accedere a ogni risorsa potenzialmente disponibile per i loro programmi di internazionalizzazione".* Grazie all'intervento di

Co.Mark, invece, le imprese possono avvalersi di un supporto completo nell'intero percorso di implementazione strategica e operativa delle attività di export, potendo contare sul suo consolidato servizio di Temporary Export Management e sull'attività dei suoi Temporary Export Specialist (TES), manager specialisti del commercio estero che affiancano le aziende - sia fisicamente che da remoto - nello sviluppo di nuove opportunità di business in Italia ed all'estero, supportandole sia nella fase di impostazione strategica (analisi di mercato, prodotti, canali e competition) sia nella fase operativa e assistendole in tutte le fasi del processo di

vendita, con un sostegno concreto basato sull'utilizzo di un metodo consolidato da oltre venti anni di esperienza.

