

Unioncamere: 110mila imprese a caccia di affari nel mondo su WorldPass delle Camere di commercio

Roma, 12 giugno 2014 - Oltre 110mila visitatori, 270mila pagine visitate e 670 quesiti giunti e risolti che sono andati ad alimentare la banca data che oggi soddisfa la necessità di informazione in merito a 1.200 argomenti di interesse. E' il bilancio dei primi 14 mesi di vita di WorldPass, il portale telematico degli Sportelli di internazionalizzazione delle Camere di commercio. Numeri di un successo, certo, ma che rendono evidente anche la vera e propria sete di informazioni delle imprese che già sono "sbarcate" (o hanno intenzione di farlo) all'estero. Una platea potenziale che conta 212mila imprese che operano anche sui mercati internazionali in maniera più o meno stabile e le oltre 70mila che, secondo le stime di Unioncamere, hanno le carte in regola per varcare i confini italiani ma ancora non si sono decise a farlo. Proprio quelle a cui, prioritariamente, è diretto WorldPass (www.worldpass.camcom.it), la piattaforma, promossa da Unioncamere, che incrocia le informazioni di fonte camerale con quelle messe a disposizione da Agenzia ICE, ministero degli Affari esteri, Sace e Simest, e che consente la piena interazione tra gli Sportelli fisici aperti dalle Camere di commercio.

Presso queste strutture, le imprese possono contare sul supporto di oltre 300 unità di personale formato nelle Camere italiane e su un pool di oltre 30 esperti che risponde in tempo reale alle domande delle imprese, dai quali ottenere risposte in merito a:

- **Servizi certificativi per l'estero:** informazioni su normative e disposizioni attinenti i documenti necessari per esportare, convenzioni internazionali, certificati, visti e tutti gli atti per l'estero, nonché il rilascio dei certificati/documenti necessari all'impresa;
- **Primo orientamento:** su Paesi e mercati, settori economici, normative internazionali, analisi sulla propensione all'export, trend di mercato;
- **Informazione a assistenza:** su formalità per aprire un'impresa di import-export, fasi di un'operazione commerciale internazionale, informazione sui principi di marketing internazionale, analisi sull'esportabilità dei prodotti;
- **Assistenza specializzata:** su certificazione, procedure doganali, fiscali e assicurative; normative internazionali; diffusione dei programmi e dei calendari; costituzione di società all'estero, contrattualistica internazionale; finanziamenti internazionali e comunitari, informazioni sulle opportunità offerte da Simest e Sace.