

PROGEVA, IL "BIO" CHE PIACE AL MAROCCO

Progeva e Fertileva, da sempre attente alle sfide del mercato locale e globale, hanno concluso con successo trattative commerciali, fin dalla primavera del 2012, per la commercializzazione dei propri fertilizzanti con importanti partner commerciali in Libia, Senegal e Albania. Le prospettive- grazie ad un progetto della Provincia di Taranto e realizzato in collaborazione con Finindustria Srl- sono ora rivolte alla Tunisia ed al Marocco, aree ricche di nuove opportunità, in continua evoluzione e alla ricerca di prodotti di alta qualità.

Si aprono nuovi mercati per una delle aziende più "bio" della provincia jonica, grazie ad un progetto finanziato dalla Provincia di Taranto - 7° Settore Servizio Agenzia Lavoro e Formazione Professionale- dal titolo "*Formazione Manageriale per l'espansione commerciale all'estero*" e realizzato in collaborazione con Finindustria S.r.l. - Società Finanziaria di partecipazione promossa da Confindustria Taranto.

Il percorso formativo e consulenziale si è posto l'obiettivo di consentire ai titolari e collaboratori della Progeva Srl di Laterza di acquisire le competenze specifiche per collocare in maniera sistematica l'azienda nei mercati esteri ed ha previsto una fase per la definizione di due Paesi obiettivo e del relativo progetto di insediamento.

Sviluppatosi nell'arco di 6 mesi, il percorso complessivo si è chiuso a maggio 2014 ed ha previsto lo

svolgimento di una sessione formativa della durata complessiva di 36 ore ed una sessione di "counseling" della durata complessiva di 24 ore, per un totale di 60 ore.

La sessione di "counseling" è consistita nella fase di accompagnamento dell'impresa alla definizione di nuovi mercati di riferimento e del relativo progetto di "penetrazione", valutando criticità ed opportunità. I Paesi prescelti sono stati la Tunisia ed Il Marocco. Per quanto riguarda la Tunisia si è creato un rapporto con l'ICE ai fini della rilevazione di informazioni commerciali sul Paese e sul settore di riferimento.

A conclusione del percorso, il progetto ha previsto l'implementazione di una fase denominata "Business-Match" dove, grazie al supporto della Camera di Commercio Italiana per l'Estero, l'azienda ha avuto la possibilità di incontrare

un referente/agente del Marocco per avviare il progetto di internazionalizzazione.

Finindustria Taranto e Progeva Srl hanno ospitato la referente dell'ICE CASABLANCA Trade Analyst - Karima Idir, il Direttore generale Mohamed Kabbaj e il Direttore acquisti, Mhamed Bahajjoub, della SONACOS (Société nationale de Commercialisation des semences). La SONACOS è un'importante e storica struttura pubblica di emanazione statale che si occupa di produzione e commercializzazione di prodotti agricoli e di mezzi tecnici per l'agricoltura.

Durante le tre giornate, oltre alla visita guidata negli stabilimenti della Progeva e Fertileva a cura del Direttore tecnico Marino Mongelli, l'Amministratore Unico e Direttore commerciale Lella Miccolis ha illustrato agli ospiti marocchini la storia aziendale, i processi produttivi, le caratteristiche delle varie linee di fertilizzanti prodotti e dei servizi offerti.

Gli ospiti hanno a loro volta illustrato ai presenti le opportunità commerciali offerte dal Marocco, manifestando forte interesse nell'approfondire i rapporti ed invitando la società laertina a ricambiare la visita dopo l'estate.

Il Marocco, come altri Paesi africani, è impegnato, con l'ausilio delle più importanti organizzazioni internazionali, nell'utilizzo di tecniche di agricoltura sostenibile.

I fertilizzanti prodotti da Progeva, completamente naturali e di origine organica, si sposano perfettamente con questo loro obiettivo produttivo. Allo stesso tempo, la loro pratica di concimazione si basa esclusivamente sulla concimazione minerale, data la disponibilità interna di alcuni minerali, ma poco si concilia con le esigenze dei loro terreni tendenti alla desertificazione.



In queste pagine, vari momenti dell'incontro nella sede Progeva



PROGEVA/FERTILEVA- LA MISSION

La Progeva Srl è una Società - con sede a Laterza, nella provincia di Taranto - specializzata in fertilizzanti organici, che punta su prodotti versatili e multifunzionali e investe sulla certificazione BIO. Produce e commercializza attraverso la sua controllata Fertileva Srl fertilizzanti organici completamente naturali. Sin dal principio la filosofia di lavoro e sviluppo dei propri prodotti è stata l'applicazione di metodi e sistemi naturali in fase di realizzazione industriale. L'intera gamma dei prodotti comprende la più qualificata scelta tra fertilizzanti organici, organo-minerali (l'unione

tra la matrice organica e matrici chimico minerali) e correttivi, sia per l'agricoltura convenzionale che per quella integrata e biologica, disponibili in formato polvere o pellettato.

Puntare al contenuto tecnologico ed ecologico dei fertilizzanti prodotti per poter massimizzare il benessere vegetale e la salvaguardia dell'ambiente: questa è la mission che l'azienda ha da sempre realizzato.

Il mercato a cui si rivolge è certamente ancora abituato a produzioni tradizionali, ma già esprime, opportunamente stimolato e formato, voglia di innovazione e di rispetto dell'ecosistema.

Ad oggi i segmenti di mercato, sia a livello

nazionale sia internazionale, serviti da Fertileva sono costituiti da aziende agricole che operano in regime convenzionale integrato e biologico, orto-florovivaisti, garden center, distributori di articoli per la casa e il giardino, grande distribuzione organizzata e specializzata, grossisti di ferramenta e rivenditori di mezzi tecnici per l'agricoltura.

La Società ha messo in campo una serie di investimenti in ricerca e sviluppo che l'hanno portata ad effettuare quotidiani confronti con autorevoli Università e Istituti di Ricerca prestigiosi, per sperimentare metodologie e tecniche innovative di produzione e ipotizzare nuovi campi d'impiego dei prodotti.



Anche SIN.CON Srl ha partecipato al Progetto Provincia-Finindustria

Il progetto di formazione di SIN.CON è inserito nell'ambito del più vasto ed organico piano di sviluppo delle risorse umane che, in una azienda che produce servizi innovativi ad elevato contenuto tecnologico, rappresentano il più importante fattore di successo. In un mercato quale quello dell'Information Technology sempre più competitivo e selettivo, l'organizzazione, la motivazione e la fidelizzazione delle risorse professionali costituiscono per l'azienda un valore primario da tutelare e sviluppare. In tale ottica, la "mission" del progetto è quella di eseguire un assessment del livello di crescita del management aziendale in termini di competenza, vision strategica, organizzazione per progetti e cultura d'impresa, attraverso metodologie e modelli utili per la loro analisi, valutazione e gestione. Al termine delle attività formative possiamo affermare con soddisfazione che tutti gli obiettivi sono stati raggiunti, grazie soprattutto alla competenza e professionalità dei docenti messi a disposizione da Finindustria.

(hanno collaborato Lella Miccolis e Antonio Galeone)



Come migliorare la propria posizione strategica nel mercato?

di Ramona Mellone



L'esperienza di Progeva Srl e Sin.con srl

La promozione e sviluppo del nostro territorio è da sempre uno degli obiettivi "principi" che Confindustria Taranto, per il tramite della sua holding di partecipazione Finindustria Srl, sta portando avanti negli ultimi anni.

Al fine di promuovere e sostenere la competitività delle imprese e per meglio reagire alle sfide del mercato, Finindustria ha ideato un servizio di consulenza specialistica riguardante tutte le opportunità connesse ai bandi segnalati rispetto alle strategie di sviluppo delle aziende interessate, fornendo inoltre informazioni e chiarimenti per la presentazione delle richieste. I servizi di consulenza ed assistenza erogati da Finindustria sono costituiti da un insieme di prestazioni tecnico-professionali erogate mediante visite aziendali, riunioni, contatti ed altri interventi, con particolare riguardo alle misure a valere sulla "Programmazione dei Fondi Strutturali".

A tal proposito, a valere sull'Asse I - Adattabilità P.O. Puglia FSE 2007/2013, Finindustria ha avviato un servizio di consulenza specialistica dedicato ai temi dell'internazionalizzazione, dell'innovazione tecnologica e della diffusione della cultura di impresa quali "volani" per la creazione di valore aggiunto all'interno del sistema impresa. Si tratta, pertanto, di un'oppor-

tunità aggiuntiva per le aziende che intendono avvalersi di esperti del sistema Confindustria/Finindustria per la presentazione, presidio e gestione complessiva delle loro progettualità.

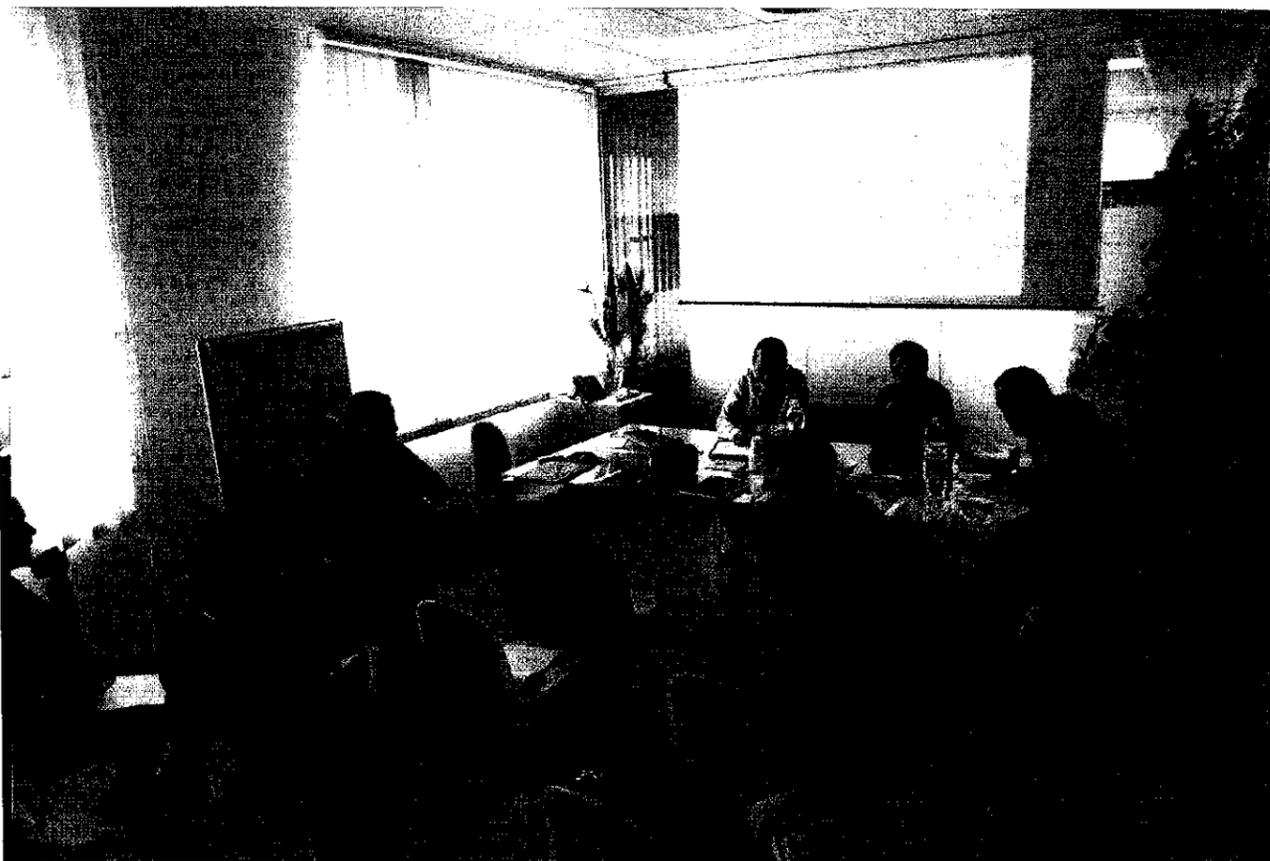
Tale opportunità è stata colta da due imprese, espressione del sistema confindustriale - Progeva Srl e Sincon srl - che, supportate da Finindustria, hanno presentato a valere sull'Avviso Pubblico TA04/2013 progetti di formazione manageriale tesi a migliorare il loro posizionamento strategico nel mercato di riferimento.

I progetti ammessi a finanziamento, per un importo complessivo di circa 42 mila euro, hanno riguardato rispettivamente:

1. la "Formazione manageriale per l'espansione commerciale all'estero della Progeva Srl"
2. "l'Empowerment e la cultura di impresa del management aziendale della società Sincon Srl"

Per quanto concerne l'offerta formativa rivolta alla Progeva Srl, l'azienda ha avviato un percorso formativo volto a far acquisire al management aziendale le competenze specifiche per "sviluppare un'espansione commerciale all'estero", cercando nel contempo - attraverso una fase più operativa detta di "counseling" - di creare un network di contatti che consentisse di allargare il proprio busi-





ness internazionale.

Punto nodale del progetto è stato l'individuazione di un paese potenzialmente interessato ad avviare un rapporto di collaborazione e di scambio commerciale con la Progeva Srl. L'analisi condotta da Finindustria Srl, insieme ad esperti che si sono susseguiti nel corso del progetto, ha portato ad individuare come Paese "target" il Marocco.

L'incontro tra i referenti del Marocco e la Progeva è avvenuto nel corso di un evento conclusivo (di cui riferiamo in queste pagine) dal titolo "Business-match" svoltosi nello stabilimento di Laterza di Progeva nelle giornate del 28/29/30 aprile.

Diversa, sia pure con risvolti altamente positivi, è stata l'**offerta formativa rivolta al Sicon Srl**.

In un mercato come quello dell'*information technology*, in cui tecnologie e strumenti utilizzati si sostituiscono rapidamente nel tempo, l'organizzazione del sistema direzionale dell'azienda riveste da sempre un ruolo "chiave" e di successo per la creazione del valore

aggiunto.

Da qui l'idea progettuale di sviluppare un percorso formativo teso ad individuare modelli di organizzazione del fattore umano che, in linea con il "personal development" sviluppato dall'impresa, potesse rendere ancora più efficace ed efficiente l'organizzazione del personale in termini di maggiore redditività.

La formazione è stata, pertanto, finalizzata alla creazione e alla motivazione di una cultura orientata al management di sé stessi e verso gli altri – gestione delle risorse umane – sviluppando una capacità critica al lavoro, quindi cultura di impresa, che considerasse il lavoro e l'azienda, un percorso di crescita personale in cui identificarsi e realizzarsi.

Punto nodale del progetto è stato, in questo caso, lo sviluppo di un sistema di analisi, valutazione e gestione delle competenze acquisite dalle proprie risorse umane al fine di mantenere uno stretto legame con la visione strategica del business e nell'intento di delineare i caratteri di una organizzazione snella che lavora per progetti "**Lean Organization**".

