

# FAREEXPORT

Ricerca partner  
Strumenti e strategie per l'export



Confindustria Padova  
Unindustria Treviso  
Confindustria Vicenza

# FAREEXPORT

Il desk FarExport nasce dalla sinergia tra le Confindustrie di Padova, Treviso e Vicenza, con l'obiettivo di rafforzare e implementare l'export delle oltre 4.000 aziende associate. FarExport si propone come un innovativo partner strategico per le imprese che vogliono allargare i confini del proprio mercato, grazie alla sua solida rete di contatti e partner qualificati in grado di affiancare l'azienda nei diversi processi di internazionalizzazione. Obiettivo di FarExport è di sviluppare con l'impresa attività di ricerca partner e consulenza per fornire gli strumenti adatti alle caratteristiche delle singole aziende e al il livello competitivo dei prodotti.



MASSIMO PAVIN, Presidente  
di Confindustria Padova

“ Grazie alla forza della sinergia puntiamo ad alzare la qualità della nostra consulenza per consentire al più largo numero di nuovi e vecchi esportatori di agganciare l'accelerazione della domanda mondiale ”



ALESSANDRO VARDANEGA, Presidente  
di Unindustria Treviso

“ I mercati internazionali sono un ineluttabile obiettivo per le nostre aziende, per questo mettiamo insieme le rispettive conoscenze e competenze per poter dare sostegno alle imprese ”



GIUSEPPE ZIGLIOTTO, Presidente  
di Confindustria Vicenza

“ Vogliamo offrire un aiuto costante anche alle aziende che non hanno una grande frequentazione dei mercati internazionali e che per svilupparla hanno necessità di individuare i migliori canali distributivi e commerciali ”

# FAREEXPORT

## DOVE?

Il successo delle imprese italiane ora più che mai è legato al commercio internazionale. In controtendenza rispetto al mercato interno, **l'export italiano è in continua crescita** sia di fatturato che per il numero di mercati esplorati.

FarExport è in grado di supportare i diversi processi di internazionalizzazione verso **tutti i mercati del mondo**.



## COME?

Grazie alla sua capillare rete di relazioni con importanti istituzioni e stimati studi professionali, FarExport è in grado di **ricercare il partner più adatto** alle peculiarità, alle esigenze e agli obiettivi di ogni singola azienda e mercato di riferimento.

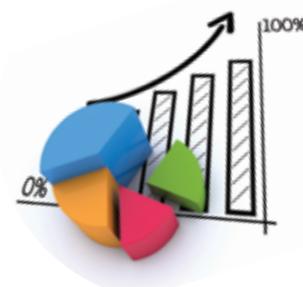
In più FarExport gode di numerose convenzioni e permette di proporsi agli associati come prezioso link verso una serie di servizi di alta qualità **a tariffe agevolate**.



## PERCHÉ?

Nel 2013 è stata superata la soglia di **400 miliardi di euro** di vendite all'estero, valore mai raggiunto prima in Italia. Tra le province di Padova, Treviso e Vicenza le aziende esportatrici generano il **65,8% dell'export regionale** (33,6 miliardi di euro).

Quello italiano deve essere considerato "un" mercato, non "il" mercato. Perciò FarExport fornisce un supporto strutturato all'orientamento all'estero, riducendo il rischio di disperdere risorse nella ricerca casuale di opportunità "fai da te".



# FAREXPORT

Piazza Castello, 3 - 36100 Vicenza  
E-mail [l.pressanto@farexport.it](mailto:l.pressanto@farexport.it)  
Tel. 0444-232500 | Fax 0444-232575



Confindustria Padova  
Unindustria Treviso  
Confindustria Vicenza