

CONVEGNO "LA BCC DI FANO TRA IMPRESA E MERCATI ESTERI"

Gli strumenti indispensabili per l'internazionalizzazione

Interventi operativi e testimonianze di imprenditori



PROTAGONISTI Promotori e partecipanti all'iniziativa

«LA FINALITÀ è quella offrire alle imprese del territorio importanti informazioni sugli strumenti tecnologici, legali e finanziari più adeguati per affrontare con giusta consapevolezza e preparazione i mercati internazionali». Il vicedirettore e coordinatore dei lavori Marco Pangrazi presenta così il convegno di rilevante attualità commerciale e finanziaria «La Bcc di Fano tra impresa e mercati esteri» che la banca fanese ha organizzato ieri nel Teatro della Fortuna. Una illuminante panoramica sugli strumenti e sulle modalità di penetrazione sui maggiori mercati mondiali.

DOPO il saluto del presidente della Bcc Romualdo Rondina, hanno parlato il sindaco Massimo Seri che ha invitato a scelte strategiche per tornare competitivi e Katia Amati, presidente della Fondazione Teatro della Fortuna sede dell'incontro. Poi gli interventi operativi. Per la Scouting Spa, advisor finanziario che opera principalmente in India tramite la controllata Scouting India e negli Usa e Messico, Ronnie Garattoni ha parlato di strumenti e servizi per l'internazionalizzazione delle aziende presentando casi di

successo nell'accompagnamento di piccole e medie aziende sul percorso di ingresso nei mercati esteri e un servizio esclusivo per i partner come la Bcc di Fano: il portale Scouting Gate. La Bcc di Fano copre fra l'altro un ruolo da professionista del settore proprio attraverso la collaborazione con Iccrea Bancaimpresa spa che le consente di offrire la stessa gamma di servizi e di consulenza di un istituto di livello internazionale: «La

SUCCESSO

Più di 300 a Fano per confrontarsi

A CONFERMA dell'importanza e della rilevante attualità dell'iniziativa al convegno di ieri organizzato dalla Bcc di Fano hanno aderito e partecipato oltre 300 iscritti per la maggioranza imprenditori ma anche professionisti, commercialisti, avvocati e anche rappresentanti nazionali del gruppo del credito cooperativo

OBIETTIVI

Le opportunità

«L'incontro ha rappresentato un'ottima opportunità per creare contatti tra le aziende del nostro territorio e gli operatori esteri»

I mercati

«Una panoramica su alcuni dei più importanti mercati esteri completata dalla tipologia di strumenti finanziari e non per poterli affrontare»

nostra caratteristica territoriale - dice infatti Pangrazi - non rappresenta un limite ma un vantaggio operativo riconosciuto e apprezzato dai clienti che utilizzano i nostri servizi per operare all'estero». Significativo lo slogan della Bcc di Fano a imprenditori e territorio: «Aiutateci ad esservi utili».

«SOLUZIONI legali e contrattuali per i mercati esteri» è stato invece il tema affrontato da Enzo Bacciardi dello Studio legale Bacciardi and Partners di Pesaro. Massimo Melliconi, Responsabile estero di Iccrea Bancaimpresa, ha illustrato le soluzioni finanziarie per affrontare i mercati esteri ribadendo il connubio tra «presenza territoriale» e «prontezza» nell'offrire soluzioni su misura. A ribadire la praticità operativa della giornata ci sono state le testimonianze di alcuni importanti imprenditori guide del loro settore: Simone Rupoli, Ceo chief executive officer di Schnell spa; Pierluigi Canevelli, Ad di Sartoria Saintandrews Milano spa; Mirco Giovanelli, Ad di Gibam Shops srl; Silvia Paci, Cfo chief financial officer di Profilglass spa; Davide Marini, Direttore di DM Real Business Engineering Company.

APPUNTAMENTI LO STUDIO BACCIARDI CON CONFINDUSTRIA ANCONA

Progetto 'i-Export 2015' per le aziende regionali

PROSEGUENDO nella sua consueta e ormai tradizionale attività di incontri e di seminari tecnici e specialistici, lo Studio legale pesarese Bacciardi and Partners sarà impegnato durante tutto quest'anno con la realizzazione del progetto denominato «i-Export 2015» che si articolerà in una serie di moduli formativi messi in atto nel corso dei prossimi mesi. Si tratta di un progetto formativo per l'internazionalizzazione del quale lo Studio Bacciardi è stato incaricato da Confindustria Ancona e che è rivolto alle imprese marchigiane con la trattazione di alcuni temi che rivestono maggiore attualità e rilevanza per poter operare

correttamente ed efficientemente sul mercato internazionale. I moduli formativi rivolti agli imprenditori attivi nella nostra regione tratteranno i seguenti argomenti che costituiscono la base assolutamente necessaria per avviare e portare a buon fine ogni progetto di internazionalizzazione dell'attività aziendale: i pagamenti internazionali; i trasporti internazionali; i magazzini fiscali all'estero; le criticità doganali nelle operazioni con l'estero; l'Iva internazionale; la fiscalità internazionale e il «transfer pricing». Di ciascun modulo formativo lo Studio Bacciardi e Partners fornirà preventiva ed esauriente comunicazione.



L'avvocato Enzo Bacciardi dello Studio legale Bacciardi and Partners di Pesaro durante il suo intervento al convegno di Fano

L'INTERVENTO BACCIARDI SUI MERCATI ESTERI

«Per le nostre aziende un nuovo approccio coi partners stranieri»

«ABBIAMO potuto constatare che soprattutto nei paesi di cultura anglosassone i partner stranieri classificano le aziende italiane già dalle modalità con cui aprono le negoziazioni o trasmettono i primi documenti, dopodiché decidono se proseguire o meno le trattative». A parlare è l'avvocato Enzo Bacciardi dello Studio legale Bacciardi and Partners di Pesaro intervenuto come relatore al convegno organizzato ieri dalla Bcc di Fano, teso, come dice lui stesso, «a definire la corretta gestione di un'operazione di internazionalizzazione affinché essa possa accedere ai supporti finanziari delle banche». Le affermazioni dell'avvocato Bacciardi sono supportate da una solida base di esperienza oltre che di competenza: ormai da trent'anni lo Studio pesarese Bacciardi and Partners ha assistito quasi tutte le aziende del territorio fin dall'inizio del loro processo di internazionalizzazione e i fatti dicono che quelle coi maggiori successi ottenuti e di maggiore radicamento internazionale «hanno sempre pianificato le loro operazioni internazionali sia dal punto di vista commerciale che nel rispetto di tutte le normative di conformità».

PONENDOSI in un'ottica più generale e strategica va rilevato che si è creata una nuova situazione, figlia anche della crisi economica, per la quale le banche e gli enti finanziari, in presenza di una domanda di finanziamento di operazioni internazionali, non si accontentano più del solo merito creditizio dell'azienda richiedente ma chiedono a loro volta di poter eseguire un'analisi sull'operazione per verificarne la potenzialità di ritorno in base ad una

adeguata ed esaustiva messa in conformità.

ED È proprio questa nuova prassi ad imporre necessariamente alle aziende un approccio nuovo e diverso, un approccio più tecnico e manageriale, più coerente e certamente più evoluto. In sostanza, per poter competere efficacemente nella realtà internazionale di oggi non basta più predisporre un buon contratto se non viene posto da parte degli operatori sot-

VOGLIA DI EXPORT

«Per un buon contratto ci vuole piena conformità con tutte le norme»

to l'egida protettiva della completa conformità alle norme internazionali di diritto tributario, di diritto doganale e di diritto valutario.

UNA NECESSITÀ dalla nuova fase in cui è entrata l'internazionalizzazione, e della quale, considera ancora l'avvocato Enzo Bacciardi, «purtroppo ancora troppo spesso gli imprenditori arrivano a prenderne atto troppo tardi». Ma a quel punto ormai siamo già in una modalità patologica, quando cioè la mancata messa in conformità dell'operazione ha già procurato una conseguenza dannosa. Il che vuol dire sanzioni o, nel peggiore dei casi, compromissione del progetto. A questo proposito, conclude l'avvocato Enzo Bacciardi, «abbiamo visto, ad esempio, operazioni di internazionalizzazione ben predisposte e curate commercialmente poi totalmente vanificate per il mancato rispetto delle norme di fiscalità internazionale, con fallimento del progetto e della stessa azienda».