

# Internazionalizzazione, incontri gratuiti per le pmi



B  
e  
r  
g  
a  
m  
o  
S  
v  
i  
l  
u  
p  
p  
o  
,  
i

In collaborazione con NIBI – Nuovo Istituto di Business Internazionale, organizza un ciclo di incontri di formazione sulle tematiche dell'internazionalizzazione d'impresa, che mira a formare operatori in grado di approcciare con metodo i processi di internazionalizzazione della piccola e media impresa e far fronte efficacemente alle sfide della crescita sui mercati esteri.

Gli incontri si terranno tra giugno e dicembre: otto verteranno su argomenti mirati di business internazionale e tre saranno Business Focus su alcuni Paesi esteri di potenziale interesse per le imprese e forniranno un inquadramento generale del Paese di riferimento, evidenziando forme di investimento e opportunità commerciali.

Tutti gli incontri avranno un taglio pratico, trasversale e

business oriented e approfondiranno le dinamiche dei mercati internazionali e la complessità del sistema economico globale.

Le tematiche sono state accuratamente selezionate per permettere alle imprese partecipanti di cogliere le opportunità dei processi di internazionalizzazione, acquisire nuove competenze tecniche, raggiungere in modo efficiente gli obiettivi di business in ambito internazionale e ampliare il proprio network professionale.

La didattica è affidata a docenti e professionisti del settore in grado di combinare visione strategica, flessibilità e taglio pratico.

Gli incontri si terranno nella Sala Conferenze del POINT – Polo Tecnologico di Dalmine (via Pasubio 5/ang. via Einstein). Ci si può iscrivere on line al sito [www.bergamosviluppo.it](http://www.bergamosviluppo.it) (sezione news scorrevoli in home-page). Per informazioni, Bergamo Sviluppo – Azienda Speciale della CCIAA di Bergamo Referente iniziativa: Stefania Rovetta – rovetta@bg.camcom.it – tel. 035 3888011 o 035 3888047.

## **Il calendario degli incontri**

### **ESTERO E ASSICURAZIONE CREDITI**

**Mercoledì 10 giugno, ore 15-18**

L'assicurazione per il credito all'esportazione non è solo uno strumento per proteggersi da rischi commerciali e politici – quando si opera in mercati o con partner meno conosciuti – ma anche un'opportunità effettiva per monetizzare i crediti presso Istituti di credito e per accedere a finanziamenti agevolati. L'incontro approfondisce con taglio pratico questo importante strumento.

Massimo Ferracci, Docente NIBI nell'ambito dell'Executive Master per l'internazionalizzazione d'impresa e dello Short Master in Internazionalizzazione d'Impresa. Consulente di alta

Direzione a supporto delle strategie commerciali e finanziarie internazionali delle imprese.

## **BUSINESS FOCUS “EMIRATI ARABI UNITI”**

**Mercoledì 17 giugno, ore 14.30-18.30**

Per l'Italia gli Emirati Arabi Uniti rappresentano da diversi anni il principale mercato di sbocco per le esportazioni verso l'intero mondo arabo. Dopo la crisi finanziaria che aveva colpito Dubai nel biennio 2009/10, l'interscambio commerciale tra Italia ed EAU ha ripreso a crescere a ritmo sostenuto a partire dal 2011. L'incontro presenta una panoramica generale sui paesi del Golfo, focalizzandosi sugli Emirati Arabi Uniti, per poi analizzare, con taglio business oriented, le principali variabili connesse all'internazionalizzazione nell'area di riferimento, dalle strategie e strumenti per presidiare i mercati esteri, alle opportunità di business e modalità di approccio commerciale e di investimento.

John Shehata, Docente NIBI e coordinatore nell'ambito del Business Focus Mediterraneo e Medio Oriente – NIBI. Special Counsel presso lo studio legale internazionale Orrick, Herrington & Sutcliffe LLP.

## **MERCATI INTERNAZIONALI: STRATEGIE DI INVESTIMENTO**

**Venerdì 26 giugno, ore 14.30-18.30**

L'incontro analizza l'internazionalizzazione delle imprese e le decisioni che queste devono affrontare da un punto di vista strategico: dove, quando e come entrare nei mercati esteri. Dall'analisi dei mercati internazionali all'orientamento degli investimenti per scegliere il miglior posizionamento strategico.

Rita Bonucchi, Docente NIBI nell'ambito dell'Executive Master per l'Internazionalizzazione d'impresa e di diversi altri Corsi Executive NIBI. Consulente e formatrice di marketing internazionale.

## **BUSINESS FOCUS "AFRICA SUBSAHARIANA"**

**Martedì 7 luglio, ore 9.30-17.30**

Il Focus fornisce un quadro aggiornato del contesto macroeconomico di riferimento e analizza, con taglio business oriented, gli aspetti legati all'internazionalizzazione delle imprese in Africa Subsahariana, fornendo indicazioni operative sulle strategie di approccio al mercato e sugli ambiti che offrono spazio per l'inserimento di investimenti sia diretti che in termini di export.

John Shehata, Docente NIBI e coordinatore nell'ambito del Business Focus Mediterraneo e Medio Oriente – NIBI. Special Counsel presso lo studio legale internazionale Orrick, Herrington & Sutcliffe LLP.

## **LOGISTICA INTERNAZIONALE**

**Mercoledì 9 settembre, ore 14.30-18.30**

L'incontro mira a fornire un quadro delle principali soluzioni della logistica per l'internazionalizzazione. Partendo dalla gestione strategica verranno sviluppati strumenti pratici di gestione dei trasporti internazionali: dall'analisi dei flussi finanziari, alla documentazione e assicurazioni delle esportazioni e importazioni.

Giuseppe De Marinis, Consulente e formatore per il commercio con l'estero e Socio di Commercioestero Network. Giurista internazionalista, senior partner dello studio Tupponi, De Marinis & Partners. Professore a contratto di Diritto Commerciale Internazionale Università di Macerata.

## **COSTRUIRE IL BUSINESS PLANNING DI UN PROGETTO INTERNAZIONALE**

**Mercoledì 23 settembre, ore 9.30-17.30**

Il corso presenta il Business Plan quale principale strumento di sintesi volto a definire e valutare un progetto di internazionalizzazione. Dopo un'analisi della struttura e della logica di questo fondamentale documento, sarà approfondita la sua funzione nella fase di presentazione del

progetto di internazionalizzazione a potenziali investitori e finanziatori esterni.

Massimo Ferracci, Docente NIBI nell'ambito dell'Executive Master per l'internazionalizzazione d'impresa e dello Short Master in Internazionalizzazione d'Impresa. Consulente di alta Direzione a supporto delle strategie commerciali e finanziarie internazionali delle imprese.

## **BUSINESS FOCUS "FOCUS STATI UNITI"**

**Mercoledì 7 ottobre, ore 9.30-13.30**

Gli Stati Uniti sono tra i sette paesi più competitivi al mondo e trovano nell'innovazione e nell'efficienza del mercato finanziario i principali punti di forza. Il Focus presenta un quadro aggiornato del contesto macro-economico di riferimento, dalle sfide per il futuro agli accordi commerciali che regolano i regimi preferenziali, per poi analizzare, con taglio business oriented, le principali variabili connesse all'internazionalizzazione nell'area di riferimento, dalle opportunità di business, alle modalità di approccio commerciale e di investimento.

Alessandro Fichera, Docente NIBI nell'ambito del Business Focus Stati Uniti e Business Focus Cina e Far East. Senior Partner e Amministratore Unico di OCTAGONA S.r.l. (società di consulenza all'internazionalizzazione).

## **TRASPORTI E DOGANE**

**Martedì 27 ottobre, ore 14.30-18.30**

Il corso ha come obiettivo quello di fornire ai partecipanti un quadro delle principali soluzioni della logistica per l'internazionalizzazione, nonché un quadro delle principali regole che disciplinano gli scambi internazionali.

Pierantonio Pierobon, Docente NIBI in materia di supply chain management. È Operations and Supply Chain director di Fly spa e collabora con alcuni istituti superiori della provincia di Vicenza e di Trento in alcuni programmi di insegnamento di management.

## **CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE**

**Martedì 10 novembre, ore 14.30-18.30**

Il corso analizza gli aspetti giuridici fondamentali a garantire la tutela degli interessi contrapposti nella prassi del commercio internazionale. Vengono esaminate le norme applicabili e le criticità più diffuse che emergono nell'operare con controparti straniere.

Federico Vasoli, Docente NIBI in materia di contrattualistica internazionale. Avvocato in Milano e ammesso al Ministero della Giustizia vietnamita come avvocato straniero ad Hanoi, è socio dello studio legale associato De Masi Taddei Vasoli e of counsel dello studio legale Negri – Clementi.

## **FISCALITÀ: CENNI PRATICI PER LA GESTIONE FISCALE DELLE IMPRESE ALL'ESTERO**

**Martedì 24 novembre, ore 14.30-18.30**

Il corso fornisce le conoscenze di base per comprendere le implicazioni della variabile fiscale nello sviluppo internazionale dell'impresa con riferimento sia al fenomeno della tassazione diretta, che all'applicazione dell'IVA e alle operazioni con l'estero.

Giovanna Costa, coordinatrice del Modulo di Fiscalità Internazionale all'interno dell'Executive Master per l'internazionalizzazione di Impresa di NIBI, del Corso Executive Fiscalità Internazionale e Strategie Doganali e Commercio Internazionale. Docente al Master in Diritto Tributario dell'Impresa dell'Università Bocconi di Milano.

## **PRESENTARE LA PROPRIA IMPRESA CON SUCCESSO ALL'ESTERO**

**Giovedì 10 dicembre, ore 14.30-18.30**

Gli aspetti relazionali sono essenziali per potersi interfacciare con partner di business che hanno un background culturale diverso dal nostro. Operare per l'internazionalizzazione significa che, sia in casa nostra che all'estero, ci troviamo a comunicare con persone con cultura e business culture diversi dal nostro. L'incontro mira a

preparare i partecipanti ad incontrare potenziali partner stranieri.

Daniela Anderluzzi, Docente NIBI sui temi di: team building, public speaking, leadership e knowledge management. Socia fondatrice di Formazione Network, azienda di formazione e consulenza organizzativa. Business coach certificata, è specializzata in interventi che favoriscono il raggiungimento degli obiettivi di business, facendo leva su un efficace cambiamento individuale ed organizzativo.

Monica Malavasi, Docente NIBI sui temi di: team building, public speaking, leadership e knowledge management. Formatore e consulente esperto nell'integrare le strategie di business nella progettazione ed esecuzione di programmi di sviluppo organizzativo, individuale e di team.

---

## **Il teatro va in azienda. A Treviolo spettacolo e testimonianze d'impresa**

Il 29 maggio alla Caeb in scena "Arbeit" del Teatro Bresci. A seguire interventi sulle buone prassi

---

## **Imprese femminili, Bergamo**

# sul fondo classifica

La nostra provincia è 93esima su 105 per il rapporto di aziende in rosa sul totale. Guadagna dieci posizioni se si considera solo il comparto artigiano

---

## Mettersi in proprio, a Zogno percorso gratuito di 40 ore



C'è voglia di fare impresa in Val Brembana. Avanza infatti con un certo seguito il progetto della Comunità Montana Valle Brembana "Imprendinvalle: la fucina delle idee dell'incubatore", che, come primo passo, prevede una serie di attività e servizi per supportare lo start-up d'impresa realizzati da Bergamo Sviluppo – Azienda speciale della Camera di commercio di Bergamo.

Dopo la presentazione del progetto sul territorio e lo svolgimento di un seminario di orientamento sul tema del "mettersi in proprio", che ha visto una trentina di iscrizioni, di venerdì 15 maggio prenderà il via un percorso di formazione, della durata di 40 ore, per trasferire agli aspiranti e neo-imprenditori competenze e strumenti utili a progettare la fase di start-up d'impresa. Una proposta che ha raccolto già una ventina di adesioni.

Oltre a moduli base per progettare l'idea imprenditoriale e analizzarne la fattibilità (come l'approfondimento dei piani

organizzativo, marketing ed economico-finanziario), particolare attenzione sarà dedicata a sensibilizzare i partecipanti sull'importanza di "fare impresa in chiave sostenibile".

Al percorso interverranno professionisti ed esperti di diverse tematiche: ad esempio la lezione del 16 maggio vedrà il coinvolgimento del professor Antonello Pezzini, consigliere CESE (Comitato Economico e Sociale Europeo), che affronterà il tema "La quarta rivoluzione industriale e i nuovi giacimenti occupazionali".

La partecipazione all'attività formativa, che si svolgerà nelle giornate del 15-16-22-23 maggio e del 5-6-12-19-20-26 giugno (il venerdì in orario 14-18, mentre il sabato in orario 9-13), è gratuita.

Il percorso verrà realizzato nella sede della nuova Green House di Zogno, un edificio completamente ad "Emissioni Zero", riqualificato attraverso l'impiego delle moderne tecnologie orientate al risparmio energetico, in cui la Comunità Montana intende realizzare un incubatore d'impresa per gli aspiranti e neo-imprenditori della Valle Brembana.

Per informazioni e iscrizioni: Bergamo Sviluppo – Azienda Speciale della Camera di Commercio di Bergamo (tel. 035/3888011 – email: [raso@bg.camcom.it](mailto:raso@bg.camcom.it)). [www.bergamosviluppo.it](http://www.bergamosviluppo.it) (iscrizioni online dalle news scorrevoli in homepage o dal calendario eventi)

---

# **Imprese, è il Terziario a**

# **crescere nel primo trimestre**

In provincia di Bergamo lieve aumento delle iscrizioni (+0,1%), ma calano le aziende attive (-0.2%). Tra i settori in crescita, servizi, commercio, alloggio e ristorazione

---

## **Parte dal Sociale la carica dei Giovani**

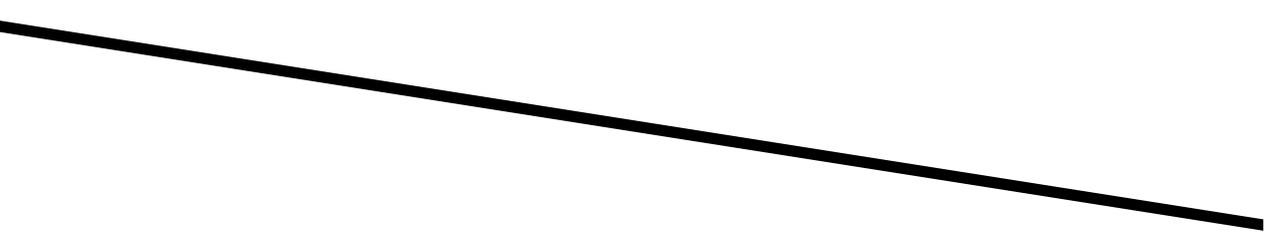
Il valore delle relazioni e la voglia di mettersi a disposizione della comunità da parte dei giovani imprenditori bergamaschi sono salite sul palco e si sono raccontate la sera del 16 aprile al teatro Sociale di Città alta. L'evento-spettacolo, dal titolo "Gli otto valori che fanno volare", è stato organizzato dal Coordinamento Giovani – che dal 2013 unisce le organizzazioni provinciali degli imprenditori under 40 di Ance, Ascom, Confartigianato e Confindustria – con la collaborazione di Bergamo Incontra.

I quattro presidenti – Francesco Fiumi di Ance, Luca Bonicelli di Ascom, Daniele Lo Sasso di Confartigianato e Marco Manzoni di Confindustria – hanno portato in prima persona le proprie esperienze e motivazioni, cosa li sostiene e rende uniti nel loro fare impresa. Nella seconda parte il life coach Paolo Manocchi, attraverso un format multidisciplinare, ha portato alla luce alcuni valori fondamentali, utili a crescere non solo dal punto di vista imprenditoriale.

È stata questa la prima iniziativa rivolta al pubblico del Coordinamento che, dopo aver promosso la collaborazione e le sinergie associative sui temi legati alla vita e allo sviluppo d'impresa, sono ora pronti e farsi conoscere sul territorio

attraverso una serie di proposte che si svilupperanno lungo tutto l'anno. La volontà è quella di coltivare una "Rete di Valore Imprenditoriale" a favore del territorio, «che trova terreno fertile in persone, prima che imprenditori, appassionate, curiose e desiderose di apprendere, conoscere e innovare».

**servizio fotografico [Roberto Magli](#)**



# **Imprese, al via il bando per una sede ad Expo**

Dalle 9 del 13 aprile fino a mezzanotte del 26 aprile le imprese possono partecipare al bando per l'assegnazione per 50 giorni di uno spazio ad Expo

---

## **Bottacini (Pneumax): «Il sistema illogico ha prodotto questa giungla fiscale»**

L'azienda con base a Lurano, specializzata nella componentistica e apparecchiature per l'automazione ad aria compressa, ha ospitato la scorsa settimana un dibattito su tasse e burocrazia. L'intervista: «La costante proliferazione di norme può sconvolgere anche gli obiettivi a medio termine di un'azienda»

---

## **Mogli in affari: «Vi raccontiamo l'altra metà dell'impresa»**

Sono quasi un milione in Italia le coppie che condividono anche l'impegno in azienda. Abbiamo scelto tre storie – quelle

di Robur, Rotolificio Bergamasco e Persico – privilegiando il punto di vista femminile