

Unione Consorzi Stabili Italiani UCSI

Associazione di Rappresentanza della Categoria

Seminario su “L’internazionalizzazione delle Aziende Italiane”

Il 12 giugno 2014 si è tenuto a Roma un Convegno organizzato dall’UCSI su “L’internazionalizzazione delle Aziende Italiane”.

Sono stati effettuati approfondimenti sui processi di internazionalizzazione e sull’individuazione dei punti di forza e di debolezza del processo stesso.

Sotto la direzione della Presidente dell’UCSI, Dottoressa **Fabiola Polverini**, nel ruolo di moderatrice, si è svolto un interessante dibattito, con richieste di chiarimenti ed approfondimenti anche da parte del pubblico, che ha mostrato un vivo interesse per le argomentazioni trattate e per le indiscutibili esperienze dei relatori.

Ha iniziato il Dottor **Lorenzo Caldarola**, Commercialista e Revisore contabile, esperto in Management Pubblico e Consulenza direzionale e Strategica, consulenza su Fondi UE ed accreditato presso PA (Comuni, Province, Regione Puglia) e titolare dello Studio Legale e Commerciale “Caldarola e Partners”.

L’argomento trattato è stato: **Contributi e finanziamenti agevolati per l’internazionalizzazione**

In sintesi, gli argomenti trattati dal Dott. Caldarola sono riconducibili a:

CONTRIBUTI

- 1) Contributi a favore dei Consorzi per l'internazionalizzazione per lo svolgimento di attività promozionali – anno 2014.

FINANZIAMENTI AGEVOLATI

- 1) Per sostenere l'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano il MISE ha messo a disposizione delle imprese, con particolare attenzione alle PMI, agevolazioni finanziarie a valere su fondi pubblici, la cui gestione è affidata alla Simest Spa e/o alla Finest Spa.

In particolare:

- **Finanziamenti agevolati delle spese per l'apertura di strutture all'estero per il lancio e la diffusione di nuovi prodotti e servizi o l'acquisizione di nuovi mercati** - Art.6, comma 2, lettera a, del D.L. n. 112/2008, convertito nella Legge n. 133/2008;
- **Finanziamenti agevolati per la realizzazione di studi di prefattibilità e di fattibilità e programmi di assistenza tecnica collegati ad**

investimenti italiani all'estero - Art.6, comma 2, lettera b, del D.L. n. 112/2008, convertito nella Legge n. 133/2008.

2) Il finanziamento consente alle imprese esportatrici italiane di offrire agli acquirenti esteri dilazioni di pagamento, a condizioni e tassi di interesse competitivi, in linea con quelli offerti da concorrenti di Paesi OCSE (Accordo Consensus).

In particolare:

- **Finanziamento agevolato dei crediti all'esportazione** - D.Lgs 143/98 Capo II;
- **Assicurazione dei crediti all'esportazione** - D.Lgs 143/98 Capo I.

SOSTEGNO ALLA COSTITUZIONE DI SOCIETA' ALL'ESTERO

- 1) Fondo Start Up - per l'internazionalizzazione delle imprese - Legge Sviluppo del 23 luglio 2009 n. 99 art.14;
- 2) Fondi di Venture Capital - Legge n. 84/2001 art. 5, comma 2 lettera c (gestito da SIMEST Spa) e lettera g (gestito da FINEST Spa).

Su questi argomenti il pubblico ha chiesto spiegazioni ed ha commentato il particolare le modalità di garanzia dei finanziamenti, che appaiono troppo vincolanti e restrittive per le Imprese in questo particolare momento di difficoltà, soprattutto finanziario, delle stesse.

L'argomento è stato quindi approfondito dal Dott. **Francesco Carucci**, che ha brevemente sviluppato alcuni temi trattati dal Dott. Caldarola.

E, quindi intervenuto il Dott. **Francesco Rago**, che ha ricoperto funzioni dirigenziali in Società totalmente dedicate all'esportazione di Servizi di Ingegneria, impianti chiavi in mano e prodotti riferiti a settori dell'industria leggera, delle infrastrutture complesse e dell'energia.

E' stato poi fondatore ed amministratore della Quattrefe s.r.l. Società di consulenza interdisciplinare per l'Industria e le infrastrutture e consulenza di alta direzione aziendale tecnico-economica; la Società accompagna gli Investitori nelle varie fasi della Internazionalizzazione (consiglio, proposta, coordinamento, supervisione, valorizzazione, promozione, assistenza, posizionamento), con prestazioni trasversali per affrontare le sfide dei mercati internazionali

L'argomento trattato dal Dottor Rago, affrontato con un taglio estremamente pratico, ha riguardato in particolare gli approcci che dovrebbe avere una Impresa che intenda entrare nel mercato di un paese estero, distinguendo tra la possibilità di tentativi "spot", che investano in più paesi e legati ad occasioni sporadiche (gare, rapporti, momenti di particolare sviluppo) ed interventi "strutturati" verso un determinato paese, con la creazione di una base sul posto e con l'utilizzo di tecnici locali. Sono state approfondite, per entrambe le possibilità, i punti di forza e di debolezza con evidenza delle maggiori possibilità di successo nel secondo tipo di approccio, ma anche sei suoi inevitabili maggiori costi.

Il suo consiglio è stato di puntare su entrambi gli approcci, un po' l'uno ed un po' l'altro, tentando di scegliere il "contatto" giusto ed utilizzarlo per creare un rapporto continuativo, magari poi seguito dalla costituzione di un Branch in loco; ha poi elencato una serie di Paesi sui quali la situazione attuale è migliore rispetto ad altri, con particolare riferimento all'Algeria, abbastanza vicina e stabile politicamente.

E' stato successivamente presentato un "Case History" da parte del Dott. **Silvano Caselli**, esperto in Internazionalizzazione e referente accreditato per i paesi dell'Africa Centro Occidentale, che ha illustrato opportunità concrete in tali paesi, in forte avvio di sviluppo ed espansione.

L'Architetto **Claudio Paccanaro**, del Direttivo dell'UCSI, che possiede una vasta esperienza nel campo delle reti di impresa ed ha organizzato significative iniziative in paesi esteri con l'obiettivo di acquisire commesse a favore di imprese italiane, ha concluso il Convegno, sottolineando anche le difficoltà nel raggiungere gli obiettivi prefissati, ossia quello dell'acquisizione di commesse all'estero.

Molto seguita è stata la sua esposizione sul "percorso di guerra" che deve avviare una impresa per stabilizzarsi in un paese estero, raccontandone le difficoltà, i possibili errori ed i costi che ne derivano.

Ha molto interessato il pubblico il racconto di alcune sue esperienze, con i primi contatti, i conseguenti "brutti incontri" (soggetti che appaiono e scompaiono secondo i momenti e le situazioni, con l'obiettivo evidente di ricavare il massimo profitto senza apportare valore aggiunto), l'organizzazione necessaria e la mentalità che occorre formarsi per ridurre al minimo tali possibili inconvenienti e conseguentemente i costi.

Ha poi chiuso il Seminario l'Architetto **Giacomo Scarfò**, Direttore Generale dell'UCSI, che ha ringraziato i Convenuti per gli interessanti ed approfonditi interventi ed ha segnalato che l'Associazione Generale delle Cooperative Italiane, A.G.C.I. insieme ad A.C.I. Alleanza delle Cooperative Italiane (che accoglie in se AGCI, LegaCoop e

ConfCooperative) hanno dimostrato interesse per le iniziative proposte da UCSI ed hanno richiesto di verificare l'opportunità di un percorso comune al fine di stimolare e supportare i processi di Internazionalizzazione dell'Imprenditoria Italiana nei settori interessati dagli associati di UCSI.

Il Direttivo UCSI

Ing. Gian Marco Ceccobelli