

Business angel e imprese, un'agenzia "matrimoniale" li fa incontrare

Al seminario della Camera di Commercio focus sui canali innovativi per trovare capitali. Opportunità anche a Bergamo

Finanziare l'impresa, tutto quello che c'è da sapere sugli strumenti innovativi

Mercoledì 24 giugno incontro per le pmi alla scoperta di crowdfunding, business angels, venture capital e private equity, minibond

Turismo e commercio, proseguono i finanziamenti Lombardia Concreta



Al termine della 12esima istruttoria, la Regione Lombardia ha ammesso a contributo altre 58 imprese nell'ambito del Programma "Lombardia Con.Cre.T.A. – Contributi al Credito per il Turismo e l'Accoglienza in vista di Expo 2015". Si tratta, in particolare, di alberghi, pubblici esercizi e negozi al dettaglio alimentare delle province di Bergamo, Brescia, Como, Cremona, Lecco, Lodi, Milano, Sondrio e Varese, per oltre 680.000 euro di contributi complessivi.

Il bando è finalizzato all'accesso al fondo per l'abbattimento interessi per investimenti nella filiera dell'attrattività, del commercio e del turismo. È sempre possibile presentare la domanda di agevolazione – per finanziamenti agevolati da 30 a 300mila euro finalizzati alla riqualificazione e ristrutturazione delle strutture – e dallo scorso aprile, lo si ricorda, tale opportunità è estesa anche a tutte le micro e piccole imprese lombarde del settore commercio.

Le aziende bergamasche ammesse al contributo in questa tornata:

5DUE5 srl – Osio Sopra (€ 32.577,53); G.A.R. srl viale Papa Giovanni XXIII, 12 – Bergamo (€ 4.016,81); HOTEL LIBIA snc – Fino del Monte (€ 15.202,85); LA CIOTOLA snc viale papa Giovanni XXIII – Bergamo (€ 1.547,28); LATERRAGGIO snc – Caprino Bergamasco (€ 1.850,17); MAREVA srl – Azzano San Paolo (€ 27.147,94)

Dopo Expo, la Regione stanZIA

1,6 milioni per il turismo religioso

Il fondo destinato agli operatori in vista del Giubileo straordinario annunciato da Papa Francesco. È la prima azione di un piano complessivo di oltre 6 milioni di euro, che interesserà altri quattro settori tematici: food and wine experience, turismo business, città d'arte e cicloturismo

Calcio, giovani cinesi a scuola dall'Atalanta

“Sono felice che l'Atalanta diventi un modello di riferimento anche per i giovani calciatori cinesi dagli 11 ai 13 anni”. L'ha detto l'assessore regionale allo Sport, Antonio Rossi, dopo aver incontrato una delegazione della Prefettura di Yanbian in visita a Bergamo. L'assessore ha ricevuto una delegazione di alto livello composta da: un rappresentante governativo come Fu Wenbiao, membro del Comitato permanente della Prefettura e vice presidente della stessa; Ren Zhongxuan, assessore allo Sport della Prefettura; Jin Zhejun, vice direttore della segreteria del governo della Prefettura; Chi Yanhua, vice direttore ufficio rapporti con l'estero della Prefettura; Li Dongzhe del Centro del calcio di Yanbian e Luis Chen, vice segretario generale Sesac, la commissione del Governo cinese. “L'accordo tra Atalanta e Yanbian – ha sottolineato Rossi – consentirà, per tre settimane, in luglio, a 50 ragazzi dagli 11 ai 13 anni della squadra dello Yanbian FC, di allenarsi nel centro di Zingonia. La Dea conferma così

l'alta qualità del suo settore giovanile e di puntare sui giovani". "Un dato – ha continuato l'assessore – che avevo potuto constatare con mano nella mia visita, l'estate scorsa, a Zingonia, e con le attestazione di qualità del settore giovanile orobico arrivate a livello anche europeo e mondiale". "Sport e cultura – ha rimarcato l'assessore – si incontrano in questa iniziativa che mette i giovani al centro".

La delegazione cinese ha visitato le realtà dei settori giovanili di Milan e Inter e quella del Carpi e poi ha concluso l'accordo con l'Atalanta. Sarà quindi proprio a Zingonia che le promesse del calcio cinese acquisiranno, dai qualificati tecnici dell'Atalanta, i segreti per diventare futuri campioni del calcio.

In visita a Bergamo una delegazione cinese della Prefettura di Yanbian



Mercoledì 3 giugno, nel Palazzo della Provincia, in via Tasso, il presidente Matteo Rossi, il sindaco di Bergamo Giorgio Gori e il presidente della Camera di Commercio Giovanni Paolo Malvestiti accoglieranno una delegazione proveniente da Yanbian, città cinese di 2 milioni di abitanti al confine con la Corea.

L'incontro avrà inizio alle 14.30. La visita della delegazione cinese, composta da autorità locali della Prefettura di Yanbian e accompagnata dall'associazione interculturale italo cinese Rinascimento, ha come obiettivo instaurare un rapporto di scambi economici, culturali e sportivi con la realtà lombarda e in particolare con la provincia di Bergamo, favorendo gli investimenti di imprenditori cinesi sul nostro territorio e l'apertura di sedi in Cina da parte delle imprese bergamasche.

Arredamento, «il bonus mobili ha dato una svolta»

Federmobili ha comunicato i dati 2013, anno in cui è stata introdotta l'agevolazione. Oltre 170mila le persone che ne hanno usufruito, Lombardia in testa con 38mila. Cereda (Ascom): «Anche a Bergamo un effetto positivo, che continua»

Estate all'estero, una serata per scoprire le opportunità

Estate fa rima con esperienza all'estero per molti giovani. Chi cerca lavoro, chi vuole impegnarsi in attività di volontariato, chi ha intenzione di vivere un'esperienza alla pari, chi invece desidera migliorare la lingua o specializzarsi in qualche settore attraverso corsi di formazione o stage in azienda: il panorama è vasto e le

opportunità numerose.



Per presentarle e permettere di analizzare con attenzione lo staff dello Spazio Informagiovani organizza questa sera (martedì 26 maggio) alle 21 nello spazio giovanile Edoné “Via di qua: tra mito e realtà”, un incontro dedicato alla mobilità all'estero, occasione per riflettere su come organizzare in modo proficuo idee, sogni, esigenze, aspettative per incrociarle con le opportunità esistenti.

Si rifletterà sull'importanza di definire un progetto partendo dall'analisi del proprio obiettivo per arrivare a definire tempistiche e modalità di ricerca delle informazioni; l'incontro si chiuderà con la testimonianza di utenti del servizio che hanno vissuto delle esperienze all'estero e verranno forniti siti interessanti da cui partire con la ricerca di opportunità. Gli operatori saranno poi disponibili allo sportello per degli approfondimenti personali, previo appuntamento. (lun-mart-giov-ven 15.00-18.00)

“Via di qua: tra mito e realtà” chiude Infowed, il ciclo di incontri rivolto a gruppi di ragazzi che, da gennaio a maggio, si sono confrontati su una serie di tematiche di loro interesse (orientamento post-diploma, analisi delle proprie competenze, confronto con le richieste del mondo del lavoro, volontariato estivo, lavoro estivo) usufruendo dell'aiuto e della consulenza dello staff di Spazio Informagiovani.

L'incontro è gratuito e non è necessario iscriversi Per ulteriori informazioni contattare lo staff 035/399675-676 informagiovani@comune.bg.it.

Lo Spazio Edonè è a Redona in via Gemelli, lo Spazio Informagiovani si trova invece in via Del Polaresco, 15 (Longuelo) – www.giovani.bg.it

“Shark Tank”, PolentOne conquista i manager e vola negli Usa

Non solo pizza, lasagne e Parmigiano. Anche la polenta vola negli Stati Uniti. Marco Pirovano, titolare del marchio PolentOne, ha conquistato i cinque manager di “Shark tank”, nella prima puntata del business show in onda ieri sera su Italia Uno. “Avevo 14 anni quando ho avuto l’idea di rendere la farina gialla uno street food, ero fuori dalla discoteca con mio cugino quando mi sono detto: perché non creare la polenta take away? In fondo è un cibo nutriente, ma semplice e la strada è la sua collocazione naturale”, ha spiegato in tv Pirovano, 33 anni.

All’inizio non è stato facile conquistare lo scetticismo dei bergamaschi, far credere loro che da una macchina di ferro potesse uscire un piatto buono e artigianale. “La portavo con forza ai negozianti, quelli che non ci credevano sono poi diventati i miei clienti”, ha dichiarato il ragazzo. L’inventore della prima polenteria da asporto punta ora all’estero. Ai manager, che devono finanziare di tasca propria i progetti più interessanti, ha chiesto 30mila euro per una quota del 10 per cento. “Il mio obiettivo è aprire altri 500 punti nel mondo”, ha messo in chiaro, dando prima qualche informazione per un affare che rende bene e comporta poche spese: 2mila le richieste di franchising che gli sono arrivate, dai 60 ai 130mila il reddito annuo, dai 10 ai 35 metri quadri lo spazio necessario per l’attività, dieci i punti vendita già avviati. Il prezzo di una vaschetta di polenta, circa mezzo chilo, accompagnata da una varietà di sughi è concorrenziale: solo 5 euro. Nella puntata anche gli

“squali” hanno voluto assaggiarla: Luciano Bonetti ha optato per la taragna con i funghi porcini, commentando “è da Expo”. Fabio Cannavale, chairman di lastminute.com, ha messo sul piatto 40.000 euro, il pubblicitario Gianpietro Vigorelli ha rilanciato con 50mila. Mariarita Costanza, direttrice di Macnil – Gruppo Zucchetti, dopo aver gustato la versione con il cioccolato, ha offerto 60mila euro per il 15 per cento. Il bergamasco Luciano Bonetti, patron di Foppapedretti, ha rilanciato con 80mila per il 20 per cento. Ma non ha portato a casa l'affare. Ad avere la meglio è stato Gianluca Dettori, di Dpixel, che ha garantito 50mila euro intravedendo la possibilità di sfondare negli Stati Uniti. L'affare si è concluso.

**Internazionalizzazione,
incontri gratuiti per le pmi**



n 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 (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 macro-economico 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.