

## «Internazionalizzazione, forza per il rilancio»

JACOPO MANESSI

«La ripresa economica passa attraverso l'internazionalizzazione». Un'opportunità, soprattutto per le Pmi, indagata al Gardaforum di Montichiari durante il convegno «Vendere all'estero», organizzato dalla Bcc del Garda con Pro Brixia, azienda speciale della Camera di commercio di Brescia. A SVILUPPARE il tema, in particolare, è stata Giovanna Prandini, leader di Pro Brixia. «Abbiamo verificato quanto sia importante comunicare cosa fa l'ente camerale per le imprese - ha detto -: spesso i tanti impegni degli imprenditori portano a trascurare i servizi offerti, che sono strategici». Tra i principali «nodi» individuati da Prandini figura la carenza degli strumenti necessari ad affrontare le sfide oltre confine. «Penso, in particolare, ai problemi doganali e normativi, che per essere superati necessitano di una buona conoscenza della lingua inglese - ha analizzato Prandini -. Abbiamo verificato che è molto ridotta, in particolare a livello di lessico settoriale. Motivo per cui abbiamo organizzato corsi dedicati». Tra gli interventi quelli di Franco Tamburini, vice presidente vicario della Bcc del Garda, di Alessandro Azzi, presidente Bcc del Garda e della Federazione Lombarda delle Bcc, e di Giuseppe Pasini (al vertice di Aib). Azzi e Pasini, a margine dell'incontro, hanno siglato l'intesa tra Bcc e Aib per «Bancopass», un insieme di strumenti e servizi gratuiti per realizzare una sorta di carta d'identità aziendale con un documento che illustra storia, qualità e prospettive della stessa. In un linguaggio omogeneo e comprensibile a tutti gli stakeholder. «Si tratta di un'iniziativa sviluppata da Aib, sulla quale la Bcc del Garda si è subito inserita - ha spiegato Azzi -. Per quanto ci riguarda faciliteremo l'utilizzo del prodotto da parte della nostra clientela, considerando che in questo momento uno dei problemi è quello di erogare credito buono e in tempi rapidi. Vogliamo confermarci all'avanguardia in una fase in cui le banche sono chiamate ad avere nuove motivazioni, puntando sulla fidelizzazione». SODDISFATTO anche Giuseppe Pasini. «Questo è un prodotto che mettiamo a disposizione degli associati, cercando di facilitare l'accesso al credito - ha



rimarcato -. Credo sia molto utile per le Pmi, che magari sono meno strutturate rispetto alle grandi aziende e necessitano di un supporto esterno». Bancopass si compone di cinque linee di servizi: un software personalizzato di analisi di bilancio, un modello standardizzato di presentazione aziendale, un aiuto per costruire business plan, un' analisi di benchmarking e una linea start-up, pensata per le esigenze delle neo-aziende. L' avvio risale allo scorso giugno. «I primi mesi sono stati positivi - ha chiuso Pasini -. Chiaramente si tratta di un' offerta nuova, che avrà bisogno di crescere. Anche se, in generale, il problema dell' accesso ai finanziamenti resta al centro del nostro impegno. Oggi i tassi sono comunque bassi, ma non resteranno così per sempre, e serve essere pronti per il futuro». © RIPRODUZIONE RISERVATA.