

INFORMAZIONE PROMOZIONALE

a cura di PUBLIMEDIAGROUP.IT

06901

06901

## Aziende & Territorio

**Riccardo Garosci, Presidente AICE - Associazione Italiana Commercio Estero**

«Il commercio internazionale rappresenta circa un terzo dell'economia italiana, un dato che rende evidente la sua importanza nel tenere in piedi il sistema Paese. Sebbene in alcune zone l'export abbia subito una battuta d'arresto a causa della guerra, in altre – come USA, Canada, Vietnam, Giappone – la crescita è notevole. Lo testimonia anche il successo di Go International 2022, l'evento di riferimento dei servizi per l'export organizzato da AICE e Trade Events, che puntiamo a replicare in Fiera Milano, a ottobre. Che il mondo delle fiere sia ripartito lo dimostra anche il numero di aziende italiane che, con AICE e ICCF, parteciperà al CIE di Shanghai. Rileviamo, a livello internazionale, voglia di Made in Italy e continuiamo a fornire assistenza e formazione alle imprese in merito a normative e ai nuovi mercati. I Balcani, ad esempio, si configurano sempre più come area di grande interesse». Info: [www.aicebiz.com](http://www.aicebiz.com)

# Import ed export: un mercato in crescita che guarda oltre i confini

Un network di imprese italiane che crea valore e conferma la propria immagine sui mercati internazionali



**Sara Parrello, Consulente Marchi di Bugnion SpA**

## Bugnion e la tutela del brand a livello internazionale: perché prevenire è meglio che curare

Quello della Proprietà Intellettuale (PI) è un settore in costante evoluzione che deve adattarsi al progresso tecnologico e alle variabili dei mercati. Tutelarsi richiede conoscenza, esperienza e tempestività: lo sa bene Bugnion S.p.A., società leader a livello internazionale nel settore della PI. «In un periodo in cui l'accesso ai mercati stranieri è auspicabile per qualsiasi impresa – spiega Sara Parrello, Consulente Marchi di Bugnion – la PI è fondamentale per valorizzare e tutelare prodotti e servizi di grandi aziende, PMI e start-up in tutto il mondo. Il Made in Italy è notoriamente imitato, indipendentemente dalle dimensioni dell'azienda di riferimento. Si pensi, ad esempio, ai mercati asiatici, dove episodi di usurpazione di Marchi e Design italiani sono all'ordine del

giorno e diventa complesso e oneroso riappropriarsi dei diritti perduti». Ecco perché tutelare i propri prodotti anche all'estero, ancor prima che questi vengano immessi nel mercato italiano, diventa uno strumento necessario per prevenire la perdita di importanti fette di mercato. Alcuni semplici consigli: proteggere Marchi e Design nei Paesi di potenziale interesse (specialmente quelli asiatici) prima di immettere i propri prodotti nel mercato italiano o EU; considerare le diverse esigenze culturali, tutelando anche le traslitterazioni del proprio Marchio in caratteri non latini; monitorare i registri marchi e opporsi a depositi impropri; attivare servizi di sorveglianza doganale per impedire la circolazione di merci contraffatte. Info: [www.bugnion.eu](http://www.bugnion.eu)



Superficie 192 %

## SOA S.r.l.: automatizzazione dei certificati di origine, la nuova frontiera tecnologica dell'export

Il certificato di origine (CO) è indispensabile per esportare nei paesi extra-UE ma spesso diventa l'anello debole nei processi aziendali. Questo perché ci sono diversi passaggi che richiedono l'intervento di più persone. La gestione del CO traduce in minor efficienza operativa con alto rischio di errori. Ecco perché la SOA (Servizi Organizzativi Aziendali) è al fianco di chi esporta per snellire questi processi grazie al suo portale per le richieste dei certificati di origine e ai servizi di legalizzazione, traduzioni e visti consolari. SOA coniuga esperienza, essendo attiva dal 1978, e tecnologia: distribuisce infatti i software della piattaforma WebCO (SpeedyCO e Sprint) che automatizzano la gestione in Azienda dei CO attra-

tismo che compilano i campi delle richieste di rilascio CO, le firmano digitalmente, le inviano e stampano il CO senza interventi dell'operatore. WebCO è personalizzabile per snellire casi specifici, come quelli relativi a determinate merci e fornisce i suoi classici modelli ora interfacciati con le funzionalità di SpeedyCO FAST. WebCO è cloud e multiutente, perfetto per lo smart working. Poi c'è la firma digitale: con IBSign basta un click per firmare e trasmettere la pratica alla Camera di Commercio. Quando rilasciato dall'Ente, WebCO stampa e archivia il CO senza alcun passaggio manuale. Risultato: tempo risparmiato, lavoro ottimizzato. Questo è il nostro modo di vedere il futuro dell'automatizzazione per l'export italiano. Info: [www.soa.it](http://www.soa.it)



SOA - Servizi Organizzativi Aziendali



Condensatori Evaporativi Decsa modello CFR-A-140

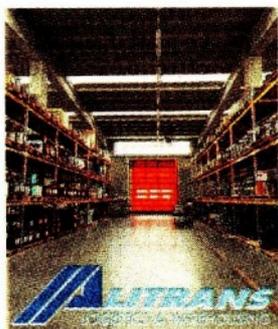
## Torri di raffreddamento: Decsa investe in crescita, innovazione, service e Ricerca & Sviluppo

Decsa S.r.l. è tra le società che più si stanno contraddistinguendo per crescita e innovazione, nel campo del raffreddamento evaporativo. Nata nel 1975 a Voghera sotto la guida dell'imprenditore Gianluca de Cardenas, padre dell'attuale AD Nicola de Cardenas e Presidente di Assolombarda Pavia, Decsa è oggi una delle più importanti aziende di produzione di macchine per il recupero termico delle acque dei circuiti di raffreddamento (torri di raffreddamento) e di unità destinate alla condensazione di gas frigoriferi (condensatori evaporativi). L'ambito applicativo è quello dell'industria di processo (alimentare, automotive, energetico...), della refrigerazione e del condizionamento civile, commerciale e ospedaliero. L'azienda è punto di ri-

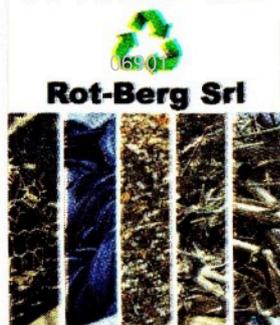
ferimento anche oltre confine, con più di 8.000 torri e condensatori evaporativi installati in oltre 100 Paesi. Nell'agosto 2022 Decsa è entrata a far parte del gruppo europeo Cofinair, novità che sta comportando significativi cambiamenti come l'aumento dell'attività produttiva, l'assunzione di nuovo personale, un maggiore investimento sul service e l'ampliamento del portafoglio prodotti, come la nuova torre di raffreddamento a circuito incrociato, sviluppata con la collaborazione degli Uffici R&D di Cofinair e presto commercializzata sul territorio. A completamento di questa "rivoluzione", la nomina di Giovanni Luca Ribezzi, esperto in raffreddamento evaporativo, come nuovo direttore commerciale e marketing. Info: [www.decsa.eu](http://www.decsa.eu)

## Una logistica di nicchia: Alitrans

Con quasi 45 anni di attività, **Alitrans** è specializzata nella logistica di prodotti confezionati del settore petrolchimico come oli lubrificanti, prodotti energetici per i settori automotive, industria e agricoltura, prodotti chimici e accessori per la manutenzione, detergenti e protettivi, additivi ed altro ancora. All'attività tipica di stoccaggio, gestione del magazzino e movimentazione merci si è affiancata negli anni una sempre maggior personalizzazione dei servizi per il cliente e l'offerta di servizi ad alto valore aggiunto quali la consulenza e la gestione fiscale prevista per tali prodotti. La piattaforma logistica, in provincia di Lodi, si estende su 13.000 mq con un'area coperta di 7.000 mq. L'azienda è da sempre impegnata in investimenti in IT e in Security/Safety per garantire la massima sicurezza della merce. Info: [www.alitrans.biz](http://www.alitrans.biz)



**Magazzini Alitrans**



[www.rotbergsrl.com](http://www.rotbergsrl.com)

## Rot-Berg S.r.l. ricicla il "post-industrial"

Rot-Berg S.r.l., fin dal 1988, opera a livello nazionale e internazionale nel commercio e nel recupero di rottami ferrosi e non, leghe speciali e materie prime. Risponde in maniera puntuale e scrupolosa alle richieste dei clienti, cercando di captare e realizzare le aspettative, rispettando i tempi di consegna e garantendo la massima qualità del prodotto, secondo logiche di protezione dell'ambiente e di salute e sicurezza dei lavoratori. Da anni si è adeguata a quanto previsto dalle norme internazionali di riferimento per la qualità e sta ultimando la costruzione di una nuova sede operativa, iniziando un percorso Low Carbon Project-ESG. Dispone, inoltre, di un laboratorio di analisi dotato di strumenti di ultima generazione, dove si eseguono l'analisi chimica dei materiali metallici e rapporti di prova qualitativi.



**TradeCube alla fiera GoInternational di AICE**

## TradeCube, internazionalizzare non è solo vendere: adempimenti e rischi nelle trasferte estere

Internazionalizzare non vuol dire solo trovare clienti, ma anche seguirli in maniera adeguata nel post-vendita tra installazione, manutenzione, formazione e altre attività. Le nostre aziende esportano in tutto il mondo e i loro addetti sono sempre in viaggio, spesso all'oscuro di regole e obblighi da rispettare o dei diritti loro garantiti. Anche nelle trasferte UE/SEE o in Svizzera, il mancato rispetto delle regole sul rapporto di lavoro, compresi i livelli retributivi vigenti in loco, comporta severe sanzioni anche penali. Non solo multe per migliaia di euro, ma anche il blocco dei cantieri o il divieto di prestare servizi nel paese. In linea di principio, quando ci rechiamo in un paese straniero dobbiamo avere un approccio multiculturale e rispettare

leggi, usi e consuetudini. Certo, lo facciamo perché le conseguenze sono severissime, ma dobbiamo farlo anche perché la compliance e l'etica sono valori d'immagine importanti. Per le imprese è difficilissimo acquisire informazioni adeguate e interpretarle: il risultato sono illeciti, anche involontari, con conseguenze potenzialmente disastrose. **TradeCube** accompagna le aziende nell'internazionalizzazione sia nel momento della vendita, sia nel post-vendita, con un percorso personalizzato: individuazione di norme e contratti da applicare, parametrizzazione della retribuzione, privacy e rappresentanza IVA. Possiamo contare su una rete di specialisti in UE/SEE, e reperire quelli più idonei per progetti extra-UE. Info: [www.tradecube.it](http://www.tradecube.it)

## Revela offre gli strumenti giusti per intraprendere rapporti con partner commerciali stranieri

Orientarsi sui mercati stranieri e scegliere i partners commerciali giusti può risultare difficile, soprattutto quando si tratta di nuovi rapporti. Per questo motivo, prima di avviare qualsiasi tipo di relazione con aziende estere, sarebbe opportuno valutare la loro affidabilità e solvibilità. In tal senso, **Revela** offre un valido supporto, avvalendosi di personale specializzato, tecnologie all'avanguardia e competenze nella ricerca ed elaborazione delle informazioni commerciali. Il servizio di Reportistica Aziende Estere fornisce tutte le informazioni commerciali utili per approfondire la situazione economico/finanziaria dei propri partners. I Report sono frutto di una valutazione completa e di un'analisi approfondita, basata sull'interpretazione complessiva di tutti i dati

disponibili nei singoli Paesi. Con le Informazioni Commerciali Estere è possibile richiedere valutazioni sulle imprese dei Paesi di tutto il mondo, al fine di: stabilire limiti di credito per nuovi e vecchi fornitori, evitando interruzioni di forniture; valutare l'affidabilità e la solidità di clienti esteri per l'espansione della propria attività; monitorare le variazioni (positive o negative) e prevenire spiacevoli inconvenienti, riducendo così il rischio di insolvenza dei crediti commerciali. I servizi Esteri Revela, studiati in relazione ai differenti livelli di rischio e alle diverse esigenze dei clienti, sono fruibili online e on demand, con diverse tempistiche di evasione. È possibile ottenere i report in quattro lingue: inglese, francese, tedesco e spagnolo. Info: [www.revela.srl](http://www.revela.srl)



**Revela: investigo e rivelo**



I fondatori: Sergio Orso e Massimo Truffa

## Hitherm S.r.l.: l'azienda che con il Pressfitting registra il +50% ogni anno e investe sui giovani

Installare tubi senza l'utilizzo della saldatura e di personale specializzato? Dal 1964 è possibile con il Sistema Pressfitting. In Italia, però, ci hanno creduto in pochi e i metodi "tradizionali" hanno continuato a essere utilizzati dalla maggior parte degli installatori del Belpaese. Esiste però un'azienda che, puntando sui giovani e sulla tecnologia, sta registrando una crescita media annua del +50%. Questa realtà è la **Hitherm S.r.l.**, la quale ha creduto e investito in questo sistema e, proprio con la produzione di tubi e raccordi Pressfitting, sta diventando un punto di riferimento internazionale del settore termotecnico facendo cambiare idea a migliaia di installatori. L'azienda, fondata 10 anni fa dai veterani del settore Massimo Truffa e Sergio

Orso, è andata controcorrente rispetto ai trend post-pandemici e, in un momento di crisi globale delle aziende produttive, ha investito milioni di euro nello sviluppo tecnologico della propria produzione e della propria logistica. Ma non è tutto: in un'Italia che fa sempre più fatica a dare spazio ai giovani, Hitherm ha formato una squadra di tecnici commerciali composta per l'80% da Under 30. Oggi Hitherm si sta affacciando al mercato internazionale e si sta preparando all'imminente approdo in Africa con l'apertura di una sede operativa in Algeria ed una in Tunisia. Qualità, velocità di consegna, presenza capillare sul territorio e professionalità dei tecnici rendono Hitherm partner affidabile per il mercato italiano e oltre. Info: [www.hitherm.it](http://www.hitherm.it)

## Sono gli USA la “nuova” frontiera del business? Roncucci&Partners apre una nuova sede a Miami

Roncucci&Partners persegue da anni l'obiettivo di facilitare il processo di internazionalizzazione delle aziende italiane attraverso percorsi di crescita personalizzati e soluzioni organizzativo-gestionali che valorizzano l'unicità del cliente. Lo sviluppo in un mercato estero avviene con successo solo se integrato in una visione strategica complessiva. Servono prodotti, strutture organizzative, competenze e risorse adeguate. Il 2022 è stato un anno di profonda trasformazione: la geografia politica mondiale sta cambiando volto ed è in corso una profonda revisione degli assetti produttivi e logistici. Gli Stati Uniti stanno riscoprendo la loro natura manifatturiera e questo genera nuove opportunità per le nostre aziende. Roncucci&Partners ha matura-

to negli Stati Uniti una ricca esperienza, consolidata in anni di collaborazione con aziende private e con istituzioni pubbliche, italiane ed americane. Sa bene quanto complesso e ampio sia questo mercato e quali sfide esso implichi. Gli Stati Uniti hanno la peculiarità di essere un mercato unico eppure variegato, con numerose identità locali. Se questo è il momento per puntare negli Stati Uniti, occorre farlo, ma con la giusta preparazione e con le strategie adeguate; è per questo che Roncucci&Partners ha aperto una sede a Miami. Solo con un'adeguata presenza all'estero si potrà supportare nel modo più opportuno le realtà italiane ad affrontare un'avventura così sfidante come quella di entrare nel mercato più difficile del mondo. Info: [www.roncucciandpartners.com](http://www.roncucciandpartners.com)



Le sedi della Roncucci&Partners

