



IL COMMERCIALISTA COME FATTORE CHIAVE PER ATTIVARE IL RAPPORTO FRA L'IMPRENDITORE E GLI OPERATORI DEL SETTORE



21 novembre 2017

14.30 - 17.30

Sala Convegni Associazione M15
Via Santa Teresa 2 – Verona



Il commercialista deve fronteggiare una situazione di trasformazione epocale della professione e dei propri clienti. Da una parte le attività professionali "tradizionali" sono soggette ad una competizione di prezzo sempre più intensa e dall'altra le aziende clienti, a fronte di un'area competitiva sempre più internazionale e di una rivoluzione aziendale e digitale che tende ad abbattere i confini tra i settori, sono investite da cambiamenti sempre più frequenti di perimetro e assetto societario con crisi, passaggi generazionali e ricerca di nuove fonti di creazione del valore che richiedono investimenti ingenti. Il tutto in una situazione in cui c'è una grande quantità di denaro nei circuiti finanziari internazionali che non riesce ad essere veicolato alle imprese dalle banche tradizionali. Obiettivo dell'incontro è presentare le opportunità che si possono presentare oggi al Dottore Commercialista con un focus particolare sul ruolo attivo di quest'ultimo nella composizione di eventuali problematiche aziendali legate al passaggio generazionale, alla crescita ovvero al fabbisogno di nuova finanza anche attraverso la testimonianza di un professionista e di un Fondo attivo nel settore.

PROGRAMMA

- 14:30 **dott. Emanuele Dorio**, Membro Commissione di Studio Finanza d'Impresa e Controllo di Gestione
 - Welcome e presentazione del Seminario
- 15:00 **Dott. Luigi Riva**, presidente Strategic Management Partners
 - Il Private Equity e gli imprenditori: situazioni e prospettive
- 15:20 **Dott. Michele Brusaterra**, Dottore Commercialista e Pubblicista, Esperto Fiscale de Il Sole 24 Ore
 - Il ruolo del Commercialista nel rilancio dell'impresa e di fronte alla sua crisi – gli scenari di intervento
- 16:00 **Dott. Gustavo Bussinello**, presidente Commissione di Studio Finanza d'Impresa e Controllo di Gestione
 - L'analisi settoriale come metodo di selezione degli investimenti
- 16:20 **Dott. Matteo Sessi**, Mandarin Capital Partners
 - Il quadro del mercato – la vista dei fondi
- 16:50 **Dott. Eraldo Minella**, Director Strategic Management Partners
 - Il Commercialista, l'evoluzione della professione ed il progetto Strategic Club
- 17:20 Q&A
- 17:30 Chiusura e saluti

L'evento permetterà di maturare sino ad un massimo di 3 crediti per la Formazione Professionale Continua ed è valido ai fini dell'assolvimento dell'obbligo formativo per i Revisori Legali nelle materie di fascia B: B.5.10 (esclusivamente per coloro che sono iscritti anche all'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili).

ISCRIZIONI <https://www.formazionecommercialisti.org/odcecvr/>

