



STRATEGIE OPERATIVE NELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

Corso di approfondimento teorico/pratico di 9 ore su 3 incontri

10 e 17 marzo 2026 2 aprile 2026	dalle 15:00 - alle 18:00	WEBINAR online su ZOOM
-------------------------------------	--------------------------------	---------------------------

PROGRAMMA DELLE LEZIONI

Lezione 1 - 10 marzo 2026

EXPORT E STRATEGIA AGROALIMENTARE IN LATAM

Lezione 2 - 17 marzo 2026

POSIZIONAMENTO E CONTRACT NEGLI EMIRATI ARABI

Lezione 3 - 2 aprile 2026

INVESTIMENTO DIRETTO (IDE) E MECCANICA IN CINA

Quote di partecipazione per l'intero percorso formativo:

€ 120,00 Associati IUYA e UGDCEC

€ 180,00 + IVA 22% quota ordinaria

Evento gratuito in corso di accreditamento ai fini della FPC dall'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di L'Aquila

STRATEGIE OPERATIVE NELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

Corso di approfondimento teorico/pratico di 9 ore su 3 incontri

10 e 17 marzo 2026
2 aprile 2026

dalle alle
15:00 - 18:00

WEBINAR
online su ZOOM

PROGRAMMA DELLE LEZIONI

Lezione 1 - 10 marzo 2026

EXPORT E STRATEGIA AGROALIMENTARE IN LATAM

Obiettivo: Gestire la vendita internazionale, la logistica complessa e la fiscalità dell'export.

1. Analisi di Mercato e Business Plan (1h)

- Selezione target: Brasile vs Messico (analisi dei consumi e barriere all'ingresso).
- BP Export: Definizione del Land-cost (costo allo sbarco). Calcolo dei margini considerando dazi, noli marittimi e assicurazioni.

Analisi dei rischi:

- Rischio di cambio;
- rischio di mancato pagamento e l'attività svolta da SACE.

2. Aspetti Doganali e Operativi (1h)

- Barriere non tariffarie: Certificazioni sanitarie, etichettatura in lingua e registrazione dei prodotti presso le autorità locali (es. ANVISA).
- Logistica: Incoterms® 2020 consigliati per il settore food.

3. Aspetti Fiscali e Contrattuali (1h)

- IVA: Gestione della non imponibilità (Art. 8) e conservazione delle prove di esportazione (DAU/MRN).
- Contrattualistica: La compravendita internazionale e la gestione delle controversie.

Quote di partecipazione per l'intero percorso formativo:

€ 120,00 Associati IUYA e UGDCEC

€ 180,00 + IVA 22% quota ordinaria

STRATEGIE OPERATIVE NELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

Corso di approfondimento teorico/pratico di 9 ore su 3 incontri

10 e 17 marzo 2026
2 aprile 2026

dalle alle
15:00 - 18:00

WEBINAR
online su ZOOM

PROGRAMMA DELLE LEZIONI

Lezione 2 - 17 marzo 2026

POSIZIONAMENTO E CONTRACT NEGLI EMIRATI ARABI

Obiettivo: Consolidare il brand attraverso una presenza locale e partnership strategiche.

1. Strategia di Posizionamento e BP (1h)

- Modello di Business: Showroom monomarca vs distribuzione tramite agenti di alto profilo.
- BP Commerciale: budgeting per attività di PR, fiere (es. Index Dubai) e commissioni. Valutazione del ROI sui grandi progetti (Contract)

2. Canali Distributivi e Networking (1h)

- Cultura degli affari: Il ruolo delle relazioni personali e la gestione del partner locale.
- Tutela del Marchio: Registrazione della Proprietà Intellettuale (IPR) negli UAE.

3. Fiscalità e Struttura Legale (1h)

- Free Zones vs Mainland: Dove conviene stabilirsi in base all'attività.
- Nuova Fiscalità: La Corporate Tax al 9% e la gestione della VAT (IVA) locale al 5%.
- Trattati Internazionali: Applicazione della convenzione contro le doppie imposizioni Italia-UAE.

Quote di partecipazione per l'intero percorso formativo:

€ 120,00 Associati IUYA e UGDCEC

€ 180,00 + IVA 22% quota ordinaria



STRATEGIE OPERATIVE NELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

Corso di approfondimento teorico/pratico di 9 ore su 3 incontri

10 e 17 marzo 2026 2 aprile 2026	dalle 15:00 - alle 18:00	WEBINAR online su ZOOM
-------------------------------------	--------------------------------	---------------------------

PROGRAMMA DELLE LEZIONI

Lezione 3 - 2 aprile 2026

INVESTIMENTO DIRETTO (IDE) E MECCANICA IN CINA

Obiettivo: Governare un'unità produttiva o commerciale controllata in un mercato complesso.

1. Strategia di Investimento e BP (1h)

- Analisi Make or Buy: Perché produrre in Cina (assistenza tecnica rapida e vicinanza ai distretti industriali).
- BP Industriale: Capex (investimenti in macchinari) e Opex (costo del lavoro, energia, affitti). Proiezioni di Cash Flow a 3 anni.

Il reperimento delle risorse finanziarie e il ruolo di SIMEST

2. Struttura Societaria e HR (1h)

- Forme legali: La WFOE (Wholly Foreign-Owned Enterprise) come standard moderno rispetto alla Joint Venture.
- Gestione Risorse Umane: Recruiting di tecnici specializzati e protezione del know-how industriale.

3. Fiscalità Internazionale e Bilancio (1h)

- Transfer Pricing: Metodi di determinazione dei prezzi tra casa madre e filiale per la conformità OCSE.
- Flussi Finanziari: Procedure per il rimpatrio dei dividendi e gestione della Withholding Tax (Ritenuta alla fonte).
- Reporting: Consolidamento del bilancio e credito d'imposta per tasse pagate all'estero.

Quote di partecipazione per l'intero percorso formativo:

€ 120,00 Associati IUYA e UGDCEC

€ 180,00 + IVA 22% quota ordinaria

Evento gratuito in corso di accreditamento ai fini della FPC dall'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di L'Aquila