

Crescere sui Mercati Esteri

Corso Executive per l'Internazionalizzazione delle pmi: focus settore meccanica

Modulo n. 1 - In presenza (sede: Accademia d'Impresa, Via Asiago 2 - Trento)
22 ottobre 2025 dalle ore 09.00 alle ore 13.30

Strategie e approcci per l'internazionalizzazione delle PMI del settore meccanico

Il modulo fornisce le conoscenze e gli strumenti operativi per impostare una strategia di sviluppo sui mercati internazionali. Il taglio specifico per le PMI consente di acquisire metodologie concrete per approcciare correttamente i mercati esteri, ponendo le basi per iniziare o consolidare la propria presenza internazionale.

Contenuti:

- I mercati internazionali e il settore della meccanica: prospettive
- Metodologie di approccio dell'azienda meccanica/tecnologica sui mercati internazionali
- Il piano di marketing per l'internazionalizzazione
- L'innovazione come leva di sviluppo sui mercati esteri

Testimonianza aziendale del settore meccanica: apprendere dall'esperienza di chi già opera all'estero.
Incontro e confronto con azienda del territorio.

Docente NIBI: Dott. Alberto Calugi

Modulo n. 2 - online

30 ottobre 2025 dalle ore 14.00 alle ore 16.00

Digital Marketing per l'export

Il modulo fornisce ai partecipanti una panoramica operativa e aggiornata degli strumenti digitali oggi indispensabili per supportare l'attività di internazionalizzazione. Illustra come utilizzare il web e le piattaforme digitali per generare contatti qualificati, analizzare mercati e concorrenti, individuare partner commerciali e costruire una presenza efficace nei mercati esteri.

Contenuti:

I tre "filii" del digital export: l'uso della Rete per l'export manager, per l'azienda, come leva di innovazione del modello di business:

- Come usare LinkedIn e Google per individuare controparti
- Come usare Google e i chatbot AI per raccogliere informazioni sul mercato, i concorrenti, possibili partner commerciali
- Quali modelli di e-business digitale possono permettere di affrontare in modo innovativo i mercati internazionali

I modelli di business del digital export, dalla lead generation all'e-commerce:

- I modelli B2B: la lead generation, sul sito, sui marketplace specialistici, con le campagne di online advertising
- I modelli B2C e le forme di commercio elettronico: multicanale, omnicanale, live commerce, social commerce
- Le aree riservate e l'e-commerce nel mondo B2B

- Piattaforme digitali, marketplace, siti dei partner commerciali: una mappatura utile ad approfondirne la scelta
- Come mappare possibili marketplace rilevanti e siti di possibili rivenditori nel mercato target e nel settore di riferimento attraverso strumenti come Semrush

Docente NIBI: Anrdrea Boscaro

Modulo n. 3 / Modulo n. 4 – online
5 e 12 novembre 2025 dalle ore 14.00 alle ore 17.00

Logistica integrata e sistema doganale

I due moduli offrono una visione coordinata della logistica e della dogana, evidenziando come una corretta gestione dei trasporti internazionali, degli Incoterms e degli adempimenti doganali sia fondamentale per ridurre rischi e costi nell'export, con un'attenzione particolare al settore meccanico.

Modulo n. 3 - online
5 novembre 2025 dalle ore 14.00 alle ore 17.00

Logistica integrata

- Logistica pratica di export/import nel settore della meccanica
- Incoterms 2020 della Camera di Commercio Internazionale
- Responsabilità vettoriale e risarcimento danni
- Scelta del vettore e dello spedizioniere più adatto
- Documenti di trasporto: CMR, DDT, B/L, AWB
- Contratto di spedizione
- Novità: CMR elettronica e ratifica del Protocollo Addizionale alla Convenzione CMR

Docente NIBI: Dott. Giuseppe De Marinis

Modulo n. 4 - online
12 novembre 2025 dalle ore 14.00 alle ore 17.00

Operazioni doganali (3 ore)

- Dichiarazioni e documenti doganali: DAU e DAE
- Adempimenti delle formalità doganali e documenti accessori
- Telematizzazione dei documenti e digitalizzazione delle operazioni di import
- Certificati EUR.1 digitale, REX, certificati di origine, convalide e legalizzazioni
- Il tema del "dual use" nel settore della meccanica

Focus: accessibilità dei mercati e novità

- Barriere commerciali: dazi, tariffe, rappsaglie economiche e sanzioni
- Focus su restrizioni all'esportazione e dual use nel settore della meccanica
- Novità 2025 su barriere tariffarie e non tariffarie per Cina, USA e UE

Docente NIBI: Avv. Dagoberto Pierluca Esposito

Modulo n. 5 - online

18 novembre 2025 dalle ore 14.00 alle ore 17.00

Contrattualistica internazionale

Il modulo fornisce le conoscenze di base e gli strumenti metodologici per comprendere le differenze normative nella redazione di un contratto con valenza internazionale, offrendo anche spunti sugli aspetti e le problematiche legate all'impatto della tecnologia sulla contrattualistica internazionale. Verranno affrontate le principali differenze tra i sistemi giuridici in materia di tutela, nonché le criticità connesse all'estensione della protezione del brand aziendale all'estero, con particolare attenzione ai requisiti formali e sostanziali della registrazione e alla ricerca di anteriorità.

Contenuti:

- ✓ Common Law e Civil Law (Code Napoleon e BGB – Diritto Civile e Diritto Commerciale)

- ✓ Fonti del diritto del Commercio Internazionale:
 - convenzioni internazionali
 - lex mercatoria
 - norme di diritto internazionale privato
 - principi Unidroit

- ✓ Il contratto e la sua disciplina nei rapporti del commercio internazionale:
 - proposta, accettazione, invito a proporre per il contratto off line e per i contratti on line
 - i Principi di freedom of the contract e freedom of the forms
 - il momento di conclusione del contratto (principio di conoscenza, di ricezione e di spedizione;
 - mirror image rule e battle of the forms
 - l'esecuzione del contratto: le principali clausole (la gross disparity e le clausole vessatorie, limitazione di responsabilità, liquidate damages, forza maggiore, hardship, down payment)
 - la rappresentanza contrattuale
 - la risoluzione per inadempimento – fundamental breach;
 - foro competente e legislazione di competenza

- ✓ Il marchio: definizione giuridica e requisiti di validità
- ✓ Le diverse tipologie di marchio (verbale, figurativo, sonoro, di colore, ecc.)
- ✓ La ricerca di anteriorità e la prevenzione dei conflitti
- ✓ La tutela del marchio in Italia: iter di registrazione e controlli
- ✓ Il sistema europeo: il marchio dell'Unione Europea
- ✓ La protezione del marchio a livello internazionale: Accordi di Madrid e scenari globali
- ✓ Riflessioni su casi pratici e contenziosi in tema di marchi a livello internazionale

Docente NIBI: Avv. Marco Tupponi

Modulo n. 6

26 novembre 2025 dalle ore 14.00 alle ore 17.00

Fiscalità internazionale: operazioni triangolari e quadrangolari, novità e aggiornamenti

Il modulo propone una panoramica aggiornata e operativa sulla gestione dell'IVA nelle operazioni internazionali con un focus su triangolazioni, operazioni a catena. Verranno esaminate le novità introdotte dal progetto europeo VIDA (VAT in the Digital Age), comprese le nuove regole sulla prova del trasporto e l'impatto degli Incoterms sulla territorialità IVA.

Contenuti:

VIDA – L'IVA che verrà

- Digitalizzazione delle transazioni e nuovi obblighi di compliance
- Fatturazione elettronica armonizzata in UE
- Digital Reporting Requirements (DRR) e strumenti di controllo fiscale

Prova del trasporto intracomunitario – Novità 2025

- Obblighi documentali più stringenti per le cessioni intra-UE ex works
- Prove alternative accettate e impatti sulle triangolazioni

Consignment stock: un'opportunità per le imprese

- Opportunità strategiche per l'ingresso nei mercati esteri
- Condizioni IVA per usufruire dei benefici

Triangolazioni IVA e operazioni a catena

- Inquadramento normativo e definizioni operative
- Incoterms e impatto sulla territorialità IVA
- Differenze tra triangolazione e operazione a catena

Docente NIBI: Alberto Perani

Modulo n. 7 - In presenza (sede: Spazio Eventi T-Space, Via Scuole 24 – Rovereto)

03 dicembre 2025 dalle ore 09.00 alle ore 13.30

La negoziazione commerciale ed i Sistemi di pagamento nel commercio internazionale

La prima parte dell'incontro è dedicata all'illustrazione di alcuni concetti fondamentali per la gestione della fase negoziale in un contesto internazionale. La seconda parte propone invece una panoramica sulla gestione del rischio di credito estero e sui principali sistemi di pagamento utilizzati nel commercio internazionale.

Contenuti:

La negoziazione commerciale:

- L'importanza della fase di negoziazione nelle trattative commerciali
- Aspetti relazionali nella fase delle trattative: Chiarezza e sinteticità come driver essenziali
- Negoziazione e contesto internazionale: l'importanza del Cross cultural management
- Tipologie di negoziazione: Negoziazione passiva, aggressiva e assertiva

- Gli aspetti documentali della negoziazione: minute of meeting, Memorandum of understanding e Lettere di intenti

Pagamenti internazionali:

- Le variabili del rischio di credito e i criteri di gestione del rischio
- Strumenti tradizionali e operazioni documentarie
- L'intervento delle banche nelle operazioni documentarie e le norme ICC
- Operazioni C.A.D (Cash against documents)
- Il credito documentario e la Stand BY Letter of credit
- Garanzie bancarie: cenni sull'utilizzo nel contesto del commercio internazionale

Testimonianza aziendale del settore meccanica: apprendere dall'esperienza di chi già opera all'estero. Incontro e confronto con azienda del territorio.

Docente NIBI: Avv. Alessandro Russo

Profilo Docenti NIBI:

- ✚ Andrea Boscaro: esperto in digital marketing ed e-commerce. Fondatore della società di formazione "The Vortex", dedicata al marketing digitale. Ha lavorato in Vodafone e Lycos ed è stato Amministratore Delegato di Pangora (oggi Connexity). È formatore sui temi dell'e-business, dei social media e dell'editoria digitale. Autore dei volumi Marketing digitale per l'e-commerce, Effetto Digitale, Tecniche di web-marketing e Politica Digitale, editi da Franco Angeli.
- ✚ Alberto Calugi: esperto in strategia e marketing per l'internazionalizzazione. Laureato in Economia e Commercio presso l'Università di Parma, è consulente di direzione aziendale specializzato nella gestione e nello sviluppo dei mercati esteri, sia per grandi imprese che per PMI. Collabora con l'Area Intermediazione Finanziaria e Assicurazione della SDA Bocconi School of Management.
- ✚ Giuseppe De Marinis: esperto Doganalista e senior partner dello Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners, è anche amministratore di Commercioestero Srl. Consulente in diritto e tecnica doganale, fiscale e dei trasporti internazionali. Assiste imprese italiane e straniere nella predisposizione e negoziazione di contratti internazionali e nella costituzione di società.
- ✚ Dagoberto Pierluca Esposito: avvocato internazionalista, collabora con lo Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners. Specializzato in diritto commerciale internazionale, si occupa di diritto e tecnica doganale, contenzioso doganale, diritto dei trasporti, Incoterms, diritto societario nazionale e internazionale. Svolge attività di formazione per Sviluppo PMI, presso Camere di Commercio e Enti di Formazione.
- ✚ Alberto Perani: esperto in fiscalità internazionale. Da oltre vent'anni affianca le imprese nella gestione delle operazioni IVA complesse a livello europeo e globale, con particolare attenzione alle triangolazioni, operazioni a catena, consignment stock e normativa intracomunitaria. È membro di gruppi di lavoro e commissioni tecniche a livello nazionale su tematiche fiscali legate al commercio internazionale. È formatore per enti camerali, associazioni di categoria e centri di formazione manageriale.

- ✦ Alessandro Russo: Avvocato internazionalista, senior partner dello Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners di Forlì. Si occupa di internazionalizzazione d'impresa, in particolare di pagamenti internazionali, diritto del commercio internazionale, contrattualistica e diritto societario internazionale.
- ✦ Marco Tupponi: Avvocato cassazionista, esperto in diritto commerciale internazionale e technology law. Professore a contratto all'Università di Bologna, è titolare della cattedra di Diritto dell'Impresa Avanzato. Fondatore dello Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners, coordina l'area di diritto commerciale internazionale. Presidente di COMMERCIOESTERO NETWORK, svolge attività di consulenza e formazione per imprese, associazioni di categoria e Camere di Commercio.