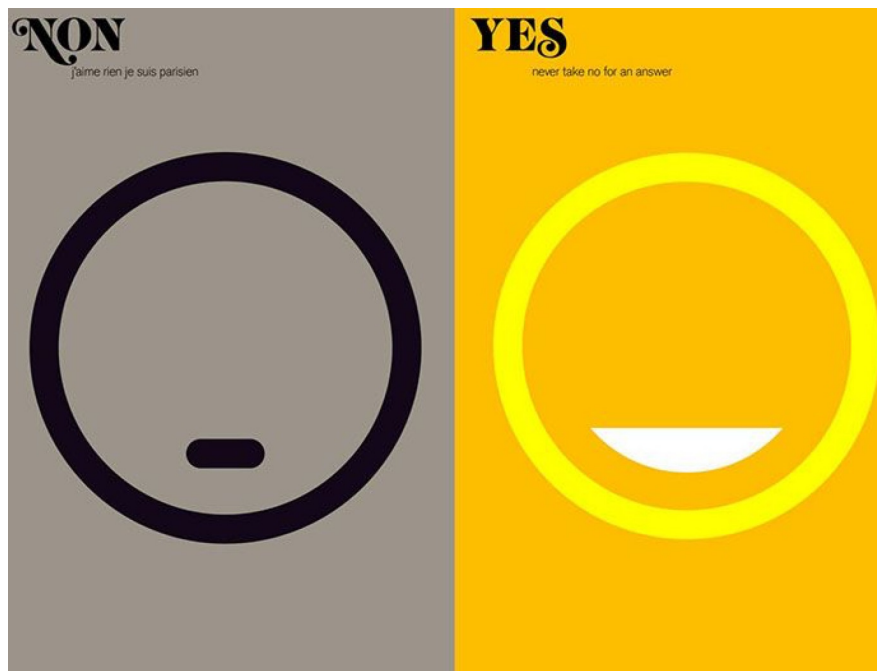




SISTEMA
CONSULENZA D'IMPRESA



VAHRAM MURATYAN - Parigi Vs New York

DOING BUSINESS IN THE EXPORT TRADE

**PRESENTAZIONE DI NUOVE OPPORTUNITÀ COMMERCIALI INTERNAZIONALI
PER IL DESIGN E L'ARREDO
CON LO SVILUPPO DI TEMATICHE LEGALI E FISCALI**

LUNEDI' 17 LUGLIO 2017

15:00 – 18:30

Centro Conferenze Alla Stanga

Padova Piazza Zanellato 21



SISTEMA
CONSULENZA D'IMPRESA

L'incontro intende offrire una panoramica sui mercati internazionali di maggiore rilievo per il Design e l'arredo italiano, illustrando anche nel concreto le possibili opportunità commerciali.

L'assistenza alle aziende interessate potrà svilupparsi a 360°, grazie ad una partnership tra professionisti locali ed operatori situati in diversi contesti economici, in cui il design l'arredo italiano, vengono apprezzati e riconosciuti come il terzo paese esportatore nel mondo.

Inoltre nell'era della globalizzazione e di Internet, pensare in termini internazionali, significa non solo aver un buon prodotto da esportare, ma anche ricercare strumenti di comunicazione efficienti per rappresentare e valorizzare l'azienda ed i suoi prodotti, avvalendosi del digital marketing, di una rete efficiente sotto il profilo della logistica, di un sistema dei pagamenti internazionali garantiti e di un accesso privilegiato al credito per utilizzare gli strumenti più idonei allo scopo.

PROGRAMMA E ORARIO

15:00 – INIZIO LAVORI (PRESENTAZIONE)

Stefania Albertin – *Dott. Commercialista – Studio Legale / Commercialista e Consulenza d'Impresa Albertin / Liccardo in Padova*

Perché questo incontro / Un'opportunità per le imprese / Il ruolo della consulenza degli esperti per lo sviluppo di un business di successo e la condivisione di una efficace strategia di crescita

15:15 - PRIMA SESSIONE

FARE BUSINESS NEGLI EMIRATI ARABI E NEGLI USA

Federico Diomeda - *Dottore Commercialista, Commissione Fiscale Comunitario e Internazionale ODCEC Genova*

Alessandro Cianfrone - *Dottore Commercialista, Esperto in Internazionalizzazione d'Impresa*

Mauro Finiguerra - *Dottore Commercialista, Esperto in Fiscalità Internazionale*

“Business a Dubai: caratteristiche della Jebel Ali Free Zone e principali opportunità di business”

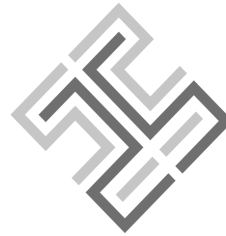
Perché Jebel Ali Free Zone / Principali caratteristiche / Incentivi e servizi offerti / Aree di business / Forme giuridiche previste / Tipologie di licenze / Rischi connessi al set up di una società in JAFZ / Opportunità per le aziende italiane del settore design e arredo/ Cenni di fiscalità

Annie Borello Fiorilla di Santa Croce - *Fox Horan & Camerini LLP New York, USA*

Perché il mercato americano / Un approccio con mirata consapevolezza

L'importanza dell'immagine / Strategie di entrata sul mercato / scelta di forma giuridica

Distribuzione dei prodotti / Proprietà Intellettuale / Responsabilità del produttore



SISTEMA
CONSULENZA D'IMPRESA

Giorgia Barichello - Sales Energy One LTD Focus EAU

Perché il mercato degli Emirati Arabi Uniti / Un focus sull'economia del paese con nuove importanti opportunità commerciali anche in vista dell'Expo 2020

16:45 – PAUSA CAFFE'

17:00 - SECONDA SESSIONE

STRUMENTI A DISPOSIZIONE : EXPORT CHECK-UP LIST E FINANZA FOR EXPORT

Andrea Fornasiero – referente CID Consorzio Italian Design

DIGITAL WEB MARKETING

Roberto Pastorello - Direttore Banca Popolare Volksbank

Insieme anche all'estero / come valutare attentamente opportunità e rischi / soluzioni operative

Mauro Busca – Area Manager di SISTEMA Strategie per l'Impresa

CONCLUSIONI

Per vincere la partita che ogni giorno le imprese giocano sul mercato devono avere a disposizione un numero elevato di informazioni e di indicatori che segnalino dove intervenire e gli effetti che questi interventi possono sortire.

18:30 – QUESTION TIME