

ART-ER

Sviluppare nuovi mercati esteri: percorso per startup

ART-ER, con il supporto di Commercio Estero srl, organizza un percorso gratuito aperto alle startup con sede in Emilia-Romagna sul tema dello sviluppo di mercati internazionali.

La partecipazione è gratuita previa iscrizione.

Alla fine del ciclo di incontri, è prevista la realizzazione di project work da consegnare e discutere con gli esperti di Commercio Estero e ART-ER.

I contenuti di Startups Go International

Il percorso è composto di 5 moduli - che si terranno dal 15 giugno al 13 luglio 2021 - e della possibilità di lavorare su un *project work*.

MODULI ON LINE

I moduli on line saranno organizzati sulla piattaforma Zoom tutti i **martedì dalle ore 15.00 alle ore 18.00 nel periodo 15 giugno-13 luglio 2021**.

Modulo 1: Contrattualistica Internazionale: I principi generali ed alcuni contratti internazionali

Relatore: **Avv. Prof. Marco Tupponi**

Data: **15 giugno 2021**

Obiettivo: abituarsi a ragionare direttamente sulle fonti giuridiche. Comprendere la ratio dell'inserimento delle singole clausole nelle varie tipologie di contratto sapendole adattare di volta in volta al caso concreto ed alle esigenze dell'impresa.

Programma:

- Common Law e Civil Law (Code Napoleon e BGB – Diritto Civile e Diritto Commerciale)
- Il contratto e la sua disciplina nei rapporti del commercio internazionale:
 - Il momento di conclusione del contratto (principio di conoscenza, di ricezione e di spedizione);
 - Esecuzione del contratto: le principali clausole (liquidated damages, forza maggiore, hardship, down payment);
 - La risoluzione per inadempimento – fundamental breach;
 - Foro competente e legislazione di competenza.
- Esame della normativa di alcuni contratti utilizzati nel Commercio Internazionale, in particolare:
 - La compravendita internazionale: la Convenzione di Vienna del 1980;
 - Il Contratto di Agenzia Int.le intra U.E. ed il Contratto di Distribuzione;

Modulo 2: Internazionalizzare: perchè, come, chi può supportare e quali finanziamenti per le startup

Relatore: **Avv. Michele Lenoci** Data: **22 giugno 2021**

Obiettivo: fornire ai partecipanti le metodologie e tecniche necessarie per poter sviluppare e internazionalizzare una startup dal punto di vista della crescita aziendale e orientamento al reperimento di forme innovative di finanziamento.

Programma:

- Le principali problematiche aziendali internazionali delle startup;
- Scelta e tipologie di investitori per start up innovative in fase di crescita (scale up);
- Opportunità di finanziamento regionale e nazionale per le start up ed enti di riferimento;
- Caratteristiche, funzionamento e convenienza dei Venture Capital;
- Caratteristiche, funzionamento e convenienza di private equity;
- Caratteristiche, funzionamento e convenienza del crowdfunding;
- Business angel;
- Business planning e pianificazione delle attività.

Modulo 3: Identificare il mercato: Piano di internazionalizzazione (dalla vision al piano operativo) e Web marketing per l'internazionalizzazione

Relatore: **Avv. Michele Lenoci**

Data: **29 giugno 2021**

Obiettivo: fornire gli strumenti per individuare i mercati obiettivo così come quelli relativi agli strumenti digitali per internazionalizzarsi.

Programma:

- Il check-up aziendale
- L'analisi del mercato
- Strategie per il commercio estero. Marketing internazionale
- Criteri di selezione e valutazione dei paesi obiettivo
- Progettazione corretta di un sito web: regole e consigli per intercettare contatti esteri
- Cos'è l'e-commerce. I modelli di e-business. B2B e B2C
- Come funzionano i marketplace
- La gestione della posta elettronica
- La gestione della newsletter
- La gestione dei social network.

Modulo 4: La logistica e la strategia doganale per le start up

Relatore: **Dr. Giuseppe De Marinis**

Data: **6 luglio 2021**

Obiettivo: fornire alle start-up una panoramica sugli aspetti doganali e logistici con un focus sulle vendite online.

Programma:

- La logistica, leva fondamentale per lo sviluppo delle imprese che esportano
- La supply chain
- Spedizioni e Trasporti: l'abc del Logistics Manager
- Aspetti doganali

Modulo 5: Gli strumenti di tutela per le Start up nella definizione delle condizioni di Pagamento nei mercati internazionali

Relatore: Avv. Alessandro Russo

Data: 13 luglio 2021

Obiettivo: ogni mercato va affrontato tenendo conto delle sue peculiarità culturali, commerciali e giuridiche. Allo stato tempo ogni organizzazione deve considerare non soltanto gli aspetti di promozione ma anche quelli che necessitano di tutela, dal punto di vista finanziario e giuridico. Tale aspetto riveste ancor maggiore rilevanza nel contesto di imprese in fase di start up in quanto, date le caratteristiche proprie di tale segmento d'impresa, la mancanza di adeguate cautele potrebbe compromettere inesorabilmente l'esito della strategia. Il webinar intende fornire una panoramica degli strumenti necessari ad operare con più sicurezza e profittabilità in un contesto internazionale.

Programma

- I cambiamenti necessari nelle procedure interne dell'impresa per operare sui mercati esteri (dal credit risk management alla relazione con i propri fornitori in funzione degli obblighi assunti con i propri clienti)
- L'equilibrio interno all'impresa come condizione per operare con l'estero: l'equilibrio tra i vari fattori (amministrativo, produttivo, commerciale)
- I vincoli da porre al fine di tutelare i risultati di un progetto di sviluppo internazionale (aspetti finanziari e condizioni commerciali)
- Startup e credito bancario: i limiti degli operatori bancari e le opportunità alternative di finanziamento
- Strumenti finanziari e di pagamento per l'export
- Crediti documentari e garanzie bancarie

PROJECT WORK

Alla fine dei Moduli, i partecipanti realizzeranno un project work su 2 possibili argomenti:

- **Business Plan:** implementazione di un business plan nei suoi punti principali (descrizione del progetto imprenditoriale da realizzare, strutturazione, analisi del mercato, modalità operative di implementazione, fund raising)
- **Accordo con un distributore:** analisi delle questioni contrattuali, doganali e delle condizioni di pagamento relative ad un rapporto con un Distributore Internazionale. Si prenderà in esame e/o si modificherà/integrerà un Contratto Internazionale di Distribuzione in cui i partecipanti dovranno evidenziare le mancanze e/o criticità riscontrate e proporre soluzioni adeguate. Sarà richiesta inoltre una breve analisi delle questioni riguardanti il prodotto e un approfondimento sui criteri di scelta delle condizioni di pagamento da praticare.

Il project work personalizzato, sviluppato dai partecipanti con il supporto della società Commercio Estero srl, sarà presentato a fine settembre.

Il supporto per sviluppare il project work è offerto a chi ha seguito i moduli online.

In particolare, per presentare il project work sul tema **Business Plan**, è necessario partecipare ad un minimo di 3 moduli (moduli n.2, 3 e 4).

Per il project work sul tema **Accordo con distributore**, è necessario partecipare minimo a 3 moduli (moduli n.1, 2 e 5).



ISCRIZIONE

Per aderire all'iniziativa, è necessario compilare il **form di iscrizione**:

>**Iscrizione**<

La partecipazione agli incontri sarà possibile anche a percorso iniziato.
L'iscrizione è obbligatoria.

Per informazioni, è attivo l'indirizzo international-startup@art-er.it