Pirola Advisory

con il patrocinio di:

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA

ROADSHOW 2026

17 novembre 2026 - dalle h. 10.00 alle h. 12.00
c/o **Camera di Commercio di Brescia**
Via Luigi Einaudi, 23 - Brescia

INTERNAZIONALIZZAZIONE TRA REGOLE CHE CAMBIANO E TECNOLOGIE CHE SEMPLIFICANO

Una quota crescente delle imprese che assistiamo è già attiva sui mercati esteri o sta definendo un percorso di internazionalizzazione. Le questioni che ci vengono sottoposte con maggiore frequenza sono tre: su quali mercati orientare la crescita, con quali controparti operare e con quali presidi tutelarsi dai rischi operativi e reputazionali.

Il contesto in cui tali scelte maturano è cambiato in modo strutturale. Misure tariffarie, regimi sanzionatori, disciplina dell'export control e dei beni a duplice uso, obblighi doganali: ciascuno di questi ambiti evolve con continuità e incide direttamente sulla sostenibilità delle strategie commerciali. In questo scenario la conformità non è più un adempimento a valle della decisione, ma una variabile che ne condiziona il merito e assume rilievo strategico.

Il roadshow intende offrire un aggiornamento sulle best practice e sugli strumenti, anche basati su intelligenza artificiale, che rendono più efficienti e controllabili l'analisi dei mercati, la selezione e la verifica delle controparti e la gestione della relazione commerciale.

PROGRAMMA

☐ **L'EXPORT COME PRIORITÀ STRATEGICA PER LE IMPRESE DEL TERRITORIO**
Le evidenze che emergono oggi dal confronto con le nostre imprese

☐ **LO SCENARIO: CRESCERE ALL'ESTERO QUANDO LE REGOLE CAMBIANO**
Dazi, sanzioni, export control, tensioni sulle catene di fornitura
Francesca Placidi - *Pirola Pennuto Zei & Associati*

☐ **COME L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE STA TRASFORMANDO E SEMPLIFICANDO L'EXPORT**

+ Intelligence di mercato e selezione delle controparti
  Dall'analisi del potenziale allo scouting internazionale con strumenti di AI
+ Integrità della controparte e presidio della conformità
  Due diligence, enhanced due diligence e monitoraggio continuo di controparti e filiera
+ L'automazione della relazione commerciale
  Gestione dei contatti, integrazione con i sistemi aziendali e agenti conversazionali AI

Sebastiano Culinas - *Pirola Advisory S.p.A.*
Francesco Giordani - *Pirola Advisory S.p.A.*

☐ **CASO ILLUSTRATIVO END-TO-END**
Dalla scelta della controparte al contratto, fino al monitoraggio che riapre la valutazione
Francesca Placidi - *Pirola Pennuto Zei & Associati*
Francesco Giordani - *Pirola Advisory S.p.A.*

☐ **Q&A**

SEGUIRÀ COCKTAIL

Il convegno è gratuito; si richiede l'iscrizione ai soli fini organizzativi.

PARTECIPO

PER INFO: **02 66995121**
convegni@pirolaadvisory.com
Follow us: in