

Investire in India: opportunità, Strumenti e Strategie per le Imprese Italiane

Convegno in presenza + Aperitivo di Networking - 28 Ottobre 2025 – Confartigianato Cesena

Bacciardi Partners, in collaborazione con lo studio corrispondente **Dezan Shira & Associates**, propone una serata esclusiva di networking e approfondimento dedicata alle imprese italiane con vocazione internazionale verso l'Asia, con particolare riferimento all'India, economia che oggi si conferma tra le più dinamiche e **in espansione al mondo**.

L'India si configura sempre più come un **mercato strategico alternativo agli Stati Uniti**, soprattutto in risposta all'aumento di dazi e barriere commerciali che limitano l'export europeo verso il mercato nordamericano.

Grazie alla sua dinamica economica, agli incentivi pubblici e all'espansione del tessuto industriale, l'India rappresenta oggi una destinazione concreta sia per investimenti diretti che per l'esportazione di prodotti di origine UE. La negoziazione in corso dell'Accordo di Libero Scambio tra India e Unione Europea potrà ulteriormente favorire l'accesso preferenziale al mercato indiano, aprendo nuove opportunità commerciali per le imprese italiane.

Obiettivo dell'evento

L'incontro è pensato per fornire alle imprese partecipanti una guida concreta, operativa e cross-border su come strutturare in modo efficace un investimento in India, assicurandone la piena conformità sia dal punto di vista italiano, dove l'impresa mantiene il proprio headquarter, sia dal punto di vista indiano, dove l'investimento dovrà essere realizzato e gestito localmente.

Grazie alla presenza congiunta di professionisti italiani e indiani con esperienza diretta sul campo, l'evento offrirà un'analisi integrata dei principali aspetti giuridici, fiscali e operativi che ogni impresa deve considerare prima di accedere al mercato indiano.

Temi chiave trattati

1. **Accesso al mercato indiano: territori, distretti industriali e logistica**
 - Introduzione alla geografia economica dell'India;
 - Distretti produttivi rilevanti per: agrobusiness, packaging machinery, oil & gas, meccanica strumentale;
 - Hub logistici e principali punti di ingresso per merci provenienti dall'Europa.
2. **Strumenti contrattuali per entrare nel mercato**
 - Tipologie di accordi commerciali più utilizzati per vendere in India;
 - Clausole specifiche da adottare per tutelarsi nei rapporti cross-border;
 - Best practice per la protezione del credito, della proprietà intellettuale e per evitare contenziosi.
3. **Forme societarie per operare in India**
 - Panoramica sulle legal entities disponibili (liaison office, branch office, Subsidiary, JV);
 - Scelte strategiche e operative in base al settore e agli obiettivi aziendali;
 - Errori da evitare nella fase costitutiva e gestoria.

4. Aspetti fiscali e doganali

- Incentivi fiscali offerti a livello statale e federale in India;
- Premure in materia di fiscalità internazionale (transfer pricing, CFC, stabili organizzazioni);
- Regimi doganali, export control e certificazioni richieste per specifici settori;
- Stato attuale dei Free Trade Agreements, con focus sul negoziato in corso tra India e UE.

Dettagli

Data: 28 ottobre 2025

Location: Confartigianato Cesena, Via Ilaria Alpi 49, 47522 Cesena (FC)

Formato: Convegno + Aperitivo di Networking

Iscrizione: [CLICCARE QUI](#)

Orario Attività

17:00 – 17:30 → Accoglienza

17:30 – 17:45 → Apertura

17:45 – 19:15 → Panel Discussion

19:15 – 19:30 → Q&A

19:30 – 20:30 → Aperitivo di networking

Relatori

- [Tommaso Fonti](#) – Head of Tax, Customs Law and Global Mobility - Bacciardi Partners
- [Ankur Munjal](#) - Country Director, India – Dezan Shira & Associates

Moderatori

- [Lorenzo Bacciardi](#) – Ceo - Bacciardi Partners
- [Riccardo Benussi](#) - Partner - Dezan Shira & Associate

Ulteriori Informazioni

Contattare l'ufficio Marketing e Comunicazione di Bacciardi Partners

- Simona Pistola – Communication Manager – Bacciardi Partners
s.pistola@bacciardipartners.it
- Riccardo Castronovo – Digital Specialist - Bacciardi Partners
r.castronovo@bacciardipartners.it

Tel: 0721371139