



SPAGNA: un mercato per crescere. Strategie e opportunità per le PMI italiane

Quando:

15 Aprile 2026

Ore: 10.00 - 10.45

workshop introduttivo
seguito da incontri
one-to-one

Dove:

in presenza

c/o la **sede di Forlì**

(Via Punta di Ferro 2/A)

oppure **online**

COSA TRATTEREMO:

Aiuteremo le PMI romagnole a capire le opportunità del mercato spagnolo, le strategie migliori per entrarvi e gli errori da evitare. Attraverso dati, esempi reali e strumenti operativi, le aziende potranno avviare o rafforzare il proprio percorso di internazionalizzazione, con la possibilità di un check-up export personalizzato tramite incontri 1-to-1.

PERCHE' LA SPAGNA

Quella spagnola si conferma tra le economie più dinamiche dell'UE, con una crescita del PIL del 2,6% nel 2025 e una previsione superiore al 2% anche nel 2026, ben oltre la media europea. In un contesto geopolitico instabile (guerre, tensioni energetiche e commerciali), puntare su mercati intra-UE significa ridurre rischi logistici, normativi e finanziari.

OBIETTIVO

Il workshop è pensato per offrire alle PMI romagnole una panoramica chiara e aggiornata sulle reali opportunità presenti nel mercato iberico, sulle strategie più efficaci per accedervi e sugli errori da evitare. Attraverso dati, casi concreti e strumenti operativi, i partecipanti acquisiranno competenze utili per impostare o rafforzare un percorso di internazionalizzazione verso la Spagna, con la possibilità di approfondire la propria situazione aziendale tramite incontri 1-to-1 e un check-up export personalizzato.

A CHI SI RIVOLGE IL WORKSHOP?

Titolari, Imprenditori, Export Manager, Addetti Ufficio Estero, Responsabili e Addetti Commerciali, Responsabili e Addetti Marketing.

PROGRAMMA DEL WORKSHOP

- **L'economia spagnola in breve**
Principali dati macroeconomici e trend settoriali.
- **Perché esportare in Spagna**
Vantaggi competitivi, domanda di prodotti italiani e opportunità per la manifattura.
- **Settori chiave e matching con la manifattura romagnola**
Dove si concentrano le maggiori possibilità di business.
- **Le aree strategiche della Spagna**
Zone più dinamiche per industria, logistica e distribuzione.
- **Strategie di entrata nel mercato**
Modelli di accesso, partnership, distribuzione e approcci operativi efficaci.
- **Errori da evitare**
Le criticità più frequenti delle PMI italiane e come prevenirle.
- **Casi studio**
Esempi concreti di imprese italiane con esperienze di successo.
- **La presenza commerciale senza aprire una sede**
Come operare in Spagna con un "ufficio commerciale" dedicato.

Incontri one-to-one a seguire

IN COSA CONSISTONO GLI INCONTRI ONE-TO-ONE

Gli incontri 1-to-1 rappresentano un'opportunità per approfondire la propria situazione aziendale ed esigenze specifiche, valutare opportunità concrete di sviluppo nel mercato spagnolo e ottenere un check-up export personalizzato.

L'incontro one-to-one si svolgerà in presenza o via web e avrà una durata di circa 45 minuti. Le imprese che si iscriveranno dovranno compilare un apposito modulo preliminare necessario a rendere più efficace l'incontro.

Le aziende iscritte riceveranno l'orario dell'incontro una volta definito l'agendamento a chiusura iscrizioni.

RELATORI

Modera: **Lara Piraccini**, Coordinatrice Servizio Internazionalizzazione di Confindustria Romagna e del servizio Export di Meta.

Intervengono:

Michele Benetta, partner META

Modalità di adesione

La partecipazione al workshop e agli incontri individuali è gratuita per gli associati.

Iscrizione obbligatoria entro il 13 aprile.

Nel modulo di iscrizione si richiede di specificare la modalità di partecipazione (in presenza oppure on line) e di segnalare l'interesse ad effettuare l'incontro individuale.

Verrà data precedenza a chi desidera effettuare il one-to-one in presenza.

[ISCRIZIONI A QUESTO LINK](#)

Per le aziende non associate, il costo di partecipazione è pari a € 100,00 + IVA a persona.

Di seguito, le coordinate per provvedere al pagamento tramite bonifico bancario da effettuarsi, esclusivamente da parte delle tipologie di aziende succitate, presso CREDIT AGRICOLE – CARIPARMA, Codice IBAN: IT 64 F 06230 24293 000030099823, intestato a Assoservizi Romagna Srl. Inviare la ricevuta di pagamento a gbagnolini@confindustriaromagna.it, indicando altresì i dati necessari per la relativa fatturazione (Ragione sociale, indirizzo, Partita Iva).

Il **servizio Export di META**, braccio operativo di Confindustria Romagna, è a disposizione per offrire supporto operativo alle imprese interessate.

Per ulteriori informazioni, le Aziende interessate possono rivolgersi al Servizio Internazionalizzazione:

Lara Piraccini - 0543 727701 - lpiraccini@confindustriaromagna.it