

PROGRAMMA

OVERVIEW AMERICA LATINA: FOCUS BRASILE E MESSICO (4 ore)

Negli ultimi anni l'America Latina ha vissuto grandi trasformazioni, sia in termini di **consolidamento delle istituzioni democratiche** e di **apertura economica**, sia per quanto concerne i processi di integrazione regionale e di **rilancio del dialogo** con l'Europa. La presenza di imprese italiane sta aumentando esponenzialmente e i dati di crescita e stabilità dell'area indicano **il Brasile, il Messico**, e gli altri Paesi del continente sud-americano tra i protagonisti dell'economia globale nei prossimi anni.

La **filiera produttiva dell'edilizia**, soprattutto il settore delle **grandi opere**, è quella che sta dando un contributo positivo alla crescita economica del mercato **brasiliano**. Le opere di mobilità urbana previste per migliorare il sistema delle infrastrutture in vista della Coppa del Mondo di Calcio del 2014 contribuiranno alla crescita del settore.

Il **Messico**, grazie a programmi di investimento infrastrutturali promossi dalla Presidenza Calderon e dall'attuale Governo di Peña Nieto **offre grandi opportunità nel settore delle costruzioni**, intese sia come edilizia che come grandi opere e infrastrutture.

L'incontro presenta una panoramica generale sull'America Latina, focalizzandosi in particolare sui principali paesi di riferimento: Brasile e Messico per poi analizzare, con **taglio business oriented**, le principali variabili connesse all'internazionalizzazione nell'area di riferimento, dalle **opportunità di business** alle **modalità di approccio commerciale e di investimento**.

Tematiche trattate

- Lo scenario di riferimento
- Approfondimento Paese: Brasile e Messico
- Strategie ed opportunità per penetrare il mercato
- Opportunità di business per gli Studi di Progettazione e i professionisti
- Business experience: testimonianza su come operare nel mercato target da parte di soggetti locali

FOCUS CANADA (4 ore)

La posizione strategica del Canada all'interno dei paesi NAFTA, il clima imprenditoriale favorevole ed i numerosi incentivi a sostegno delle industrie manifatturiere, dello sviluppo e dell'innovazione di nuove tecnologie, lo rendono una realtà dinamica per partnership commerciali e investimenti in diversi settori economici.

In Canada, dal 2009, il settore dell'edilizia non residenziale e dell'ingegneria civile sta registrando una significativa espansione. Si prevede che entro il 2015 il mercato relativo alle **infrastrutture** raggiungerà un valore pari a 91 miliardi di €.

L'incontro presenta un quadro aggiornato del contesto macro-economico di riferimento, dalle sfide per il futuro agli accordi commerciali che regolano i regimi preferenziali, per poi analizzare, con taglio **business oriented**, le principali variabili connesse all'internazionalizzazione nell'area di riferimento, dalle opportunità di business, alle modalità di approccio commerciale e di investimento.

Tematiche trattate

- Inquadramento macro-economico
- Strategie per penetrare il mercato
- Opportunità di business per gli studi di progettazione e i professionisti
- Business experience: testimonianza su come operare nel mercato target da parte di soggetti locali

OVERVIEW GOLFO: FOCUS EAU E QATAR (4 ORE)

I Paesi del Golfo continuano a far registrare importanti segnali di crescita grazie alla creazione di nuovi importanti progetti di costruzioni sia a livello residenziale che commerciale.

Per l'Italia **gli Emirati Arabi Uniti** rappresentano da diversi anni il **principale mercato di sbocco** per le nostre esportazioni verso l'intero mondo arabo. Dopo la crisi finanziaria che aveva colpito Dubai nel biennio 2009/10, l'interscambio commerciale tra Italia ed EAU ha ripreso a crescere a ritmo sostenuto a partire dal 2011.

Gli EAU così come altri Paesi del Golfo, quali il **Qatar** stanno investendo molto in infrastrutture e opere civili: ricezione turistica, ospedali, teatri etc.

L'incontro presenta una panoramica generale sui paesi del Golfo, focalizzandosi in particolare sui principali paesi di riferimento: Emirati Arabi Uniti e Qatar, per poi analizzare, con taglio **business oriented**, le principali variabili

connesse all'internazionalizzazione nell'area di riferimento, dalle strategie e strumenti per presidiare i mercati esteri, alle **opportunità di business e modalità di approccio commerciale e di investimento.**

Tematiche trattate

- Lo scenario di riferimento
- Approfondimento paese: **Emirati Arabi Uniti e Qatar**
- Strategie ed opportunità per penetrare il mercato
- Opportunità di business per gli studi di progettazione e i professionisti
- Business experience: testimonianza su come operare nel mercato target da parte di soggetti locali

FOCUS TURCHIA (4 ORE)

Con una popolazione di circa 75 milioni di abitanti, in Europa inferiore solo alla Germania, la Turchia registra da anni ritmi di crescita sostenuti. Nel biennio 2010-11, il PIL del paese è aumentato mediamente di quasi il 9% all'anno e **l'apertura agli scambi internazionali è più che triplicata nel corso dell'ultimo decennio**, grazie anche **all'unione doganale con l'Unione Europea**, in vigore dal 1996. Gli Investimenti diretti italiani, favoriti dagli incentivi fiscali e dai numerosi strumenti di sostegno agli investimenti di cui il Paese dispone, contano più di 1.000 imprese attive nel Paese, con un incremento del 60% nel 2012 rispetto all'anno precedente.

Da mera piattaforma produttiva a basso costo, la Turchia si è radicalmente evoluta confermandosi un **mercato di riferimento per il made in Italy e un ponte verso l'Europa e il Medio Oriente**. Il settore delle **infrastrutture** è altamente **dinamico e ricco di opportunità**, anche grazie agli ambiziosi obiettivi che il Governo turco si è posto in vista centenario della Repubblica turca nel 2023, anno in cui la Turchia aspira a collocarsi tra le prime 10 economie del mondo.

L'incontro presenta un quadro aggiornato del contesto macroeconomico di riferimento soffermandosi sulle prospettive che caratterizzano le relazioni tra Italia e Turchia e sugli accordi commerciali che regolano i regimi preferenziali, per poi analizzare, con taglio **business oriented**, le principali variabili connesse all'internazionalizzazione nell'area di riferimento, dalle strategie e strumenti per presidiare i mercati esteri alle opportunità di business, e modalità di approccio commerciale e di investimento.

Tematiche trattate

- Inquadramento macro-economico
- Strategie per penetrare il mercato
- Opportunità di business per gli studi di progettazione e i professionisti

FOCUS SINGAPORE (4 ORE)

Singapore, il cui grado di **apertura al commercio è massimo**, è costantemente schierato in prima linea a favore della massima liberalizzazione dei rapporti commerciali in ambito OMC (Organismo Mondiale del Commercio).

Singapore si colloca fra i più avanzati centri economici, finanziari e commerciali a livello mondiale, in quanto caratterizzato da un altissimo livello dei servizi, modernissime infrastrutture, un sistema bancario e creditizio all'avanguardia.

I dati del primo trimestre del 2012, rispetto a quelli dello stesso periodo dell'anno precedente (fonte: Unipol – Banca), evidenziano in generale una ripresa dell'economia dovuta principalmente alla **forte ripresa del settore delle costruzioni**, la quale è riconducibile sia alla realizzazione di progetti pubblici che alla ripresa delle costruzioni residenziali.

L'incontro presenta un quadro aggiornato del contesto macroeconomico, per poi analizzare con **taglio business oriented**, le principali variabili connesse all'internazionalizzazione nell'area di riferimento, dalle strategie e strumenti per presidiare i mercati esteri, alle opportunità di business e modalità di approccio commerciale e di investimento.

Tematiche trattate:

- Inquadramento macro-economico
- Strategie per penetrare il mercato
- Opportunità di business per gli studi di progettazione e i professionisti

IL CORPO DOCENTE

Overview America Latina Focus Brasile e Messico: 18 settembre 13 dalle ore 14.30-18.30

Docente: **Prof. Michele Le Noci**, laureato in Giurisprudenza in Italia. Consulente in direzione ed organizzazione aziendale per l'internazionalizzazione delle PMI e formatore nelle aree export, organizzazione aziendale e modern tecnologie applicate alle PMI. Si occupa delle problematiche commerciali/marketing per l'estero, organizzazione ufficio export, ricerca partners commerciali esteri, ottimizzazione fiere, Business Plan e Piani di Marketing export. Segue in modo particolare i mercati di lingua spagnola (Spagna/America Latina).

Focus Turchia: 25 settembre 13 dalle ore 9.30 alle ore 13.30

Docente: **Avv. Carlo Sinatra**, General Counsel all'interno di importanti Gruppi quali Pirelli, Solvay, Eni e Falck, e Of Counsel dello Studio Lombardi Molinari e Associati, nelle quali ha maturato una esperienza più che ventiquennale nei settori energia, project financing e finanziario in generale, private equity, infrastrutture, corporate, contrattualistica internazionale riferita a importanti progetti *cross border*. Ha fondato lo Studio legale Sinatra nel 2010. Carlo Sinatra è membro dell'International Bar Association, nella quale svolge un ruolo attivo nell'ambito dei Comitati Energia, Oil and gas, Finanza e Project Financing, Construction.

Overview Golfo: Focus EAU e Qatar 2 ottobre 13 dalle ore 9.30 alle ore 13.30

Docente: **John Shehata**, Coordinatore NIBI del Focus Mediterraneo e Medioriente.

Avvocato iscritto all'Ordine di Venezia, ha partecipato al Master in International Health Care Management presso SDA Bocconi. Specializzato in diritto civile e commerciale, nazionale ed internazionale, cura principalmente i rapporti fra imprenditori italiani e società aventi sede nel Nord Africa e nei paesi del Golfo. Assiste il Consolato Generale della Repubblica Araba d'Egitto quale consulente legale ed è il delegato dell'Egitto alla Conferenza dei Popoli per EXPO 2015.

Focus Canada 9 ottobre 13 dalle ore 14.30-18.30

Docente: **Avv. Carlo Sinatra** (vedi focus Turchia)

Focus Singapore: 16 ottobre 13 dalle ore 9.30 alle ore 13.30

Docente: **Avv. Federico Vasoli**

Avvocato in Milano e ammesso al Ministero della Giustizia vietnamita come avvocato straniero ad Hanoi, è socio dello studio legale associato de Masi Taddei Vasoli e of counsel dello studio legale Negri – Clementi. Assiste società italiane e straniere nelle loro operazioni di internazionalizzazione (in particolare in Estremo e Medio Oriente, con esperienza soprattutto in Cina, Vietnam e Singapore), fusione, costituzione di società, conclusione di contratti, tutela della proprietà intellettuale, recupero crediti in Italia e all'estero e risoluzione delle controversie.



CAMERA DI
COMMERCIO
MILANO



PROMOS