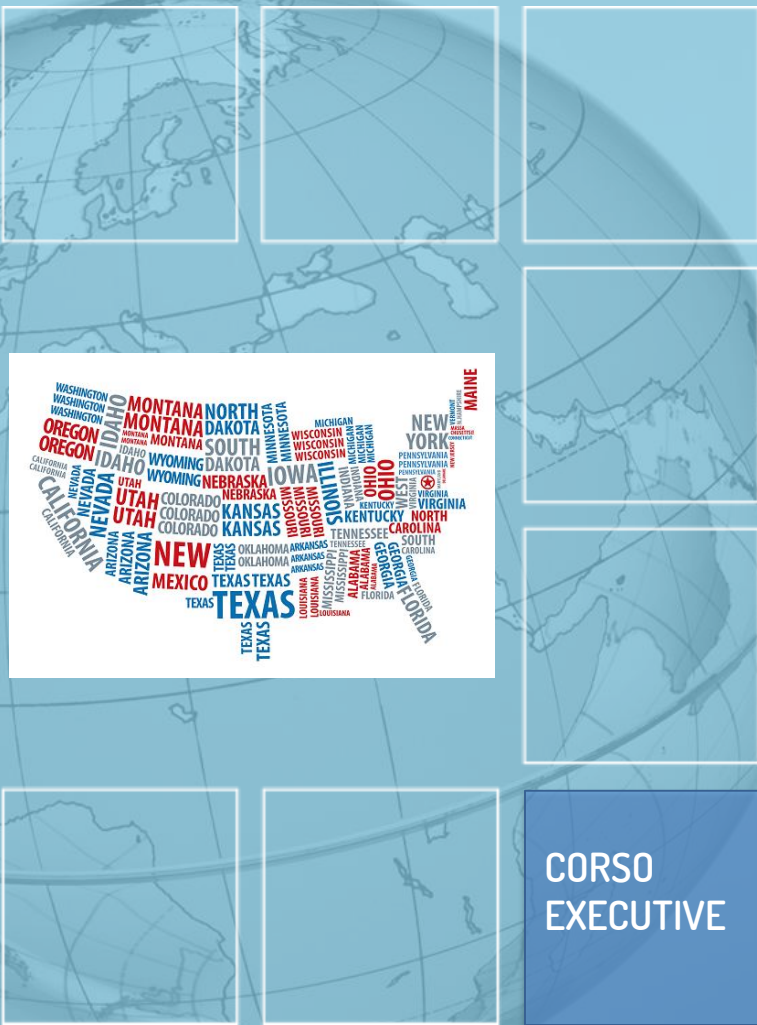


NIBI

NUOVI MERCATI.
FORMAZIONE D'IMPRESA



Business Focus USA

Fare business nell'era di Trump nel più grande mercato del mondo
Milano, 18 ottobre 2018



PROMOS

internazionalizzazione
e attrazione investimenti



BUSINESS IN USA

Per le imprese italiane, gli Stati Uniti d'America rappresentano un target indiscusso non solo in termini di **dimensione del mercato** ma anche in forza della loro **visibilità a livello internazionale**. Gli Stati Uniti, con una quota del 8,8% (2017), sono il terzo mercato di sbocco per le merci italiane.

L'economia degli Stati Uniti è la più grande al mondo. Gli USA hanno accordi di libero scambio con 17 Paesi ed i loro investimenti provenienti dall'estero superano i 2.300 miliardi di dollari.

L'alto livello educativo e la **preparazione della forza lavoro** sono determinati non solo dall'elevatissimo livello delle attività di ricerca e sviluppo ma anche dall'attività delle istituzioni scolastiche locali che sono in grado di preparare professionalmente le risorse anche in base alle necessità degli investitori.

Gli Stati Uniti sono inoltre un **prospero mercato di consumo**, con una popolazione di oltre 310 milioni di abitanti e un prodotto interno lordo pro-capite di oltre 50.000 dollari USA.

La prospettiva di un possibile accordo tra USA e UE per una maggiore integrazione dei rispettivi mercati rappresenta un tassello di importanza cruciale.

Le **crescenti tensioni geopolitiche** e il nuovo **protezionismo** da un lato, i **piani di investimento del Presidente Trump** e un **mercato maturo con molta liquidità disponibile** dall'altro, richiedono una strategia di sviluppo aziendale mirata e di lungo termine..

Non ultimo, gli Stati Uniti hanno un **sistema regolamentare e legale che consente ampia libertà operativa** agli investitori esteri. Gli investimenti stranieri negli Stati Uniti godono di un sistema aperto, trasparente e non discriminatorio per cui le aziende locali e quelle estere sono soggette allo stesso livello di trattamento.

In questo contesto, il Corso Executive **Business in USA** mira a **formare professionisti in grado di operare in modo efficace nell'Area**.

I docenti selezionati sono tra i massimi esperti delle tematiche affrontate, provenienti dal mondo accademico, professionale e istituzionale.

In collaborazione con:





OBIETTIVI

Il Corso, **alla luce delle nuove politiche dell'Amministrazione Trump**, mira a fornire alle aziende un **aggiornamento del contesto economico e giuridico-fiscale** in cui opera chi intende affacciarsi o sviluppare il proprio business sul mercato statunitense.

Durante il corso, vengono analizzate le tendenze del commercio internazionale, la regionalizzazione dei paesi, le opportunità e i rischi derivanti dall'effetto dell'era Trump, per permettere alle aziende di adottare le più **efficaci modalità di approccio strategico al mercato**.

Si cercherà di comprendere come le politiche dell'amministrazione Trump e le contromisure adottate dagli altri Paesi giochino un ruolo fondamentale per l'andamento delle nostre esportazioni in USA e quali siano le nuove regole per poter operare in modo efficace sul territorio americano.

DESTINATARI

Il Corso si rivolge a professionisti che desiderino aggiornarsi e acquisire competenze specifiche sull'area di riferimento. In particolare: **imprenditori** e tutte quelle **figure manageriali** che, all'interno delle piccole e medie aziende, siano direttamente o indirettamente coinvolti nelle scelte strategiche dell'azienda, **professionisti** che accompagnino le imprese nei processi di internazionalizzazione.

METODO

L'approccio didattico prevede che le tematiche vengano affrontate in un'ottica **business oriented** fornendo indicazioni operative sulle strategie di approccio al mercato e sulle potenzialità di sviluppo, sia in termini di investimenti diretti che di export.

CONTENUTI

Il programma didattico, della durata di 8 ore, mira ad approfondire i necessari aspetti relativi ai processi di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese negli Stati Uniti d'America.



PROGRAMMA



GIOVEDÌ 18 OTTOBRE
Mattino: 9.30- 13.30
Pomeriggio: 14.30-18.30

Analisi del contesto e Tendenze

- Il contesto del commercio internazionale: evoluzione storica e overview attuale, aree emergenti
- Globalizzazione e regionalizzazione delle economie: verso un nuovo protezionismo?
- Rischio Paese e Rischio Terrorismo
- Politica di Trump ed effetti
- Ruolo e posizione della Federazione Russa
- Ruolo e posizione della Cina

Compliance

- I rischi nel commercio internazionale e la loro gestione:
 - le barriere tariffarie: ruolo, dinamiche ed effetti
 - il tema dell'export compliance: dogane, sanzioni, antireciclaggio, dual use e Convenzione di Washington

Sistema giuridico-fiscale degli USA

- Contrattualistica
- Vendita diretta con intermediari
- Clausole per la tutela dell'operatore italiano
- I principali aspetti della fiscalità in USA
- Stati a fiscalità privilegiata



PROFILO DOCENTI

I docenti selezionati sono professionisti altamente qualificati che vantano una consolidata esperienza nella formazione executive.

Roberto CORCIULO

Docente NIBI nell'ambito del Business Focus USA e di alti corsi executive

E' presidente e senior consultant di IC&Partners, società di consulenza per l'internazionalizzazione d'impresa, di cui è fondatore nel 1997. Laureato in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Trieste, dottore commercialista e revisore contabile, si è specializzato in consulenza per l'internazionalizzazione d'impresa, pianificazione fiscale e legale internazionale. E' Certified Management Consultant, CMC ed Export Compliance Officer.

Ha iniziato negli anni '90 ad occuparsi di tematiche di internazionalizzazione, aprendo le prime sedi estere di IC&Partners nel Centro Est Europa, per poi espandersi nei paesi dell'area Balcanica, in Cina, Federazione Russa, Brasile, Stati Uniti, India e Messico. Svolge abitualmente attività di alta formazione presso istituzioni, enti pubblici e privati e università in Italia e all'estero, interviene in seminari e convegni sui temi dei processi di internazionalizzazione e degli investimenti esteri nei paesi nell'Europa Centro Orientale e in Russia.

Daniele LORENZINI

Docente NIBI in contrattualistica e fiscalità internazionale ed esperto di diversi mercati esteri tra cui quello statunitense e canadese.

Dottore commercialista e Revisore legale.

Fondatore C.E.O. della Lorenzini & Partners, società di consulenza ed assistenza per piccole e medie imprese, grandi gruppi societari.

E' specializzato in materia di dogane ed operazioni IntraCEE, finanziamenti all'internazionalizzazione, internazionalizzazione d'impresa, export e commercio internazionale





Informazioni e iscrizioni (max 25 posti)

STANDARD

220,00 euro + IVA

Corso Executive di 8 ore

PROMOZIONE *

187,00 euro + IVA

Sconto Early booking – 15%

**contributo attivo per iscrizioni formalizzate entro il 21 settembre 2018*

Promozione limitata fino a esaurimento posti

La partecipazione al Corso è finanziabile tramite i Fondi Paritetici Interprofessionali.

Il corso si svolge a Milano, presso le aule NIBI (Palazzo Turati) in Via Meravigli, 7.

NIBI

NUOVI MERCATI.
FORMAZIONE D'IMPRESA

Certificato da:



Promosso da:



PROMOS

internazionalizzazione
e attrazione investimenti



CAMERA DI
COMMERCIO
MILANO
MONZABRIANZA
LODI

Membro di:

ASFOR
SOCIO AGGREGATO

Riconosciuto da:



Per informazioni e adesioni, contattare:
NIBI - via Meravigli 7 - 20123 Milano
Tel 02 851 5.5219-5137 - Fax 02 851 552 27
nibi@mi.camcom.it - www.nibi-milano.it