

Seminario internazionale di formazione specialistica

LA PENETRAZIONE DEI MERCATI NORDAMERICANI
tra politiche protezionistiche di Trump e opportunità offerte dall'Accordo CETA
come raggiungere il mercato degli USA e del Messico passando per il Canada

Camera di Commercio della Romagna, sede di Forlì, Corso della Repubblica n. 5

29 maggio 2018 orario 9.00 – 13.30; 14.30 – 17.30

PRESENTAZIONE

Il mercato nordamericano (USA – Messico – Canada) rappresenta il mercato di sbocco più potenziale per i prodotti italiani.

Il mercato nordamericano è connotato, tuttavia, da notevoli criticità e per di più le imprese italiane ed europee, che si apprestano a gestire l'esportazione di prodotti e l'invio temporaneo di lavoratori e professionisti negli Stati Uniti d'America, dovranno a breve affrontare le nuove politiche protezionistiche trumpiste che introducono barriere daziarie e non daziarie alle importazioni e adottano misure restrittive all'immigrazione.

Le imprese italiane ed europee riusciranno, invece, più facilmente a presidiare i mercati nordamericani, qualora si avvalgano delle agevolazioni previste dai trattati Canada, USA e Messico e soprattutto dall'Accordo CETA. Le disposizioni dell'Accordo CETA permettono, infatti, di presidiare e coprire il territorio USA utilizzando il Canada come porto/hub strategico per penetrare il mercato nordamericano, evitando e aggirando le notevoli difficoltà connesse con un approccio diretto al mercato e al territorio USA, con la possibilità ulteriore di raggiungere il Messico.

Il **CETA** ("Comprehensive Economic and Trade Agreement") è un **accordo economico commerciale globale** stipulato fra l'Unione Europea e il Canada, finalizzato a favorire il libero scambio di prodotti e servizi e a facilitare gli operatori economici UE **nell'accesso al mercato canadese e nordamericano**, i cui principali vantaggi consistono in:

- a) **eliminazione della quasi totalità dei dazi doganali canadesi** in entrata;
- b) in particolare, **esenzione da dazio per il 92% delle tipologie di prodotti agricoli e alimentari** esportati in Canada;
- c) **semplificazione della certificazione di origine preferenziale europea** dei prodotti esportati in Canada;
- d) **riconoscimento delle indicazioni geografiche europee per i prodotti tipici (IGP-DOP) e protezione degli stessi dalla contraffazione;**
- e) **accettazione in reciprocità dei certificati di conformità dei prodotti** ("conformity assessment certificates") con conseguenti **facilitazioni e risparmi per le imprese italiane ed europee che esportano verso il Canada;**
- f) **ammissione delle imprese italiane ed europee a partecipare alle gare d'appalto pubbliche in Canada** per la fornitura di beni e servizi **a tutti i livelli**: federale, provinciale e comunale;

- g) **ammissione delle imprese italiane ed europee alla prestazione nel mercato canadese dei servizi al business**, con particolare riferimento ai servizi di engineering e ai servizi applicati alle tecnologie, oltreché ai servizi in ambito marittimo, ambientale, delle telecomunicazioni e della finanza; settori a favore dei quali il Canada ha costituito notevoli e rilevanti incentivi al fine di attrarre nuove tecnologie e nuovi talenti;
- h) **facilitazioni all'ingresso e al soggiorno temporaneo in Canada di cittadini italiani ed europei per la prestazione di attività lavorativa e professionale.**

Il Seminario avrà un taglio estremamente pratico e verrà dato ampio spazio al dibattito e alle risposte a domande dei partecipanti.

Verrà riservato l'intero pomeriggio agli incontri one-to-one con i relatori esteri per approfondimenti sulle soluzioni strategiche di penetrazione dei mercati nordamericani. Le aziende interessate sono invitate a **prenotarsi in fase di iscrizione**. Ogni incontro avrà una durata di circa 20 minuti; le agende verranno redatte in base all'ordine delle iscrizioni on line e ad ogni azienda prenotata verrà comunicato, in tempo utile, l'orario del proprio incontro.

I relatori sono professionisti con una lunga e consolidata esperienza internazionale, oltreché avvocati internazionalisti provenienti da prestigiosi studi legali d'affari, rispettivamente, del Canada, degli Stati Uniti d'America e del Messico. Gli avvocati internazionalisti esporranno in lingua inglese e il coordinatore Avv. Lorenzo Bacciardi opererà la traslazione dei contenuti in lingua italiana.

La partecipazione è libera e gratuita.

PROGRAMMA

Ore 9:00 - Registrazione dei partecipanti

Ore 9:30 - Apertura dei lavori

Avv. Enzo Bacciardi – *Bacciardi and Partners*
Saluti introduttivi e apertura dei lavori

Avv. Lorenzo Bacciardi – *Bacciardi and Partners* – Coordinatore
Illustrazione dei temi seminariali e coordinamento degli interventi dei relatori e del dibattito con i partecipanti

RELATORI:

Isabella Bertani – *RSM Canada LLP* (Canada)

Tony Romano - *RSM USA LLP* (USA)

Principali criticità contrattuali, societarie e fiscali connesse con la gestione di transazioni commerciali e societarie in Canada e negli Stati Uniti d'America.

Stephen W. Green – Studio Legale *Green and Spiegel* (Canada)

Cristina Guida – Studio Legale *Green and Spiegel* (Canada)

Jonathan A. Grode – Studio Legale *Green and Spiegel* (USA)

Tipologie di visti d'ingresso e permessi di soggiorno e conseguenti formalità da espletare per richiedere ed ottenere, a favore di imprenditori, dirigenti o personale comunitario, i necessari titoli di ingresso e di soggiorno per la gestione di affari in Canada, negli Stati Uniti d'America e in Messico.

Ore 13:30 – Pausa Pranzo

Ore 14:30 - Incontri one-to-one con i relatori

Ore 17:30 - Chiusura dei lavori

PROFILI DEI RELATORI:

- **Avv. Enzo Bacciardi**, senior partner dello Studio Legale Bacciardi and Partners, specializzato in diritto del commercio internazionale e contenzioso internazionale, giudiziale e arbitrale;
- **Avv. Lorenzo Bacciardi, LL.M.**, managing partner dello Studio Legale Bacciardi and Partners, specializzato in diritto societario internazionale, M&A e operazioni straordinarie d'impresa, diritto dell'espatrio/impatrio di lavoratori e fiscalità internazionale;
- **Ms. Isabella Bertani, BBA, FCPA, FCA, MBA**, partner presso RSM Canada LLP di Toronto, Ontario - Canada, specializzata in consulenza societaria e fiscale in Canada;
- **Mr. Tony Romano**, partner presso RSM USA LLP, specializzato in consulenza societaria e fiscale in USA;
- **Mr. Stephen W. Green, B.A., LL.B., C.S.**, senior partner dello Studio Legale Green and Spiegel con sedi in Canada e USA, specializzato in diritto dell'immigrazione e diritto dell'espatrio/impatrio di lavoratori;
- **Ms. Cristina Guida, J.D.**, collaboratrice dello Studio Legale Green and Spiegel con sedi in Canada e USA, specializzata in diritto dell'immigrazione e diritto dell'espatrio/impatrio di lavoratori.
- **Mr. Jonathan A. Grode, Esq.**, partner dello Studio Legale Green and Spiegel, sede di Philadelphia, USA, specializzato in diritto dell'immigrazione e diritto dell'espatrio/impatrio di lavoratori negli Stati Uniti.

PER INFORMAZIONI

Camera di Commercio della Romagna

Ufficio Estero

Federica Cardelli

E-Mail: esterofc@romagna.camcom.it

Fax: 0543-713544

Tel: 0543-713475