



WEBINAR

STRATEGIE D'INGRESSO NEL MERCATO CANADESE: BEST PRACTICE

Continuano gli appuntamenti Gruppo BPER rivolti al mondo delle imprese, per conoscere e approfondire insieme la proposta di servizi distintivi ed innovativi messi a disposizione di imprese e imprenditori.

Il prossimo appuntamento si terrà martedì 18 MAGGIO dalle 16:00 alle 17:15.

Ogni giorno le imprese sono chiamate a confrontarsi con le prospettive offerte dai mercati internazionali, in un'ottica di crescenti opportunità, abbinate a conseguenti complessità. Il Canada rappresenta un mercato di grande interesse e prospettive per il Made in Italy, in cui è importante saper gestire correttamente il rapporto con potenziali partner, avendo un'adeguata conoscenza del mercato, dell'operatività del business, delle norme che regolamentano gli scambi.

Il Canada è un Paese a reddito elevato, ricco di materie prime e con una importante base industriale e un PIL in continua crescita. Il Paese ha una fitta rete di accordi di libero scambio, in particolare il CETA - "Comprehensive Economic and Trade Agreement" con l'Unione Europea. L'accordo oltre alla liberalizzazione pressoché totale delle linee tariffarie, prevede misure quali l'apertura degli appalti pubblici canadesi alle imprese europee, la protezione di una serie di indicazioni geografiche, l'agevolazione degli spostamenti dei lavoratori ed un trattamento privilegiato in materia di investimenti.

La pandemia Covid-19 anche per il Canada ha avuto un impatto sul sistema economico e produttivo e sulle esigenze di consumo; stanno emergendo nuove opportunità, ma anche nuovi vincoli di cui le imprese devono essere consapevoli per affrontare al meglio il mercato.

L'incontro si propone di fornire suggerimenti pratici sulle opportunità del business locale, nonché un aggiornamento delle conoscenze in materia legale per operare con successo in questa interessante area geografica.

PROGRAMMA:

16:00 - 16:10 | Saluti istituzionali Gruppo BPER

16:10 - 16:50 | Presentazione "Québec: porta d'ingresso al mercato Nord Americano"

Avv. Giuseppe Squillaci – Co-Founder of SCLN Law Firm

Presentazione del Progetto

Avv. Angelo Chiuchiarelli – Partner of SCLN Law Firm

"Canada e Nord America: opportunità di crescita per le imprese italiane"

Avv. Debora Valente - Partner of SCLN Law Firm

"Strategie per approcciare con successo il mercato nord americano"

17:00 - 17:15 | Q&A

La partecipazione è gratuita, [clicca qui](#) per registrarti.

Alla fine del WEBINAR sarà possibile ricevere le presentazioni utilizzate e compilare il questionario per ricevere assistenza o attivare dei B2B con i consulenti con i consulenti esteri.