

## DATE E ORARI DEI CORSI

Giovedì 27 giugno, giovedì 4 luglio  
Mattina: 9,30 – 13,00  
Pomeriggio: 14,00 – 18,00

## SEDE

Unioncamere Emilia-Romagna  
Viale Aldo Moro, 62 – Bologna

## MODALITÀ DI ISCRIZIONE

L'iscrizione deve essere effettuata compilando e inviando la cedola di iscrizione via fax (059.208520) o e-mail ([promec@mo.camcom.it](mailto:promec@mo.camcom.it)) entro giovedì 20 giugno p.v.

## QUOTA DI ISCRIZIONE

**€ 240,00 + IVA (21%)**

La quota comprende: materiale didattico, coffee break, pranzi di lavoro e rilascio dell'attestato di partecipazione.

## AGEVOLAZIONI

**Sconto del 10%** per iscrizioni di più partecipanti per la stessa azienda.

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

La comunicazione definitiva di conferma del Mini-Master sarà effettuata al raggiungimento del numero minimo di iscrizioni.

Il pagamento deve essere effettuato tramite bonifico bancario esclusivamente dopo il ricevimento della fattura.

Una volta confermato il corso, l'iscrizione viene considerata vincolante. Nessun rimborso potrà pertanto essere richiesto a PROMEC in caso di mancata partecipazione.

## PER ULTERIORI INFORMAZIONI:

Franco Lauro Di Marzio Tel. 059 208359  
Anna Bevilacqua Tel. 059 208560

Sito: [www.promecmodena.it](http://www.promecmodena.it)  
E Mail: [promec@mo.camcom.it](mailto:promec@mo.camcom.it)

## PARTECIPANTE:

Nome e Cognome

.....

Azienda/Ente .....

Tel.....Fax.....

E-mail.....

## ESTREMI PER LA FATTURAZIONE:

Azienda.....

Via.....

CAP ..... Città.....

CF.....

P.IVA.....

Tel.....Fax .....

**Quota di iscrizione: € ..... + IVA (21%)**

Ai sensi dell'art. 13 D.Lgs 196/2003 acconsento al trattamento dei dati secondo le finalità e le modalità descritte nell'informativa sulla privacy disponibile sul sito [www.promecmodena.it](http://www.promecmodena.it)

**SI**

**NO**

PROMEC si riserva il diritto di annullare o modificare la data di inizio del corso dandone tempestiva comunicazione al partecipante.

**Nota bene:** il corso si intende confermato al raggiungimento del numero minimo di iscrizioni.

Timbro e firma



Mini-Master per l'internazionalizzazione

## VIETNAM

Una piattaforma per competere in Asia



**Bologna – 27 giugno e 4 luglio 2013**

IN COLLABORAZIONE CON



AMBASCIATA DELLA REPUBBLICA SOCIALISTA  
DEL VIETNAM IN ITALIA

## VIETNAM

### Una piattaforma per competere in Asia



Due giornate di immersione full time nella realtà economica del Vietnam per presentare le opportunità che il Paese può offrire alle aziende italiane intenzionate ad affrontare i mercati asiatici. Un'economia in forte crescita che ha bisogno di un apporto di tecnologia e know how ma anche una base produttiva con costi più bassi della Cina e degli altri Paesi del Far East. Il tema verrà affrontato con un ampio ricorso al contributo delle aziende che hanno già iniziato a operare nel Paese e mettendo a fuoco - con il contributo dei maggiori esperti italiani di Vietnam e di autorevoli esponenti locali - gli aspetti operativi per avere successo.

**Destinatari:** Imprenditori, export manager e responsabili attività estero

#### PROGRAMMA

27 giugno 2013

##### Modulo 1: L'APPROCCIO AL MERCATO

**Coordinatore:** Massimo di Nola, Radiocor Il Sole 24 ore

**Relatori:**

- Alberto Vettoretti, Dezan Shira e associati
- Pham Hoang Hai, Responsabile Desk Vietnam in Emilia-Romagna e Segretario Generale della Camera di commercio italiana in Vietnam,
- Maily Anna Maria Nguyen, Unioncamere Emilia-Romagna.

##### 1) I motori della crescita:

- La 'piattaforma Vietnam' delle multinazionali in Asia: industria meccanica, tessile, elettronica, industria calzaturiera e del mobile
- Il boom edilizio e la sfida delle infrastrutture

- Classe media e nuovi consumi

##### 2) Le opportunità per le imprese italiane

- Fornitura di tecnologie: meccanica strumentale, agroindustria e trasformazione alimentare, materiali e industria delle costruzioni.
- Accesso ai canali retail: filiera moda e sistema persona, prodotti alimentari, filiera arredo

**Testimonianze:** Lorenzo Angeloni, ambasciatore d'Italia a Hanoi, Nguyen Hoang Long, ambasciatore del Vietnam in Italia

**Business Experiences:** Bonfiglioli, Perfetti, Merloni

##### 3) La geografia dello sviluppo

- Le grandi aree metropolitane, i parchi e distretti industriali, la localizzazione ottimale dell'attività

**Business Experiences:** Carvico, Datalogic

##### 4) Strategie di ingresso sul mercato

- I costi di insediamento
- Partnership e joint venture
- Costruzione di reti commerciali

##### 5) Una piattaforma per operare in Asia

- Gli accordi di libero scambio Asean: un mercato di 600 milioni di consumatori
- Dal Vietnam verso Cina, Giappone, Corea del Sud

##### 6) Business Relations

- Aziende private e grandi 'player' statali
- Come creare un rapporto di fiducia con le controparti vietnamite
- Gli errori da evitare

**Testimonianze:** Mai Huu Tin, chairmen Unigroup, presidente dell'associazione Giovani Imprenditori e deputato dell'Assemblea Nazionale vietnamita, Bruna Santarelli direttore Agenzia ICE di Ho Chi Minh City, Claudio Dordi, università Bocconi, direttore EU-Vietnam, Mutrap III Program

**Business Experiences:** Piaggio

4 luglio 2013

##### Modulo 2: GLI STRUMENTI PER OPERARE

**Coordinatore:** Massimo di Nola, Radiocor Il Sole 24 ore

**Relatori:**

- Massimo di Nola, Radiocor Il Sole 24 ore,
- Rosario Di Maggio, Dezan Shira e associati
- Fulvio Liberatore Easyfrontier,
- Alessandro Arletti partner (studio Arletti&Partners)

##### 1) SOCIETÀ E FISCO

- Entità giuridiche per operare in Vietnam: vantaggi/svantaggi dei diversi veicoli societari, adempimenti, costi
- Tassazione societaria e sulle persone fisiche
- Accordi e accorgimenti su doppia imposizione

##### 2) GESTIONE DEL PERSONALE

- Costo del lavoro in Vietnam e confronti con Cina e Asia. Manager e tecnici: reperibilità, remunerazione e politiche di retention.
- Personale espatriato: permessi di lavoro, costi e gestione contributiva.

##### 3) PAGAMENTI, CREDITO E VALUTA

- Il sistema bancario vietnamita.
- Apertura di conti.
- Operazioni in valuta e tasso di cambio.
- Credito commerciale e gestione operazioni import export.
- Rischio Paese e rischi di controparte commerciale

##### 4) DOGANE TRASPORTI E LOGISTICA

- Tariffe e operazioni in dogana.
- I porti vietnamiti e i collegamenti internazionali.
- I trasporti interni: costi, tempi.

##### 5) LE ORGANIZZAZIONI DI SUPPORTO

Presentazione dei servizi di supporto alle imprese delle seguenti istituzioni: Camere di commercio dell'Emilia-Romagna, PROMEC Azienda Speciale CCIAA Modena, SIDI Azienda Speciale CCIAA Ravenna, Ambasciata d'Italia a Hanoi, Ambasciata del Vietnam a Roma, Camera di Commercio italiana in Vietnam, Ufficio ICE di Ho chi Minh City, desk Vietnam attivato presso l'Unioncamere Emilia-Romagna