

**"PROMOZIONE E CERTIFICAZIONE DI CONFORMITA'  
HALAL: UN CORRETTO APPROCCIO NEL MONDO  
ISLAMICO DELL'ECCELLENZA DEL MADE IN ITALY"**



**CORSO EXECUTIVE  
DI INTRODUZIONE AI MERCATI ISLAMICI**

**BOLOGNA, 6 LUGLIO 2016**

**Sala Ariosto-Galvani – Unioncamere Emilia-Romagna  
V.le Aldo Moro, 62 - Bologna**

## «INTRODUZIONE AI MERCATI ISLAMICI»

### Perché intraprendere questa scelta strategica

Nel mondo la professione di fede islamica accomuna oltre 1,6 miliardi di individui. In Italia ci sono oltre 2 milioni di consumatori musulmani, in Europa circa 31 milioni, e rappresentano un mercato potenziale di oltre 50 miliardi di euro di particolare interesse per le imprese.

I precetti della legge islamica regolano ogni aspetto della vita, prescrivendo regole precise anche per il consumo di beni e servizi. Il consumatore musulmano, dunque, chiede ed acquista prodotti che siano halal, vale a dire prodotti qualificati in un'ottica giuridico-religiosa come leciti per il fedele, che devono essere sviluppati secondo dettami ben definiti e soprattutto certificati da un'autorità islamica che li riconosca, appunto, come halal.

L'ottenimento della certificazione halal è peraltro requisito doganale imprescindibile per l'esportazione di alcuni generi alimentari (in special modo per le carni) e la loro commercializzazione in paesi di fede islamica. La certificazione halal, che, come accennato, qualifica la liceità del processo produttivo del bene (dalla fase di approvvigionamento di materie prime fino al confezionamento e al trasporto), e si presenta perciò come strumento fondamentale al servizio delle aziende al fine di consentire l'incremento delle esportazioni verso il mondo musulmano.

Halal Italia, partner del progetto, è un ente italiano di certificazione volontaria che garantisce il rispetto e la conformità alle regole islamiche di liceità (halal), nei settori individuati, per i prodotti di eccellenza del made in Italy.

In questo contesto, il corso executive "Islamic world: business culture, marketing e certificazione halal" rappresenta la prima fase operativa del progetto "PROMOZIONE E CERTIFICAZIONE DI CONFORMITA' HALAL: UN CORRETTO APPROCCIO NEL MONDO ISLAMICO DELL'ECCELLENZA DEL MADE IN ITALY", promosso dall'Unione Regionale delle Camere di commercio dell'Emilia-Romagna e il sistema camerale regionale, con il co-finanziamento della Regione Emilia-Romagna e d'intesa con Unioncamere Lombardia. Il corso mira a dare gli strumenti all'impresa che intendono operare in mercati, vicini geograficamente ma culturalmente complessi, per potere approcciare in maniera più consapevole tali mercati.

Il corso tenterà dunque di fornire elementi introduttivi per la comprensione di principi di base della finanza islamica, con un excursus sui singoli strumenti finanziari a disposizione dell'Islamic banking e, provando a chiarire, al contempo, alcune specificità del marketing nel mondo islamico.

Il corso si avvarrà inoltre di docenti selezionati tra i massimi esperti delle tematiche che si affronteranno e che vantano, tra l'altro, una consolidata esperienza nella formazione executive.

## Programma

ore 9.00-09.15	Registrazione dei partecipanti
ore 9.15-09.30	Saluti introduttivi
ore 9.30-13.30	<p>Scenari economici, opportunità di business, e metodi di negoziazione per lavorare nel mondo arabo con riferimento al settore agroalimentare e cosmetico:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Inquadramento delle economie del sud del Mediterraneo e area del Golfo</li><li>✓ Investimenti indiretti: contratti di agenzia e di distribuzione</li><li>✓ Come lavorare nel mondo arabo</li><li>✓ La finanza nel mondo islamico</li><li>✓ Principi generali</li><li>✓ I principali strumenti di finanza islamica per le attività delle PMI nel mondo arabo</li><li>✓ Casi pratici</li></ul> <p><i>A cura di John Shehata, coordinatore e docente NIBI presso il Business Focus Geografico Africa e Medio Oriente</i></p>
Ore 13.30-14.30	Pausa pranzo libera
ore 14.30-17.00	<p>Il marketing islamico</p> <p>I principali aspetti del marketing islamico e della business culture</p> <p>Casi pratici</p> <p><i>A cura di John Shehata, coordinatore e docente NIBI presso il Business Focus Geografico Africa e Medio Oriente</i></p>
ore 17.00-18.30	<p>La certificazione Halal di prodotti agroalimentari e cosmetici</p> <p>tendenze e sviluppi nel mercato globale</p> <p><i>A cura di Hamid Roberto Distefano, Amministratore Delegato di Halal Italia</i></p>

*\* Al termine di ogni intervento è previsto uno spazio di 20 minuti per domande da parte dei partecipanti*

## PROFILO DOCENTI

### **John SHEHATA,**

Coordinatore e docente presso il Business Focus Mediterraneo e Medio Oriente di NIBI, Nuovo Istituto di Business Internazionale. Of Counsel presso lo Studio Legale Bonelli Erede. Si occupa di M&A e Private Equity ed investimenti esteri diretti ed indiretti nei mercati emergenti ed in particolare in Medio Oriente, Paesi della Cooperazione del Golfo e Africa.

Ha conseguito il Master in International Management (MIHMEP) presso la SDA Bocconi ed attualmente è lecturer in tematiche relative alle strategie di internazionalizzazione d'impresa in seminari e master in ALTIS, Alta Scuola Impresa e Società - e ASERI - Alta Scuola di Economia e Relazioni Internazionali - presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Membro dell'Egyptian Private Equity Association e membro del Collegio dei Probiviri dell'Associazione Italiana Commercio Estero.

### **Hamid Roberto DISTEFANO,**

È amministratore delegato di Halal Italia s.r.l., Ente italiano per la Certificazione islamica.

Ha conseguito la laurea in Diritto Ecclesiastico presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università degli Studi di Torino con una tesi su: "L'Islam nel sistema pattizio italiano". Ha pubblicato vari articoli e studi volti a promuovere una migliore conoscenza della religione islamica in Occidente.

In particolare si occupa dell'integrazione dei principi tradizionali della religione islamica nel contesto giuridico e sociale occidentale. Svolge la funzione di imam ed è incaricato della formazione di aspiranti guide religiose islamiche per quanto concerne l'approfondimento del diritto tradizionale Malikita. Ha maturato infine una significativa esperienza professionale di gestione commerciale nell'ambito della GDO.