



AMERICA LATINA come destinazione strategica: opportunità per un'internazionalizzazione responsabile e duratura

Focus su Colombia, Perù, Cile e Messico

Quando:

16 ottobre

Ore: **15:00 – 17:00**

Dove:

in presenza

c/o sede di Forlì

Via Punta di Ferro 2/A

COSA TRATTEREMO:

Durante l'incontro offriremo una panoramica dei mercati latinoamericani a più alto potenziale, con particolare attenzione alle opportunità concrete per le PMI italiane.

Analizzeremo le strategie di ingresso più efficaci, presentando casi pratici, modelli operativi e strumenti utili per presidiare questi mercati in modo lungimirante e consapevole.

L'America Latina si conferma una **destinazione strategica** per le PMI italiane, con mercati chiave come **Messico, Colombia, Cile e Perù** che offrono opportunità concrete, differenziate e complementari.

Non è la dimensione dell'impresa a determinare il successo, ma la capacità di unire ambizione e rigore metodologico: **preparazione accurata, partnership solide e competenza** nell'affrontare **contesti normativi e culturali complessi** diventano i veri fattori competitivi per trasformare le sfide locali in crescita globale.

OBIETTIVO

Forniremo una panoramica dei mercati messicano, colombiano, cileno e peruviano e dei settori trainanti nell'area, illustreremo le opportunità di business per le imprese italiane e i vari modelli di strategie di ingresso. Parleremo dell'importanza di un approccio strategico e consapevole per trasformare le opportunità in successi concreti, presentando esempi reali e strumenti operativi, con focus su sostenibilità.

A CHI SI RIVOLGE IL WORKSHOP?

Titolari, Imprenditori, Export Manager, Addetti Ufficio Estero, Responsabili e Addetti Commerciali, Responsabili e Addetti Marketing.

PROGRAMMA

Il contesto strategico: scenario macroeconomico e settori chiave:

- Focus sui mercati chiave dell'America Latina: Messico, Colombia, Cile e Perù

Le strategie di ingresso:

- Hard Landing, con acquisizioni di competitor o distributori per un accesso rapido e diretto
- Soft Landing, attraverso filiali o branch che consentono un radicamento progressivo
- Internazionalizzazione commerciale, basata sulla costituzione di società di trading in giurisdizioni che permettano di lavorare con valuta internazionale e con una efficiente strutturazione tributaria

Esempi concreti di casi di successo e strumenti operativi con focus su sostenibilità

RELATORI

Modera: Lara Piraccini, Coordinatrice Servizio Internazionalizzazione di Confindustria Romagna e del servizio Export di Meta.

Intervengono:

Giacomo Savatoni, Partner Meta (in presenza)

Antonino di Marco, Partner Meta (in presenza)

Già in fase di iscrizione, è possibile richiedere un incontro individuale con i relatori da effettuarsi successivamente al workshop.

Modalità di adesione

Il workshop è in presenza e la partecipazione è gratuita per gli associati. Iscrizione obbligatoria entro il 15 ottobre compilando il form online accessibile al link seguente.

[ISCRIZIONI A QUESTO LINK](#)

Per le aziende non associate, il costo di partecipazione è pari a € 100,00 + IVA a persona.

Di seguito, le coordinate per provvedere al pagamento tramite bonifico bancario da effettuarsi, esclusivamente da parte delle tipologie di aziende succitate, presso LA CASSA, codice IBAN: IT 61 Q 06270 13100 CC0000192129, intestato a Confindustria Romagna.

Inviare la ricevuta di pagamento a gsampaoli@confindustriaromagna.it, indicando altresì i dati necessari per la relativa fatturazione (Ragione sociale, indirizzo, Partita Iva).

Il **servizio Export di META**, braccio operativo di Confindustria Romagna, è a disposizione per offrire supporto operativo alle imprese interessate.

Per ulteriori informazioni, le Aziende interessate possono rivolgersi al Servizio Internazionalizzazione:

Lara Piraccini - 0543 727701 - lpiraccini@confindustriaromagna.it