'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

giovedì, 14 marzo 2019

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

13/03/2019	MILANO: IL 20 MARZO 'MEDGULF&AFRICA', I LUOGHI DELLA CRESCITA E STRATEGIE DI SVILUPPO	(AGENZIA) ADNKRONOS	3
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	(SITO) ADNKRONOS	5
15/03/2019	E-news	(E-NEWS) ADNKRONOS	7
14/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	(FACEBOOK) ADNKRONOS	8
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della #crescita e strategie di #sviluppo https://t.co/GHJuAldwLw	(TWITTER) ADNKRONOS	10
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	ILFOGLIO.IT	12
14/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	ILTEMPO.IT	14
14/03/2019	Google news	GOOGLE NEWS	16
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	YAHOO NOTIZIE	18
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	TISCALI	20
14/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	METRONEWS.IT	22
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	LIBEROQUOTIDIANO.IT	24
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	AFFARI ITALIANI	26
13/03/2019	MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	IL DUBBIO	28
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	CORRIEREDISIENA.CORR.IT	30
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	CORRIEREDIAREZZO.CORR.IT	32
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	CORRIEREVITERBO.IT	34
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	CORRIEREDIRIETI.CORR.IT	36
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	CORRIERE DELL'UMBRIA	38
13/03/2019	MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo Radio Veronica One	RADIO VERONICA ONE	40
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	INTRAGE	42
14/03/2019	Notizie IN EUROPA	IN EUROPA	44
13/03/2019	Notizie Milano Politica	MILANO POLITICA	47
14/03/2019	Notizie Sesto Notizie	SESTO NOTIZIE	49
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	PADOVA NEWS	51
13/03/2019	MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	CATANIA OGGI	53
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	OLBIA NOTIZIE	55
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	SASSARI NOTIZIE	57
13/03/2019	'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo	VIRGILIO PADOVA	59
14/03/2019	Circuito Virgilio Padova	CIRCUITO VIRGILIO PADOVA	60

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

MILANO: IL 20 MARZO 'MEDGULF&AFRICA', I LUOGHI DELLA CRESCITA E STRATEGIE DI SVILUPPO

adnkronos

MILANO: IL 20 MARZO 'MEDGULF&AFRICA', I LUOGHI DELLA CRESCITA E STRATEGIE DI SVILUPPO

13/03/2019 13:12:00

europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l' Europa - afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda

europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l' Europa - afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano. "L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. (segue) (AdnKronos) - "Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono - esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiaveaiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti". La via è investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi - è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "uno stretto rapporto con il privato - segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti". In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell' Africa, confida l' avvocato Barbara Cavallin di Roedl. (segue) (AdnKronos) - Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare - precisa Michela Mercuri, dell' Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti". Ma in Libia si può investire? Il Direttore Generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo". (segue) (AdnKronos) - Nel frattempo i paesi del Golfo hanno

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L' utilizzo di modi di finanziamento - dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all' interno del quadro normativo che regolamenta l' emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l' economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d' affari interessa l' Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese." Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell' area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d' accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. , afferma Giovanni Bozzetti President EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf ? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L' obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze".

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Cooperazione . La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium ' GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo ' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale così ampia. " Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani . Perché l' Europa - afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano. " L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea . Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea . "Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono - esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti". La via è investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi - è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato - segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico , condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti". In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell' Africa, confida l 'avvocato Barbara Cavallin di Roedl . Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare - precisa Michela Mercuri, dell' Università di Macerata , tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti". Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo". Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L' utilizzo di modi di finanziamento - dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all' interno del quadro normativo che regolamenta l' emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l'

economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia . Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d' affari interessa l' Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese." Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell' area , rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d' accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. " Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all' avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L' EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un' ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un' imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry . Un Club della Meccanica nel Med&Gulf ? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group . "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L' obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze". RIPRODUZIONE RISERVATA © Copyright Adnkronos.

E-news

Adnkronos e-news 14 marzo 2019 - numero 2464 FATTI SOLDI | SALUTE | INTRATTENIMENTO | MAGAZINE | meteo | oroscopo cronaca | politica | esteri | sport | regioni | tg adnkronos Bufera su Tajani Stanno diventando un caso le parole del presidente del Parlamento europeo, Antonio Tajani, che a 'La Zanzara' su Radio 24, parlando di Mussolini ha detto: "Fino a quando non ha dichiarato guerra al mondo intero seguendo Hitler, fino a quando non s'è fatto promotore delle leggi razziali, a parte la vicenda drammatica di Matteotti, ha fatto delle cose positive per realizzare infrastrutture nel nostro paese, poi le bonifiche"... POLITICA Via della Seta, i paletti di Salvini Governo alle prese con il 'nodo' della Via della Seta, il nuovo fronte sul quale si è acceso il dibattito tra le diverse anime dell'esecutivo gialloverde. ESTERI Ucciso boss della famiglia Gambino Il boss della famiglia Gambino, il 53enne Francesco 'Frank' Calì, è stato ucciso ieri sera in un sanguinoso agguato davanti alla sua residenza di Staten Island, a New York. CRONACA Allarme sedentarietà alunni medie Lazio Gli alunni delle medie nel Lazio sono ancora troppo sedentari e trascorrono molto tempo nella fruizione passiva di Tv e video online, specialmente nei fine settimana. Lo rivelano i risultati del progetto 'Sano chi sa', realizzato dalla Regione Lazio LAVORO Inca presenta Bilancio sociale: 3 mln di pratiche nel 2017 Un patronato che guarda al futuro, alle nuove sfide che una società e un mercato del lavoro sempre più frammentato presentano alle organizzazioni sociali che tutelano i diritti di lavoratori e pensionati. LAVORO Made Expo, FederlegnoArredo: "Istituzioni riattivino comparto strategico" "In uno scenario economico che negli ultimi mesi ha visto l'edilizia subire un nuovo e preoccupante rallentamento, risulta sempre più urgente un intervento deciso da parte delle istituzioni per riattivare un comparto strategico, la cui ripresa porterebbe a un'immediata crescita del pil e darebbe un contributo fondamentale allo sviluppo del Paese". A dirlo il presidente di FederlegnoArredo, Emanuele Orsini ECONOMIA 'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. VIDEO Enrico Ruggeri: "Che imbarazzo per l'amico Fogli" REGIONI Caso Sarti, parla la mamma di Tiziana Cantone SEGUICI SU GOOGLE NEWS Le notizie Adnkronos anche su Google News

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo. Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?, si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano. "L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende occidentali, che tendono esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti. La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. Noi è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani. Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. Uno stretto rapporto con il privato segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti. In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la Silicon Savannah dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti. Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo. Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L'utilizzo di modi di finanziamento dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

l'economista Luigi Santovito puntualizza che i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese. Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze.

'MedGulf&Africa', luoghi della #crescita e strategie di #sviluppo https://t.co/GHJuAldwLw

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo Didascalia Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l' Europa - afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano. "L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. "Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono - esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti". La via è investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi - è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato - segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti". In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell' Africa, confida l' avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare - precisa Michela Mercuri, dell' Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti". Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo". Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

islamica. "L' utilizzo di modi di finanziamento - dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all' interno del quadro normativo che regolamenta l' emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l' economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d' affari interessa l' Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese." Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell' area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d' accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all' avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L' EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un' ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un' imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L' obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze".

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

IL FOGLIO

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

13 Marzo 2019 alle 16:00

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it

Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa – afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo

PIÙ VISTI

Rai, piano industriale verso una direzione in più

Rai: piano industriale verso direzione in più, Lega vuole 'approfondimento' (2)

Milano: favoreggiamento immigrazione clandestina, polfer arresta ricercato

Migranti: Caritas Ambrosiana lancia fondo per esclusi da dl sicurezza

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it

Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa – afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano. "L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. "Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono - esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti". La via è investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi - è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato - segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti". In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell' Africa, confida l' avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare - precisa Michela Mercuri, dell' Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti". Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo". Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L' utilizzo di modi di finanziamento - dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all' interno del quadro normativo che regolamenta l' emissione di mini-bonds permette alle PMI di

aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l' economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d' affari interessa l' Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese." Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell' area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d' accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all' avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L' EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un' ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un' imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L' obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze". Più Visti Rai, piano industriale verso una direzione in più Rai: piano industriale verso direzione in più, Lega vuole 'approfondimento' (2) Milano: favoreggiamento immigrazione clandestina, polfer arresta ricercato Migranti: Caritas Ambrosiana lancia fondo per esclusi da dl sicurezza.

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

IL TEMPO.it

ECONOMIA

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it

Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa – afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano.

Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo. Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?, si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano. "L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende occidentali, che tendono esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti. La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. Noi è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani. Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. Uno stretto rapporto con il privato segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti. In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la Silicon Savannah dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti. Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo. Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L'utilizzo di modi di finanziamento dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

l'economista Luigi Santovito puntualizza che i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese. Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze.

Google news

Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo. Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?, si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano. "L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende occidentali, che tendono esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti. La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. Noi è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani. Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. Uno stretto rapporto con il privato segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti. In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la Silicon Savannah dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti. Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo. Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L'utilizzo di modi di finanziamento dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

l'economista Luigi Santovito puntualizza che i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese. Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze.

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA.; Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l' Europa - afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano. "L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. "Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono - esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital; Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti". La via è investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi - è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato - segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti". In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell' Africa, confida l' avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare - precisa Michela Mercuri, dell' Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti". Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo". Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L' utilizzo di modi di finanziamento - dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all' interno del quadro normativo che regolamenta l' emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l' economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro,

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

circa 1/10 di questo giro d' affari interessa l' Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese." Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med;, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell' area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d' accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all' avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L' EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un' ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un' imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf;? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners; Group. "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L' obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze". Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l' Europa - afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano. "L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. "Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono - esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti". La via è investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi - è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato - segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti". In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell' Africa, confida l' avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare - precisa Michela Mercuri, dell' Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti". Continua a leggere.

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l' Europa - afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano. "L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. "Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono - esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti". La via è investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi - è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato - segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti". In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell' Africa, confida l' avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare - precisa Michela Mercuri, dell' Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti". Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo". Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L' utilizzo di modi di finanziamento - dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all' interno del quadro normativo che regolamenta l' emissione di mini-bonds permette alle PMI di

aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l' economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d' affari interessa l' Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese." Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell' area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d' accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all' avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L' EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un' ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un' imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L' obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze".

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Giovedì 14 Marzo 2019

metro

ROMA | MILANO | TORINO | METRO WORLD

DOWNLOAD METRO

Home | Chi Siamo | News | Sport | Spettacoli | Opinioni | Animali | Scuola | Club Met

Home > 'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it

Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa – afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano.

Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo. Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?, si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano. "L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende occidentali, che tendono esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti. La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. Noi è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani. Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. Uno stretto rapporto con il privato segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti. In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la Silicon Savannah dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti. Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo. Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L'utilizzo di modi di finanziamento dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

l'economista Luigi Santovito puntualizza che i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese. Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze.

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l' Europa - afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano. "L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. "Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono - esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti". La via è investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi - è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato - segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti". In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell' Africa, confida l' avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare - precisa Michela Mercuri, dell' Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti". Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo". Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L' utilizzo di modi di finanziamento - dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all' interno del quadro normativo che regolamenta l' emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l'

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d' affari interessa l' Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese." Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell' area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d' accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all' avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L' EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un' ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un' imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L' obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze".

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

affaritaliani.it
Il primo quotidiano digitale, dal 1996

NOTIZIARIO

torna alla lista

13 marzo 2019- 15:28

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo. Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?, si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano."L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea.Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende occidentali, che tendono esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti. La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. Noi è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani. Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. Uno stretto rapporto con il privato segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti. In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la Silicon Savannah dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl.Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti. Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo.Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L'utilizzo di modi di finanziamento dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili

fonti di funding". E di rincalzo l'economista Luigi Santovito puntualizza che i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese.Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze.

MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, [...]

Adnkronos

Milano, 13 mar. (AdnKronos) Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, [] Milano, 13 mar. (AdnKronos) Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo. Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?, si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano. L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione, ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende occidentali, che tendono esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti. La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. Noi è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani. Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. Uno stretto rapporto con il privato segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti. In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la Silicon Savannah dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med un possibile crocevia per il flusso dei

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti. Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua conferma' a lettere di credito disposte da applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo. Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. L'utilizzo di modi di finanziamento dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding. E di rincalzo l'economista Luigi Santovito puntualizza che i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese. Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane, afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze.

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

AdnKronos

) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo. Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?, si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano. "L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende occidentali, che tendono esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti. La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. Noi è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani. Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. Uno stretto rapporto con il privato segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti. In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la Silicon Savannah dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti. Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo. Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L'utilizzo di modi di finanziamento dettaglia Alberto Brugnoni,

Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l'economista Luigi Santovito puntualizza che i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese. Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze.

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

AdnKronos

) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo. Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?, si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano. "L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende occidentali, che tendono esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti. La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. Noi è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani. Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. Uno stretto rapporto con il privato segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti. In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la Silicon Savannah dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti. Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo. Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L'utilizzo di modi di finanziamento dettaglia Alberto Brugnoni,

Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l'economista Luigi Santovito puntualizza che i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese. Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze.

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l' Europa - afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano."L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea."Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono - esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti". La via è investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi - è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato - segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti". In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell' Africa, confida l' avvocato Barbara Cavallin di Roedl.Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare - precisa Michela Mercuri, dell' Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti". Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo".Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L' utilizzo di modi di finanziamento - dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all' interno del quadro normativo che regolamenta l' emissione di mini-bonds permette alle PMI di

aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l' economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d' affari interessa l' Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese."Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell' area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d' accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all' avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L' EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un' ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un' imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L' obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze".

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

AdnKronos

) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo. Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?, si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano. "L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende occidentali, che tendono esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti. La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. Noi è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani. Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. Uno stretto rapporto con il privato segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti. In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la Silicon Savannah dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti. Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo. Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L'utilizzo di modi di finanziamento dettaglia Alberto Brugnoni,

Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l'economista Luigi Santovito puntualizza che i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese. Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze.

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

AdnKronos

) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo. Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?, si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano. "L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende occidentali, che tendono esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti. La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. Noi è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani. Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. Uno stretto rapporto con il privato segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti. In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la Silicon Savannah dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti. Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo. Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L'utilizzo di modi di finanziamento dettaglia Alberto Brugnoni,

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l'economista Luigi Santovito puntualizza che i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese. Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze.

MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo Radio Veronica One

Fonte AdnKronos

Pubblicato il: 13/03/2019 15:25 Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo. Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?, si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano. L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione, ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende occidentali, che tendono esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti. La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. Noi è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani. Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. Uno stretto rapporto con il privato segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti. In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la Silicon Savannah dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti. Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua conferma' a lettere di credito disposte da applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

tenor/durata rischio molto lungo. Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. L'utilizzo di modi di finanziamento dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding. E di rincalzo l'economista Luigi Santovito puntualizza che i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese. Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane, afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

A proposito di: economia , Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l' Europa - afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano."L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea."Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono - esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti". La via è investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi - è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato - segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti". In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell' Africa, confida l' avvocato Barbara Cavallin di Roedl.Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare - precisa Michela Mercuri, dell' Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti". Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo".Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L' utilizzo di modi di finanziamento - dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all' interno del quadro normativo che regolamenta l' emissione di mini-bonds permette alle PMI di

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l' economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d' affari interessa l' Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese."Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell' area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d' accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all' avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L' EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un' ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un' imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L' obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze". I contenuti di questa pagina sono a cura di Adnkronos Aggiornato il 13/03/2019 15:28.

Notizie IN EUROPA

| COS'È INETWEEK? | MIGLIORA INETWEEKiNetweek è il nuovo portale di raccolta, ricerca ed organizzazione di tutte le notizie, le foto, le Breaking-News e i contenuti multimediali della tua città!Grazie alla capillare copertura del territorio, iNetweek è una finestra viva e sempre aggiornata sulla vita di oltre 2000 Comuni tra Lombardia, Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria.Potrai creare e personalizzare la tua pagina sull' informazione locale scegliendo quale delle nostre testate seguire, quale comune e quale categoria di notizie (cronaca, sport, eventi...), potrai commentare gli articoli e le foto, condividerli con i tuoi amici o creare un tuo archivio personale; mettere in evidenza informazioni del tuo Comune come i numeri utili oppure controllare le novità fra gli annunci economici; potrai cercare un idraulico, scegliere dove andare domenica e trovare un ristorante.Tutto questo verrà inviato al tuo indirizzo di posta elettronica ogni volta che lo desideri.Dicci solo cosa vuoi sapere e quando.A tutto il resto pensiamo noi.Vuoi essere tra i primi ad avere accesso ad iNetweek?Iscriviti ora gratuitamente alla nostra EmailNews: riceverai settimanalmente le anticipazioni delle notizie del tuo Comune e verrai incluso tra i primi utenti di iNetweek non appena sarà online. Aiutaci a migliorare iNetweek Ci piacerebbe avere la tua opinione..Tipo messaggio: Consigli Segnala ArticoloProblemi con il sitoAltroLa tua Email:Messaggio:InviaCONTATTI E PUBBLICITÀ Aiutaci a migliorare iNetweek Ci piacerebbe avere la tua opinione..Tipo messaggio:Contatta: Pubblicità e BannerLa tua Email:Messaggio:Invia Circuito Inetweek Hai dimenticato la password? Clicca per avviare la procedura per la creazione temporanea di una nuova chiave di accesso. Al click il sistema chiederà di inviare una mail nella quale si dovrà indicare lo username di accesso al portale. Entro 24 ore riceverà una risposta con i dati per continuare a fruire dei nostri contenuti.PROVINCETESTATESPECIALI(IN)ETWORKABBONAMENTI ABBONATI QUI INFORMAZIONI UTILI RSS CHI SIAMO LOG-IN PORTALI DELLE PROVINCECHIUDIAlessandriaAostaAstiBergamoBiellaBresciaComoCremonaGenovaImperiaLeccoLodiMantovaMilanoMonza e BrianzaNovaraPaviaSavonaSondrioTorinoVareseVerbano - Cusio - OssolaVercelliComune seguito da una redazioneComune con informazioni di baseTESTATE CIRCUITO NETWEEKCHIUDILombardiaBergamoGiornale di TreviglioRomanoweekBergamoPostBresciaBrescia7iN ChiariweekManerbioweekMontichiariweekGardaweek ed. BresciaInIn ValcamonicaiN MetroWeek BresciaComoGiornale di ErbaGiornale di Cantu'Como7Giornale di OlgiateAsse ComoComo ZeroCremonaCremascoweekLeccoGiornale di MerateGiornale di LeccoAsse LeccoMilanoSettegiorniGazzetta dell'AddaSettegiorni - MagentaSettegiorni - BollateIN EUROPASettegiorni - Alto MilaneseGazzetta della MartesanaMilano PoliticaSi o No Ed. TrezzanoIl Giornale dei NavigliSi o No Ed. RozzanoInsertiEdizioni UnificateSestoweekMonza e BrianzaGiornale di VimercateGiornale di CarateGiornale di MonzaGiornale di SeregnoGiornale di DesioAsse MonzaPaviaPavia 7SondrioCentro ValleCentro Valle Valchiavenna e Alto LagoVareseLa SettimanaIT VareseSettegiorni.itPiemonteAlessandriaIT Giornaledialessandria.itAstiLa Nuova Provincia di AstiIT La Nuova Provincia.itBiellaLa Nuova Provincia di BiellaEco di BiellaIT La Nuova Provincia di BiellaCuneoLa Nuova Gazzetta di SaluzzoIT Giornaledicuneo.itNovaraNovara OggiGiornale di AronaBorgomanero WeekCorriere di NovaraTorinoLa Nuova Periferia - Settimo TorineseLa Nuova Periferia - ChivassoIl Canavese - Ed. RivaroloIl Canavese - Ed. Cirie'VercelliNotiziaOggi BorgosesiaNotizia Oggi VercelliValle d'AostaAostaLa Vallee NotizieLiguriaGenovaIl Nuovo LevanteImperiaLA RIVIERAToscanaFirenzeChiantisetteVal D'Elsa SettePratoBisenziosetteVenetoTrevisoTreviso 7Montebelluna WeekCastelfranco WeekTreviso 7IT TrevisoSettegiorni.itVeronaVillafrancaweekLegnagoweekGardaweek - Ed. VeroneseSanBonifacioweekVicenzaSchio e Thiene WeekBassanoweekIT VicenzaSettegiorni.itPORTALI TEMATICI NETWEEKCHIUDIIl MercatoPortale interamente dedicato agli annunci ed alla piccola pubblicità. Aggiornato costantemente e con vari servizi di utilità.www.ilmercato.eupromotion@netweek.itAssociazioni.euAssociazioni.eu mette a disposizione uno spazio al settore dell'associazionismo e del volontariato, proprio per dare una voce a chi si impegna spesso a favore degli altri.www.associazioni.euraffaella.rossi@netweek.itGuida ai RistorantiIl sito www.netfood.it, collegato alla Guida ai Ristoranti, offre ai naviganti la possibilità di trovare il ristorante più adatto alle proprie esigenze. In più, naturalmente,

può essere utilizzato per effettuare la miglior scelta in vista dell'importante ricorrenza.www.netfood.itfabio.amoroso@netweek.itRiga GiallaRigagialla è un motore di ricerca che si rivolge a chi ha l'esigenza di trovare attività commerciali, industriali, artigianali e associazioni nel Nord Italia.www.rigagialla.itpromotion@netweek.itIl Mercato della CasaIl nuovo Portale Immobiliare: solo le migliori offerte e le Agenzie Immobiliari più affidabiliwww.ilmercatocasa.eupromotion@netweek.itCom(iN)ComL'obiettivo di Com(iN)Com è quello di semplificare la ricerca e l'acquisto di prodotti e servizi a prezzi scontati ma soprattutto di proporre offerte distribuite capillarmente sul territorio.La piattaforma Com(iN)Com sfrutta ed organizza le potenzialità dell'acquisto di gruppo per offrire all'utente finale i migliori prezzi e sconti vicino a casa.www.comincom.itinfo@comincom.itPROVALOGRATISABBONATISUBITOHOMECRONACAECONOMIAPOLITICASCUOLAGOSSIPMILANO'MEDGULF&AFRICA', LUOGHI DELLA CRESCITA E STRATEGIE DI SVILUPPOMilano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.itbr /Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa ? afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano.br /"L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea.br /"Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono ? esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti".br /La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi ? è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato ? segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti".br /In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl.br /Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare ? precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti".br /Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo".br /Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L'utilizzo di modi di finanziamento ? dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l'economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese."br /Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è

una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry.br /Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze".br /Autore:AdnkronosPubblicato il:13/03/2019 15:28:00 VisteConsigliate(iN) Evidenza Tipologie News PagamentoGratutiEsterne MUTUI ASSICURAZIONI PRESTITI CONTI Confronta più assicurazioni e risparmiaTipo veicoloAUTOMOTOMarca veicoloAlfa RomeoAudiBMWChevroletChryslerCitroenDaewooDaihatsuFiatFordHondaHyundaiLanciaMazdaMercedesMiniMitsubishiNissanOpelPeugeotRenaultSaabSeatSkodaSmartSubaruSuzukiToyotaVolkswagenVolvoaltra marca AprilaBMWBuellCagivaDucatiGileraHarley-DavidsonHondaKTMKawasakiKymcoMBKMV AgustaMoto GuzziMoto MoriniPeugeotPiaggioSuzukiSymTriumphYamahaaltra marcaassicurazioni auto e moto by Segugio MUTUI ASSICURAZIONI PRESTITI CONTI Richiedi online il tuo mutuo e risparmiaFinalità del mutuo-- Seleziona --Acquisto Prima CasaAcquisto Seconda CasaSurroga (Cambia mutuo a spese zero)Sostituzione + LiquiditàRistrutturazioneCompletamento CostruzioneLiquidittàTipo di tasso-- Seleziona --FissoVariabileVariabile con capVariabile a rata costanteVariabile offsetMistoImporto del mutuo Euromutui prima casa e surroga by MutuiOnline MUTUIASSICURAZIONI PRESTITI CONTI Richiedi online il tuo prestito e risparmiImporto da finanziare EuroDurata finanziamento--12182430364248546066727884909610812O mesiFinalità prestito-- Seleziona --Ristrutturazione casaLiquiditàArredamentoAuto nuova o Km zeroAuto usataBeni strumentali all'attivitàMotoveicolo nuovoMotoveicolo usatoViaggi e vacanzeAcquisto immobile/boxImpianti per la casaHobbies e tempo liberoSpese mediciheInformatica e PCMatrimonio e cerimonieRiparazione autoElettrodomesticiAltro mezzo usatoCorsi di formazioneAltro mezzo nuovoArticoli elettronicaEstetica e benessereNautica usatoNautica nuovoConsolidamento debitiprestiti on line e finanziamenti by Segugio MUTUI ASSICURAZIONI PRESTITI CONTI Scegli il tipo di conto più adatto a te Tipologia conto conto deposito conto corrente carta ricaricabileconti correnti e conti deposito by ConfrontaConti

Notizie Milano Politica

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l' Europa ? afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano. "L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. "Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono ? esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti". La via è investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi ? è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato ? segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti". In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell' Africa, confida l' avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare ? precisa Michela Mercuri, dell' Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti". Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo". Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L' utilizzo di modi di finanziamento ? dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all' interno del quadro normativo che regolamenta l' emissione di mini-bonds permette alle PMI di

aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l' economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d' affari interessa l' Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese." Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell' area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d' accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all' avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L' EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un' ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un' imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L' obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze".

Notizie Sesto Notizie

Adnkronos

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it

Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa ? afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano.

"L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea.

"Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono ? esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti".

La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi ? è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato ? segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti".

In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl.

Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare ? precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti".

Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo".
Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L'utilizzo di modi di finanziamento ? dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l'economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese."
Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry.
Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze".

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola e' magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volonta'. Spesso rinnegata. Al di la' del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di la' del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgera' il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunita' e problematicita' per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale cosi' ampia. 'Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perche' l' Europa - afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che e' tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo - . 'Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunita'. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunita'? - , si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano. "L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attivita' produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. 'Esistono oggi, in Africa, oltre 400 societa' con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficolta' ad operare con aziende 'occidentali - , che tendono - esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessita' e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti - . La via e' investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione piu' sostenibile di sviluppo. 'Noi - e' la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani - . Il partenariato pubblico-privato e' sempre piu' spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. 'Uno stretto rapporto con il privato - segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti - . In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che e' gia' nota come la 'Silicon Savannah - dell' Africa, confida l' avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. 'Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare - precisa Michela Mercuri, dell' Universita' di Macerata, tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia e' necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti - . Ma in Libia si puo' investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato e' convinto di si'. 'UBAE e' partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo - . Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non piu' al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria e' stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L' utilizzo di modi di finanziamento - dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all' interno del quadro normativo che regolamenta l' emissione di mini-bonds permette alle PMI di

aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l' economista Luigi Santovito puntualizza che 'i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale piu' di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d' affari interessa l' Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese. - Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell' area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che e' una porta d' accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sara' Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attivita' in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all' avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L' EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un' ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonche' un' imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo e' Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. 'Data una rete di distribuzione gia' strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L' obiettivo e' diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze - . (Adnkronos) Vedi anche: Gaudina (Rappresentanza Milano): 'tema Europa Intesa sp: de felice, italia dialoga con russia ma Cdp: in piano triennale risorse per cooperazione e Alimenti: Fao, 265 mld di dollari per stop a.

MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. ?Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa ? afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo?. ?Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità??, si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano. "L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. ?Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende ?occidentali?, che tendono ? esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti?. La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. ?Noi ? è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani?. Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. ?Uno stretto rapporto con il privato ? segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti?. In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la ?Silicon Savannah? dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. ?Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare ? precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti?. Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. ?UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo?. Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L'utilizzo di modi di finanziamento ? dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013-2018 ..: powered by Volo.com :..

aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l'economista Luigi Santovito puntualizza che ?i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese.? Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. ?Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze?.

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

OlbiaNotizie

CRONACA · ECONOMIA · CULTURA E SPETTACOLO · SPORT · TURISMO · SOCIALE · PORTO CERVO

PRIMA PAGINA · 24 ORE · VIDEO

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

ECONOMIA

13/03/2019 15:28

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa – afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano."L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della

VERMENTINO DOCG SUPERIORE

IN PRIMO PIANO

Approvato a Golfo Aranci il progetto di ampliamento del cimitero

Questo sera alle 20.30 la sfida in Fibe Europe Cup contro Leiden

Sabato al Nespoli la sfida Olbia-Pisa

Calendario anagrafe canina in Gallura, ecco il programma del mese di marzo

Air Italy blocca i tre Boeing 737 Max in flotta e assicura riprotezione di tutti i passeggeri

Stop a Boeing 737Max 8 anche in Italia a partire dalle 21

Il sindaco di Olbia ringrazia Air Italy per la decisione: "Hanno realizzato il sogno di noi sardi"

Svolta Air Italy sulla continuità territoriale sarda, Cgil: "Salvati i posti di lavoro a Olbia"

Air Italy continuerà a volare da Olbia su Roma e Milano

Boeing annuncia aggiornamento software dei 737 Max8 dopo le preoccupazioni sulla sicurezza

) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l' Europa - afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano."L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea."Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono - esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti". La via è investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi - è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato - segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti". In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell' Africa, confida l' avvocato Barbara Cavallin di Roedl.Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare - precisa Michela Mercuri, dell' Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti". Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo".Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L' utilizzo di modi di finanziamento - dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all' interno del quadro normativo che regolamenta l' emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l'

economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d' affari interessa l' Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese."Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell' area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d' accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all' avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L' EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un' ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un' imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L' obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze".

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Sassari Notizie

mercoledì 13 marzo 2019

ECONOMIA

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Milano, 13 mar. (AdnKronos) - Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l' european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell' appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l' Italia nell' affrontare un' area commerciale così ampia. "Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l' Europa - afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d' approccio verso l' area del Golfo". "Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l' orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?", si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell' evento internazionale di Milano."L' Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l' Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea."Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d' affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende "occidentali", che tendono - esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti". La via è investire, collaborare e supportare l' Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. "Noi - è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l' intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani". Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. "Uno stretto rapporto con il privato - segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti". In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la "Silicon Savannah" dell' Africa, confida l' avvocato Barbara Cavallin di Roedl.Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L' Isis, la Libia. E l' Algeria. "Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare - precisa Michela Mercuri, dell' Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell' area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell' Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti". Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. "UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo".Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L' utilizzo di modi di finanziamento - dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all' interno del quadro normativo che regolamenta l' emissione di mini-bonds permette alle PMI di

aumentare il numero delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l' economista Luigi Santovito puntualizza che "i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d' affari interessa l' Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese."Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell' area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d' accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all' avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L' EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un' ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un' imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. "Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L' obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze".

'MedGulf&Africa', luoghi della crescita e strategie di sviluppo

Milano, 13 mar., AdnKronos, - Cooperazione. La parola e' magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volonta'. Spesso rinnegata. Al di la' del mar Mediterraneo. Il Continente Nero.... Leggi tutta la notizia

Padova News

Milano, 13 mar., AdnKronos, - Cooperazione. La parola e' magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volonta'. Spesso rinnegata. Al di la' del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. ... Leggi tutta la notizia Padova News 13-03-2019 16:38 Categoria: ECONOMIA ARTICOLI CORRELATI Traipler.com, la prima piattaforma di Video Content Marketing e Digital Storytelling, chiude un round di finanziamento con l'ingresso d Padova News 14-03-2019 10:38 ZTE vince il premio leadership tecnologica globale in infrastrutture 5G 2018 Padova News 06-03-2019 22:38 Da Fondazione Cariplo modelli di intervento per l'occupabilita'

Circuito Virgilio Padova

Cooperazione. La parola è magica. Non nuova. Ma onnicomprensiva. Espressione di una volontà. Spesso rinnegata. Al di là del mar Mediterraneo. Il Continente Nero. Aiutarli a casa loro. Finora ha prevalso lo schema colonialista. Nel frattempo, silenziosa, la Cina sta presidiando, a modo suo, il territorio, utilizzando lo stesso format in uso per la Via della Seta. La Fondazione Istud insieme alla Rappresentanza Regionale della Commissione europea a Milano, hanno costruito l'european colloquium 'GULFMED&AFRICA. Al di là del mare, per la cooperazione. I luoghi della crescita. Strategie di sviluppo' che si svolgerà il 20 marzo a Milano (9.30-13.00) presso la Sala delle Colonne, Palazzo Giureconsulti, via Mercanti, 2 (vicino Piazza Duomo). Partecipazione e iscrizione gratuita sul sito www.istud.it Prima dell'appuntamento meneghino si sono espressi i relatori che interverranno e che tracciano opportunità e problematicità per l'Italia nell'affrontare un'area commerciale così ampia. Serve un piano Marshall. Scommettendo sui giovani. Perché l'Europa afferma Marella Caramazza direttore generale della Fondazione Istud - deve preservare un ruolo. Che è tradizione. Distintiva. Propria. Comparabile al metodo d'approccio verso l'area del Golfo. Un work in progress ordinato, crescente e ricco di opportunità. Quali saranno le strategie di investimento? Come cambia l'orientamento delle imprese e delle istituzioni finanziarie? E il ruolo delle banche e delle grandi imprese intente a tessere forieri progetti per le comunità?, si domanda Maurizio Guandalini, chairman dell'evento internazionale di Milano. Prossimo video: Inter-Eintracht, allenamento dei nerazzurri. Icardi a parte "L'Africa e i Paesi del Golfo sono partner importanti per l'Unione europea. Abbiamo rapporti commerciali stretti e un piano di investimenti specificatamente rivolto a questi paesi, come il piano europeo per gli investimenti esterni, che punta ad attirare in Africa 44 miliardi di investimenti privati per creare attività produttive e occupazione", ha ricordato Massimo Gaudina, Capo della Rappresentanza a Milano della Commissione europea. Esistono oggi, in Africa, oltre 400 società con un giro d'affari superiore al miliardo di dollari, che hanno spesso molta difficoltà ad operare con aziende occidentali, che tendono esordisce Maurizio Quarta managing partner di Temporary Management &Capital Advisors - a leggerne soprattutto grande complessità e corruzione. Inserire dei temporary manager in alcune funzioni chiave aiuta ad introdurre nuovi sistemi e modelli di gestione che potrebbero facilitare i rapporti. La via è investire, collaborare e supportare l'Africa in una direzione più sostenibile di sviluppo. Noi è la testimonianza di Daniela Ropolo di CNH Industrial - portiamo il nostro sapere, le tecnologie, ad esempio attraverso una meccanizzazione mirata, con l'intento di poter crescere tutti insieme mediante relazioni e collaborazioni con le popolazioni locali attraverso programmi formativi per sviluppare le competenze tecniche dei giovani. Il partenariato pubblico-privato è sempre più spesso un metodo di procurement per la pubblica amministrazione. Uno stretto rapporto con il privato segnala Eugenio Bettella Managing Partner di Roedl & Partner - permette di attrarre maggiori risorse finanziarie e competenze, non sempre presenti al suo interno, che le consentono di portare a termine grandi opere infrastrutturali o forniture di servizi di interesse pubblico, condividendo con il privato anche i rischi di realizzazione di questi progetti. In un futuro non troppo lontano vedremo prendere forma quella che è già nota come la Silicon Savannah dell'Africa, confida l'avvocato Barbara Cavallin di Roedl. Le illusioni. I cambiamenti. E le disillusioni. A partire dalla Primavera araba. La crisi odierna, in parte, paga dazio per mancanze, ritardi atavici e sommovimenti epocali. L'Isis, la Libia. E l'Algeria. Il Paese nordafricano potrebbe rappresentare precisa Michela Mercuri, dell'Università di Macerata, tra le maggiori studiose dell'area Med - un possibile crocevia per il flusso dei migranti dagli Stati dell'Africa centrale verso il Mediterraneo, divenendo il nuovo hub di un business ancora molto remunerativo. Mentre in Libia è necessario stabilizzare la situazione prima di indire nuove elezioni che sarebbero motivo di scontri tra le parti. Ma in Libia si può investire? Il direttore generale di Banca UBAE, Mario Sabato è convinto di sì. UBAE è partner privilegiato per i rapporti con tutte le banche libiche e quindi ad esempio, aggiunge la sua 'conferma' a lettere di credito disposte da 'applicant' in tutte indistintamente le banche della Libya, anche con tenor/durata rischio molto lungo. Nel frattempo i paesi del Golfo hanno vissuto la loro transizione. Non più al centro solo petrolio. Ma la diversificazione finanziaria è stato il cambio di passo. La finanza islamica. "L'utilizzo di modi di finanziamento dettaglia Alberto Brugnoni, Managing Partner di Assaif - accettati dalla finanza islamica all'interno del quadro normativo che regolamenta l'emissione di mini-bonds permette alle PMI di aumentare il numero

delle possibili fonti di funding". E di rincalzo l'economista Luigi Santovito puntualizza che i numeri dei potenziali consumatori sono da capogiro, due miliardi di musulmani nel mondo di cui 25 milioni in Europa con una presenza di 2 milioni di persone in Italia. Il mercato halal a livello mondiale vale più di 500 miliardi di euro, circa 1/10 di questo giro d'affari interessa l'Eurozona e una buona fetta (5 miliardi di euro) il nostro Paese. Sono i nuovi scenari finanziari, Gulf&Med, oltre la crisi di fiducia, sintetizza Hatem Abou Said, tra i maggiori conoscitori internazionali dell'area, rappresentante di Al Baraka Banking Group del Bahrein, un paese che è una porta d'accesso al mercato di 1,5 trilioni di dollari del Gulf Cooperation Council. Tra il 20 ottobre 2020 e il 10 aprile 2021 ci sarà Expo 2020 Dubai, Connecting Minds, Creating the Future, con un flusso stimato di 25 milioni di visitatori. "Gli Emirati Arabi Uniti sono da anni una meta privilegiata per le aziende italiane desiderose di espandere le proprie attività in Medio Oriente, grazie ad una posizione logistica ottimale, infrastrutture all'avanguardia e un ambiente economico particolarmente favorevole e business friendly. L'EXPO di DUBAI nel 2020 rappresenta un'ulteriore momento di sviluppo per il Paese, nonché un'imperdibile vetrina per le aziende italiane", afferma Giovanni Bozzetti, president EFG Consulting and Representative Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry. Un Club della Meccanica nel Med&Gulf? A proporlo è Giovanni Roncucci, presidente della Roncucci&Partners Group. Data una rete di distribuzione già strutturata, occorre ora selezionare aziende italiane del settore metalmeccanico che possano sviluppare la propria presenza nei mercati GCC, Medioriente e Africa. L'obiettivo è diventare un interlocutore affidabile per un mercato dove crescono le competenze.