



You are what you eat & drink

**MODULO DI ADESIONE DA INVIARE ENTRO IL 29 GENNAIO A: [fiere@probrixia.camcom.it](mailto:fiere@probrixia.camcom.it)**

Ragione Sociale \_\_\_\_\_

Persona di riferimento \_\_\_\_\_

CODICE FISCALE \_\_\_\_\_ P.IVA \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_

Cellulare/Tel \_\_\_\_\_

Attività azienda \_\_\_\_\_

**La partecipazione al Corso di Formazione è GRATUITA per gli iscritti a Be Italian :** (indicare la scelta con  )

- Azienda iscritta a Be Italian
- Azienda/Persona Fisica non iscritta a Be Italian

**La partecipazione al Seminario per i non iscritti a Be Italian comporta un costo a persona di € 100,00 + IVA**

Per le presenze a pagamento, La fattura sarà emessa contestualmente al ricevimento del presente contratto. Il pagamento dovrà essere effettuato entro **Lunedì 29 Gennaio 2018** tramite bonifico bancario, intestato a Lombardia Fiere, alle seguenti coordinate bancarie:

**Banco BPM filiale di Montichiari**

**IBAN: IT32W050345478000000002968 c/c 2968 intestato a Lombardia Fiere**

L'organizzazione si riserva di accettare le domande pervenute oltre il termine ultimo fissato per l'adesione.

TOTALE IMPONIBILE € .....

IVA € .....

TOTALE € .....

luogo ....., data..... Timbro e firma del legale rappresentante .....

**INVIARE IL MODULO ENTRO IL 29 GENNAIO 2018 A: Pro Brixia - Brixia Forum: [fiere@probrixia.camcom.it](mailto:fiere@probrixia.camcom.it)**

**Lombardia Fiere**



You are what you eat & drink

## SEMINARIO

# VENDERE NEGLI USA

**Prodotti agroalimentari e attrezzature professionali per la ristorazione**

**Considerazioni pratiche e suggerimenti per entrare con successo nel mercato americano**

**8 Febbraio 2018      ore 9.00 - 18.00**

Brixia Forum, Via Caprera 5, Brescia

### I PARTE

*ore 9.00 - 15.00      ASPETTI LEGALI      Avv. Annie Fiorilla Borello*

#### I. ANALISI CONGIUNTURALE

##### a. Scambi USA - ITALIA

- I dati dello *US Department of Commerce* relativi all'ultimo trimestre 2017
- Posizione dell'Italia negli scambi commerciali, "fetta" mercato
- Analisi dati ISTAT e ICE
- USA destinazione delle nostre esportazioni

##### b. Situazione settoriale (*US Department of Commerce*),

- trend positivo dei settori arredamento ed edilizia
- agroalimentare lieve flessione

#### II. INTERSCAMBIO USA - ITALIA

##### a. Regole di Base:

- Essere presenti



You are what you eat & drink

- Conoscere il mercato ==>  
L'importanza della Tradizione Culturale
  - Modalità di approccio al cliente e/o distributore
  - Pericoli insiti nelle vendite alle grandi catene – Practical Cases
  - Joint venture partner locale, sales agent, distributor, altro v. *infra*
  - Cruciale avvalersi dei consulenti esperti
  - Abitudini alimentari americane (stagionalità, prodotti più venduti, ecc.)
- b. **Investimento negli USA**
- Determinare consapevolmente l'entità dell'investimento
  - Proteggere i beni della casa madre
  - Minimizzare i rischi
  - Ottimizzare i risultati
  - Opzioni e strategie per l'entrata sul mercato  
Pianificazione Strategica vs. Crescita Indisciplinata
    - Vendita Diretta: conseguenze fiscali (**ETB or PE se Tax Treaty** ◇ **ECI**)
    - Conseguenze Giurisdizionali ==> Pericolo e costi insiti nella Giurisdizione statunitense
- c. **Strategie per l'entrata nel mercato** (Le principali forme di investimento da parte di imprese italiane: dall'ufficio di rappresentanza alla costituzione di società in loco)
- Joint Ventures: JV vs. Franchising
  - Acquisizioni
  - Creazione controllata
- d. **Branch vs. Subsidiary**
- Perché una subsidiary
  - Elementi essenziali
  - Budget



You are what you eat & drink

- Scelte disponibili Corporation vs. LLC
  - Come si forma e come opera una LLC
  - Come si forma e come opera una Corporation
- e. **Esempi pratici di alcuni trabocchetti insiti in scelte inesperte**
  - Differenze legali e culturali
  - Se non comprese possibili conseguenze rovinose es. Appraisal Rights
  - La seduzione fallace del fai da te
    - Scelta entità giuridica
    - Scelta giurisdizione entità
    - Scelta capitalizzazione
- f. **Contrattualistica - Common law vs Civil Law**
  - Perché contratti interminabili ?
  - Importanza di determinare ogni aspetto della relazione contrattuale vs. Civil Law Codified Systems
  - Importanza della scelta della legge applicabile (La legge applicabile ai contratti di vendita tra imprese italiane ed imprese del Paese; applicabilità della Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di merci)
  - Importanza della scelta del Foro Competente: opzioni
  - Pagamenti
  - Garanzie
  - Assicurazione
  - Incoterms
- g. **Proprietà intellettuale**
  - Patenti
  - Marchi
  - Copyright
- h. **Cenni di Diritto del Lavoro**
- i. **Cenni sulla Responsabilità del produttore**



You are what you eat & drink

**j. La Proprietà Immobiliare – Townhouses - Condo - Coops Land Leases**

- Differenze nella trasmissione della proprietà
- Holding Structure per residenti esteri

**k. Visti**

- Quando sono necessari
- Immigrant vs. Non-Immigrant
- Opzioni:
  - VisaWaiver; B1/B2F; J; H; L; E1; E2



You are what you eat & drink

## II PARTE

*ore 15.00 - 18.00 ASPETTI DOGANALI*

*Dr Giuseppe De Marinis*

1. **Regole per esportare**
2. **Barriere tariffarie e non tariffarie nei processi di esportazione negli USA: conoscerle per superarle**
3. **La disciplina doganale nelle operazioni con l'estero**
4. **Esportare prodotti agroalimentari negli USA: ultime novità**