



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**