

Seminario

Vendere negli U.S.A

Adempimenti e criticità nel contratto di vendita, agenzia e distribuzione e la costituzione di una filiale



Giovedì 9
Novembre 2017



9:00



Confindustria Alto Milanese
Via San Domenico 1, Legnano

Iscriviti
online!

Il seminario si propone di affrontare in maniera sintetica i principali aspetti legati alla vendita di prodotti oltreoceano, soffermandosi in particolare sulle soluzioni maggiormente utilizzate dalle aziende italiane interessate al mercato statunitense.

I **destinatari** sono le imprese con sede legale e/o operativa in Lombardia.

Non sono ammessi consulenti e liberi professionisti.

9:00 **Registrazione partecipanti**

9:15 **Apertura lavori**

9:30 **Servizi e strumenti per l'Internazionalizzazione**

- 9:45
- La disciplina del contratto di vendita di prodotti negli USA
 - Inquadramento giuridico della figura dell'agente commerciale negli USA
 - Principali aspetti contrattuali del rapporto con l'agente ed analisi delle più rilevanti differenze tra le giurisdizioni statali.
 - Inquadramento giuridico della figura del distributore
 - Principali aspetti contrattuali del rapporto con il distributore USA
 - La costituzione di una filiale e/o di una consociata negli USA: adempimenti pratici e considerazioni fiscali.

13:00 **Conclusione lavori**

Relatori:

Stefano Linares | Esperto Unioncamere Lombardia

Claudia Salvini | Confindustria Alto Milanese, Area Internazionalizzazione

Alessia Occhipinti | Promos - Azienda Speciale per l'Internazionalizzazione

Roberto Ruffano | Camera di Commercio - Responsabile Sede di Legnano