

FARE BUSINESS NEGLI STATI UNITI

OBIETTIVI

Fornire informazioni aggiornate sulla situazione socio-politica degli Stati Uniti. Evidenziare le opportunità offerte da questi mercati per le Funzioni Approvvigionamenti e Commerciale. Porre in risalto le difficoltà e gli ostacoli che si frappongono alla gestione di aziende fornitrici o clienti. Evidenziare le questioni più rilevanti in campo legale, doganale, fiscale e amministrativo.

DESTINATARI

Responsabili della Funzione Approvvigionamenti, Responsabili commerciali, responsabili delle attività di export, Titolari.

CONTENUTI

- SCHEDA PAESE
 - I principali indicatori socio-economici
 - Leggi e regolamenti commerciali in uso
 - Il sistema politico - Approccio con le istituzioni - Cultura economica del paese
 - Strutture di supporto istituzionali in loco per l'individuazione e la selezione di clienti e fornitori
 - La presenza italiana in loco
- IL CONTRATTO DI ACQUISTO E DI VENDITA INTERNAZIONALE E IL CONTRATTO DI AGENZIA E DISTRIBUZIONE
 - Conclusione del contratto
 - Condizioni speciali e condizioni generali di vendita: valore e corretto utilizzo
 - Legge applicabile ai contratti internazionali (scelta della legge, legge applicabile in assenza di scelta)
 - ordine e conferma d'ordine: corrette tecniche di redazione e importanza legale
 - Garanzia: previsioni della Convenzione di Vienna e possibilità di deroga
 - Incoterms CCI (termini di resa): cosa determina l'Incoterm, quando sceglierne uno piuttosto che un altro
 - Il contenzioso estero con i fornitori e con i clienti: come evitarlo con una corretta gestione del contratto
 - Discussione e casi pratici
- I PAGAMENTI ATTIVI E PASSIVI
 - Pagamenti e garanzie nel testo contrattuale: l'importanza del contratto. La negoziazione delle clausole contrattuali e gli errori da evitare. Mezzi di pagamento verso fornitori e verso clienti garantiti dalla banca
 - I Mezzi di pagamento garantiti dalla banca (credito documentario, stand by letter of credit, gli effetti avallati da banca) e mezzi non garantiti da banca (bonifico, cash on delivery – cod, assegni esteri, cambiali)
 - Forme di assicurazione del credito - Recupero del credito a seconda del mezzo di pagamento
- FORME DI PRESENZA STABILE SUI MERCATI ESTERI
 - Le diverse forme di presenza estera: per organizzare lo scouting e la valutazione dei fornitori e per creare strutture di distribuzione commerciale
 - Come provvedere al test di merci acquistate all'estero, in particolare nei paesi low cost, attraverso società di audit locali
 - Uffici di rappresentanza e filiali: regime legale, regime fiscale, modalità operative
 - Le joint ventures: lettera di intenti, studio di fattibilità, pianificazione fiscale, doppia imposizione, statuto e forme di controllo dell'investimento

DOCENTE

Francesca Falbo – Studio Legale Falbo e Manara di Torino. Avvocato specializzato nel diritto commerciale internazionale e nel diritto internazionale privato e processuale. Si occupa di accompagnamento delle aziende all'estero sia nella fase fisiologica del rapporto (redazione del contratto e negoziazione), sia nella fase patologica (contenzioso ordinario ed arbitrale).

DURATA

7 ore

SEDI E DATE

PARMA, 27 settembre

REGGIO EMILIA, 18 luglio

MODENA, 19 febbraio

CESENA, 26 novembre

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate