DESTINAZIONE STATI UNITI: la tutela legale e contrattuale delle PMI nei rapporti con clienti e distributori USA - Torino, 3 ottobre 2017

DESTINAZIONE STATI UNITI: la tutela legale e contrattuale delle PMI nei rapporti con clienti e distributori USA - Torino, 3 ottobre 2017

DESTINAZIONE STATI UNITI: la tutela legale e contrattuale delle PMI nei rapporti con clienti e distributori USA

Torino, 3 ottobre 2017

Il **mercato USA** rappresenta un'opportunità di business rilevante per le PMI piemontesi ed è un'**area** da tempo identificata come **prioritaria per l'economia regionale**.

Il presente percorso, destinato a responsabili commerciali, acquisitori e titolari d'azienda, ha tra i suoi principali obiettivi i seguenti:

* Fornire informazioni aggiornate sulla situazione socio-politica
* Evidenziare le opportunità offerte dal mercato USA, ma anche la distanza in termini legali che si ripercuote in grandi differenze a livello contrattuale e negoziale
* Porre in risalto le difficoltà e gli ostacoli che si frappongo alla gestione di aziende fornitrici o clienti statunitensi
* Evidenziare le problematiche legali più rilevanti da monitorare/disciplinare preventivamente
* Analizzare le opportunità di investimenti in loco

L'iniziativa è realizzata nell'ambito dei **Progetti Integrati di Filiera - PIF 2017-2019 – Aerospazio, Automotive, Meccatronica, Chimica verde e Cleantech, Salute e Benessere, Made in Piemonte: Agroalimentare, Abbigliamento, Alta Gamma e Design, Tessile**, gestiti dal Centro Estero per l'Internazionalizzazione (Ceipiemonte) su incarico di Regione Piemonte e finanziati grazie ai **fondi POR FESR 2014-2020.**

Programma

IL CONTESTO: CENNI INTRODUTTIVI ALLO SCENARIO ECONOMICO-COMMERCIALE LOCALE

- I principali indicatori socio-economici
- Leggi e regolamenti commerciali in uso

VENDITA, AGENZIA E DISTRIBUZIONE: i principali aspetti legali e contrattuali

§ Il contratto di vendita:

- USA: impatto della common law nella redazione dei contratti e differenze rispetto al background italiano
- Conclusione del contratto: Civil Law e Common law a confronto
- Condizioni speciali e condizioni generali di vendita: valore e corretto utilizzo.
- Legge applicabile al contratto
- Ordine e conferma d'ordine: corrette tecniche di redazione e importanza legale;
- Garanzia: previsioni della Convenzione di Vienna e possibilità di deroga
- La risoluzione del contratto e le possibili conseguenze
- Incoterms CCI (termini di resa): cosa determina l'Incoterm, quando sceglierne uno piuttosto che un altro. Gli Incoterm USA
- Il contenzioso con aziende americane: l'importanza di foro competente e dell'arbitrato commerciale

- Suggerimenti pratici per la redazione delle principali clausole contrattuali

§ Il contratti con agenti e distributori:

* Il contratto di agenzia:

- Conseguenze della scelta di operare mediante agente ai fini della propria struttura logistica e amministrativa.
- Contenuto: obblighi dell'agente, obblighi del preponente, pagamento delle provvigioni, clausola di esclusiva; legge applicabile e giurisdizione.
- Durata, recesso, risoluzione.
- Obbligo di pagare l'indennità di fine rapporto in Italia e negli Stati Uniti

* Il contratto di distribuzione:

- Contenuto caratterizzante, obblighi delle parti, esclusiva e non concorrenza.
- Disciplina del contratto di distribuzione in Italia e negli Stati Uniti; tutela del marchio.
- Mezzi di pagamento;
- Durata, recesso, risoluzione.
- Legge applicabile, giurisdizione.
- Il contratto di distribuzione: Il consigment stock (magazzino in conto vendita) negli Stati Uniti

- Suggerimenti pratici per la redazione delle principali clausole contrattuali

§ I pagamenti attivi e passivi (cenni)

Relatore:

Avv. Francesca Falbo – Consulente e docente di contrattualistica internazionale Ceipiemonte

Sede di svolgimento:

Ceipiemonte, Corso Regio Parco 27 - Torino

Orario:

9.30 – 17.00

Scadenza adesioni: POSTI ESAURITI

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

La partecipazione è **gratuita**, previa iscrizione.

Per aderire occorre cliccare su "**Nuova iscrizione**" e seguire le indicazioni per l'adesione. Le adesioni verranno accolte in ordine di arrivo **per un massimo di 18 aziende aderenti ai suddetti PIF: qualora queste ultime non saturassero il totale dei posti disponibili, potranno essere ammesse anche aziende non appartenenti ai PIF.**

Per ulteriori informazioni:

Rossana Bernardini

Tel. +39 011 6700653 Fax +39 011 6965456

Email: rossana.bernardini@centroestero.org

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 03.10.2017
- **Orario:** 09:30 - 17:00
- **Posti totali per azienda:** 1
- **Data inizio iscrizioni:** 18.09.2017
- **Data fine iscrizioni:** 25.09.2017
- **Orario fine iscrizioni:** 10:00

Per informazioni

Rossana Bernardini

Tel. +39 011 6700653 Fax +39 011 6965456

Email: rossana.bernardini@centroestero.org