



E-COMMERCE NEGLI STATI UNITI: Quadro normativo e strumenti di valorizzazione e tutela

Giovedì, 2 dicembre 2021 dalle ore 10.00 alle ore 12.00.

NIBI, la Business School di Promos Italia, organizza **un incontro formativo on line** per approfondire le conoscenze sul **mercato statunitense** con **focus sull'e-commerce**.

La crisi pandemica ha determinato una vera e propria rivoluzione digitale a livello globale. Il sensibile incremento dell'utilizzo dei canali commerciali informatici ha colto impreparate molte imprese, che hanno visto erodere progressivamente quote di mercato a vantaggio di soggetti in grado di sfruttare appieno le opportunità dell'era digitale. Oggi, ancor più che in passato, per approcciare il mercato statunitense, è pertanto necessario conoscere e saper applicare correttamente gli strumenti propri **dell'e-commerce e le relative discipline settoriali**.

L'incontro mira a trattare le principali questioni giuridiche collegate al commercio elettronico nel **mercato statunitense**, indicando gli accorgimenti da adottare per evitare problematiche civilistiche e fiscali comuni e offrendo suggerimenti strategici per ottimizzare l'operatività e i risultati aziendali. Particolare attenzione sarà prestata alla comparazione tra le giurisdizioni di common law e di civil law, con specifico riferimento agli adempimenti da porre in essere per la compliance normativa, alle modalità di conclusione dei contratti e al corretto utilizzo delle terms and conditions per essere competitivi sul mercato statunitense

Per informazioni e adesioni

Maria Romeo
Tel. 059 208349
maria.romeo@promositalia.camcom.it

Programma

Parte introduttiva

- Come gestire correttamente le relazioni commerciali nel mercato statunitense;
- Le differenze rispetto al modello di business italiano;
- I player del sistema e le figure professionali di riferimento in una transazione e-commerce.

Le opzioni percorribili per esercitare l'e-commerce negli USA

- La vendita mediante una presenza diretta: analisi dei principali vantaggi e benefici civilistici e fiscali;
- La vendita mediante una presenza indiretta: accorgimenti civilistici e fiscali da adottare;
- Le diverse conseguenze giuridiche di vendite retail e marketplace, relativi ai rapporti B2B e B2C.

La disciplina generale di un rapporto di e-commerce: differenze principali con l'Italia

- La formazione del contratto;
- La tipologia e l'estensione delle garanzie;
- Il rischio di insoluti e di ritardi nei pagamenti;
- La disciplina sugli interessi;
- La tutela della proprietà intellettuale;
- Le clausole vessatorie.

La disciplina speciale di un rapporto di e-commerce: accorgimenti particolari propri del sistema USA

- Il rischio di stabile organizzazione e i principali adempimenti fiscali;
- Le norme a protezione dei soggetti più deboli;
- Rapporti con i consumatori e obblighi informativi;
- Compliance in materia di trattamento dei dati personali.

Strategie ed accorgimenti per ottimizzare le vendite e limitare eventuali esposizioni a claim

- Tecniche e metodologie negoziali e redazionali per la conclusione di un accordo;
- Strumenti specifici di tutela aziendale;
- Norme imperative, legge applicabile e foro competente;
- I sistemi di risoluzione alternativi delle controversie (ADR).

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it

Docente

Avv. Daniele Ferretti

Docente NIBI: Avv. Daniele Ferretti, Esq. (New York) Managing Attorney
Co-Vice Chair of the IBA Product Law and Advertising Committee
Exclusive IR Global Member in Italy for Insolvency

A chi si rivolge

Il webinar è rivolto alle imprese aventi sede legale e/o operativa nei territori delle Camere di commercio socie di Promos Italia: Bergamo, Caserta, Catanzaro, Cosenza, Genova, Milano Monza Brianza Lodi, Modena, Pisa, Perugia-Terni, Pordenone-Udine, Ravenna, Salerno.

Modalità di partecipazione

Partecipazione gratuita

On line

Iscrizione online al link:

<http://crm.promositalia.camcom.it/index.phtml?idi=2212>