

**Seminario Spagna**

*Soluzioni concrete alle problematiche più frequenti dell'azienda italiana in Spagna*

**Martedì 22 maggio 2018 ore 15.00**  
**Unione Industriali Napoli, Piazza dei Martiri 58**

Le aziende italiane che operano in Spagna affrontano problematiche ricorrenti che conviene analizzare in maniera diretta e pratica, per trovare soluzioni che sono più semplici di quanto si possa immaginare.

- **Agente in Spagna:**
  - Le due clausole da inserire nel contratto per evitare l'indennità di clientela.
  - Di fronte alla scarsità attuale di agenti, quanto mi costa l'opzione di un dipendente in Spagna? Confronto realistico del costo di un agente e di un dipendente in Spagna.
  - Posso contrattare un dipendente in Spagna direttamente come società italiana?
- **Distributore in Spagna:**
  - Cos'è un distributore e cosa vorremmo noi che fosse?
  - Posso realmente garantirle un'esclusiva sul territorio?
  - Quanto mi costa recedere dal rapporto?
- **Consignment stock in Spagna:**
  - Differenza con il mero deposito presso il cliente (call of stock).
  - Devo aprire una partita IVA in Spagna?
  - Rischi del deposito presso l'agente o un cliente. La necessità della tutela contrattuale di fronte alla scarsa tutela legale.
- **Società in Spagna:**
  - Aspetti da considerare per decidersi tra una società filiale in Spagna o una semplice succursale.
  - Come controllare una società filiale in Spagna gestita da un partner locale.
- **Distacco di lavoratori dipendenti in Spagna:**
  - Riferimento specifico al distacco per montaggio di impianti o macchinari.
  - Il *Registro de Empresas Acreditadas – REA* nel caso di subappalto di lavori nel settore edile e anche in quello dell'impiantistica.
- **Recupero crediti:**
  - Quali sono le possibili garanzie per il commercio con la Spagna. Analisi dell'efficacia pratica di tali garanzie.
  - Conviene agire dall'Italia o direttamente dalla Spagna?
  - Quando e realmente efficace la riserva di proprietà?

Relatore: Piero Viganego, Abogado con studio legale a Madrid e Barcellona.

Iscrizioni in: [www.pieroviganego.it/seminari-formazione](http://www.pieroviganego.it/seminari-formazione).

Dopo le relazioni e eventuale dibattito si potranno fissare incontri B2B con i relatori.