



**Autori** - Lucio Miranda e Muriel Nussbaumer

**Titolo** - *ESPORTARE E VENDERE NEGLI STATI UNITI - Come entrare con successo nel mercato più grande del mondo*

**Casa editrice** - Hoepli Editore 2013, pagg. 184

**Prezzo** - Euro 18,00

**Argomento** - In un mercato interno bloccato, l'export è rimasto la sola fonte di crescita per le imprese italiane. Tra

le varie possibilità gli Usa costituiscono una prospettiva allettante, tanto più ora che sono avviati verso l'indipendenza energetica e che l'economia americana sta riprendendosi in misura significativa. Tutto ciò in un positivo contesto, che vede un quadro politico stabile, un sistema giuridico efficiente, bassa burocrazia, infrastrutture e servizi sviluppati, una logistica efficace. Molto tempestiva giunge la pubblicazione di questo libro, estremamente pragmatico e molto utile, quasi un vademecum, per le aziende che decidano di entrare nel mercato statunitense. Il testo offre una panoramica puntuale degli elementi chiave per impostare una strategia di ingresso, partendo dalla conoscenza di regole e procedure di base, quali le normative per i vari tipi di visto, il sistema legale, le forme di costituzione di società di diritto locale, le diverse tipologie di distribuzione, la logistica, l'e-commerce, l'apertura di esercizi commerciali. Al settore alimentare, in particolare a quello del vino, per il quale l'Italia è già il primo paese esportatore, viene dedicato un capitolo a parte. Largo spazio è dedicato anche a settori tipici del nostro export come la moda, la meccanica, gli apparecchi elettromedicali e il design. Il volume si chiude con le interviste ad otto imprenditori italiani che sono riusciti ad esportare con successo negli Usa. È interessante notare che il mercato americano offre nuove opportunità non perché manchi qualcosa, ma perché cambiano i gusti e nascono di continuo nuovi bisogni.