

Executive Master Esteri

Strumenti operativi
per la gestione
dei mercati esteri

- Interamente online
- Approccio pratico per imparare a redigere una Compliance Aziendale
- Spazio online per la condivisione di materiali ed esperienze

LA STRUTTURA DEL PERCORSO

1. FISCALITÀ ESTERA E MATERIA DOGANALE

MODULO	ARGOMENTO
1	Fiscalità internazionale
2	Classificazione doganale
3	Origine della merce

DURATA 18 ORE

PROJECT WORK

Il partecipante inizia in autonomia a realizzare la sua compliance sulla parte relativa alla fiscalità e alle dogane.

+

FOLLOW UP DI SUPPORTO

Al termine del primo modulo, il gruppo aula e il docente si incontrano per confrontarsi sul primo step per la realizzazione della compliance aziendale.

DOCENZA: Studio Toscano Carbognani

2. CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

MODULO	ARGOMENTO
1	Introduzione al Contratto Internazionale
2	La distribuzione commerciale
3	Appalto, branding e recupero credito internazionale

DURATA 18 ORE

PROJECT WORK

Il partecipante prosegue in autonomia il suo lavoro di realizzazione della compliance sulla parte relativa alla contrattualistica.

+

FOLLOW UP DI SUPPORTO

Al termine del secondo modulo, il gruppo aula e il docente si incontrano per confrontarsi sul secondo step di lavoro per la realizzazione della compliance aziendale.

DOCENZA: Studio Ceccarelli e Silvestri

3. INCOTERMS E PAGAMENTI INTERNAZIONALI

MODULO	ARGOMENTO
1	Pagamenti, garanzie internazionali e Incoterms®
2	Pagamenti internazionali non garantiti
3	Crediti documentari e garanzie bancarie e assicurative

DURATA 18 ORE

PROJECT WORK

Il partecipante prosegue in autonomia il suo lavoro di realizzazione della compliance sulla parte relativa ai pagamenti internazionali.

+

FOLLOW UP DI SUPPORTO

Al termine del terzo modulo, partecipanti e docenti si incontrano per confrontarsi sull'ultimo step di lavoro per la realizzazione della compliance aziendale.

DOCENZA: Studio Di Meo

Al termine dei tre moduli, il partecipante avrà realizzato la sua compliance aziendale e avrà l'opportunità di scegliere il docente a cui sottoporla per consigli e miglioramenti. Il partecipante potrà confrontarsi con il docente da lui individuato in una web call di restituzione.

COMPLIANCE AZIENDALE: PERCHÉ È UTILE REALIZZARLA?

1. È il punto di partenza per lavorare sulla certificazione AEO
2. Previene disallineamenti tra interno ed esterno azienda
3. Aiuta a garantire l'attuazione di procedure e codici
4. È risolutiva nelle discordanze tra la disciplina in vigore e l'operatività aziendale
5. Previene il rischio di sanzioni legali e/o amministrative
6. Tutela l'impresa dal deterioramento della reputazione aziendale

1. FISCALITA' INTERNAZIONALE

- Operazioni In Campo Iva e Fuori Campo Iva
 - Cessioni Intracomunitarie: art.41 DI 331/39
 - Cessioni all'esportazione: art. 8 Dpr 633/72
 - Lettera a)
 - Lettera b)
 - Lettera c)
 - Ottenimento della documentazione comprovante l'avvenuta esportazione
 - Luogo Approvato: come snellire il reparto amministrativo
 - Prestazioni di servizio generiche: art.7ter DPR 633/72
 - Accessorietà
- Analisi di casi pratici proposti dall'azienda

1.2 CLASSIFICAZIONE DOGANALE

- Impatti di un'errata classificazione doganale:
 - Bollette doganali (DAU): import, export
 - Modelli Intrastat
 - Calcolo dell'origine della merce
 - Sottoscrizione dichiarazione di libera esportazione/importazione
- Strumenti per una corretta classificazione doganale: Tariffa doganale
- Note esplicative
- Informazione Tariffaria Vincolante (ITV)

1.3 ORIGINE DELLA MERCE (Preferenziale e Non Preferenziale)

- Come Approcciare l'origine della merce:
 - Origine Non Preferenziale (Made In)
 - Origine Preferenziale
- Origine Non Preferenziale:
 - Definizione
 - Modalità di utilizzo
 - Certificato di Origine
 - Casi Pratici
- Origine Preferenziale:
 - Definizione
 - Modalità di utilizzo
 - Documentazione specifica:
 - Dichiarazione del fornitore
 - Dichiarazione del terzista
 - EUR 1
- Analisi procedurale per l'ottenimento dell'Esportatore Autorizzato
- Analisi procedurale per l'ottenimento dell'Esportatore Registrato
- Analisi procedurale per l'ottenimento dell'Operatore Economico Autorizzato (AEO)

CALENDARIO

Il modulo 1 prevede **18 ore**, che si svolgeranno il **venerdì pomeriggio** e il **sabato mattina**:

GIORNO	ORARIO	DURATA
• venerdì 17 settembre 2021	14.00-17.00	3
• sabato 18 settembre 2021	09.00-12.00	3
• venerdì 1 ottobre 2021	14.00-17.00	3
• sabato 2 ottobre 2021	09.00-12.00	3
• venerdì 15 ottobre 2021	14.00-17.00	3
• sabato 16 ottobre 2021	09.00-12.00	3
+		
SUPPORTO AL PW	6 ottobre 2021	1,5 ore

DOCENZA

Studio Toscano Carbognani

Specializzato nelle problematiche legate al mondo dell'import/export (fiscalità internazionale, origine della merce, classificazione doganale...)

2.1 INTRODUZIONE ALLE MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

- Modalità diretta e indiretta di penetrazione di un mercato

2.2 LA FASE DELLE TRATTATIVE NEI CONTRATTI COMMERCIALI

- Non Disclosure Agreement (NDA)
- Lettere di Intenti (LOI) e documenti similari

2.3 INTRODUZIONE AL CONTRATTO INTERNAZIONALE

- Il ruolo centrale del contratto
- Attività preliminari alla stipula del contratto
- Tecniche di redazione e Best Practices dei contratti internazionali

2.4 LEGGE APPLICABILE E GIURISDIZIONE

2.5 LA DISTRIBUZIONE COMMERCIALE

- Agenzia e Procacciamento
- Distribuzione
- Rapporto tra rete vendita tradizionale e “rete vendita digitale”: sito internet e commercio elettronico

2.6 IL CONTRATTO DI VENDITA E LE CONDIZIONI GENERALI DI CONTRATTO

2.7 IL CONTRATTO DI APPALTO INTERNAZIONALE

2.8 IMPORTANZA DEL BRANDING: PROPRIETÀ INTELLETTUALE E INDUSTRIALE

2.9 GESTIONE E RECUPERO DEI CREDITI COMMERCIALI INTERNAZIONALI

- Considerazioni generali
- La fase preliminare
- Come tutelarsi in fase di esecuzione del contratto
- Cosa fare quando il compratore non paga
- La fase di recupero del credito
- Portare a perdita il credito

CALENDARIO

Il modulo 2 prevede **18 ore**, che si svolgeranno il **venerdì pomeriggio** e il **sabato mattina**:

GIORNO	ORARIO	DURATA
• venerdì 29 ottobre 2021	14.00-17.00	3
• sabato 30 ottobre 2021	09.00-12.00	3
• venerdì 12 novembre 2021	14.00-17.00	3
• sabato 13 novembre 2021	09.00-12.00	3
• venerdì 26 novembre 2021	14.00-17.00	3
• sabato 27 novembre 2021	09.00-12.00	3
+		
SUPPORTO AL PW	17 novembre 2021	1,5 ore

DOCENZA

Studio Ceccarelli e Silvestri

Specializzato in contrattualistica internazionale, controversie ed arbitrati nazionali e internazionali, operazioni straordinarie, consulenza legale alle imprese e recupero del credito.

3.1 Incoterms® della ICC

- Consegna della merce ed Incoterms® quali termini integrativi del contratto di compravendita internazionale
- Codificazione e riconoscimento giuridico degli Incoterms®
- Incoterms® della ICC: che cosa sono, che cosa non sono e perché sono importanti
- Obblighi del venditore e del compratore negli Incoterms® 2020
- Classificazione e applicazione degli Incoterms® per modi di trasporto, per gruppi di appartenenza, luogo di partenza e di destinazione
- Esame dei singoli Incoterms® 2020 e rischi nell'adozione del termine EXW
- Incoterms® FCA, trasporto containerizzato, Lettera di credito e Polizza di carico
- Punti di criticità nelle regole CPT/CIP e CFR/CIF
- Coperture assicurative nelle regole CIF e CIP e regole DAP, DPU, DDP
- Implicazioni degli Incoterms® sui pagamenti internazionali, sul contratto di trasporto, sui documenti, sulla dogana e sui principali aspetti del contratto di compravendita
- Formulazione delle regole Incoterms® nel contratto di compravendita e scelta in base alla merce oggetto della vendita, al pagamento e ai documenti
- Esempi e casi pratici

3.2 Pagamenti internazionali non garantiti

- Rischio di credito (Commerciale e Paese), sua valutazione e strumenti di tutela
- Concessione di "fido" alla clientela: problemi di natura finanziaria e di pagamento
- Forme di pagamento in ambito internazionale e soluzioni per tutelarsi dal rischio di mancato o ritardato pagamento
- Bonifici bancari anticipati, posticipati e contestuali: il COD (Cash On Delivery)
- Assegno bancario negoziazione Sbf e al dopo incasso: i rischi
- Incasso documentario (D/P- CAD- D/A): che cos'è e quali i rischi
- Esempi e casi pratici

3.3 Crediti documentari e garanzie bancarie e assicurative

- Credito documentario: che cos'è, come si articola, quali le caratteristiche, quali i vantaggi, quali i rischi e normativa di riferimento (le UCP 600)
- Crediti documentari senza, con conferma e Silent confirmation
- Presentazione dei documenti quale condizione per il pagamento
- Stand by Letter of Credit, garanzie fideiussorie e autonome: quando e come adottarle, differenze, vantaggi e rischi
- Tipologie di garanzia e loro applicazione: advance payment guarantee, payment bond, performance bond e norme in materia (le URDG 758)
- Assicurazione crediti: caratteristiche, tipologia di polizze, condizioni per la copertura assicurativa
- Esempi e casi pratici

CALENDARIO

Il modulo 3 prevede **18 ore**, che si svolgeranno il **venerdì pomeriggio** e il **sabato mattina**:

GIORNO	ORARIO	DURATA
• venerdì 21 gennaio 2022	14.00-17.00	3
• sabato 22 gennaio 2022	09.00-12.00	3
• venerdì 4 febbraio 2022	14.00-17.00	3
• sabato 5 febbraio 2022	09.00-12.00	3
• venerdì 18 febbraio 2022	14.00-17.00	3
• sabato 19 febbraio 2022	09.00-12.00	3
+		
SUPPORTO AL PW	10 febbraio 2022	1,5 ore

DOCENZA

Studio Di Meo

Specializzato in pagamenti internazionali, garanzie bancarie internazionali, Incoterms e smobilizzo crediti all'export.

INFO GENERALI MASTER

- Il Master si svolgerà **interamente online** e avrà un **approccio pratico**, mirato a fornire gli **strumenti** e le **competenze** necessarie per redigere una **Compliance Aziendale**.
- Il Master si rivolge a **tutte le figure coinvolte nel processo di internazionalizzazione** che abbiano la necessità di essere aggiornate e specializzate secondo le **normative entrate in vigore nel 2021**.
- Per tutta la durata del Master, i partecipanti avranno a disposizione un **ambiente condiviso online** che consentirà di **accedere al materiale** e di **confrontarsi** sulle attività previste.

QUOTA INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE:

- € 2.550,00 + IVA per le aziende associate UPI o GIA
- € 3.190,00 + IVA per le altre aziende

UN VANTAGGIO RISERVATO

Chi ha aderito alla formula CISITA PASS potrà usufruire di uno sconto del 20% sulle quote.

PER INFORMAZIONI

Lucia Tancredi

tel. 0521-226510 / fax 0521-226501
tancredi@cisita.parma.it



CISITA PARMA SCARL

Borgo Girolamo Cantelli, 5 - 43121 Parma
tel. 0521/226500 - fax 0521/226501
www.cisita.parma.it / cisita@cisita.parma.it



ORARI DI APERTURA

9.00 - 13.00 e 14.00 - 18.00 dal lunedì al venerdì

SEGUICI SU: