

# Strumenti operativi per una gestione snella dell'Ufficio Estero

- Interamente online
- Approccio pratico
- Spazio online per la condivisione di materiali ed esperienze

# OBIETTIVI E STRUTTURA DEL PERCORSO

## OBIETTIVI

Il percorso ha lo scopo di mettere ordine nell'assetto aziendale, creando un team di lavoro coeso, dedicato al settore estero.

Infatti quello che viene definito "ufficio estero", spesso nelle aziende è frammentato in reparti differenti che, di frequente, non collaborano tra loro.

"Mettere in relazione" questi tre settori riduce l'esposizione al rischio aziendale e aiuta ad anticipare le problematiche:

- **Settore commerciale:** per non sottovalutare a favore della chiusura della vendita aspetti delicati riguardanti i pagamenti internazionali, l'origine preferenziale della merce e della contrattualistica internazionale.
- **Settore logistico:** per evitare di tralasciare o sottovalutare la documentazione necessaria, dando la priorità al rispetto di scadenze e urgenze di vettori e spedizionieri.
- **Settore amministrativo:** per non avere difficoltà nell'emissione dei documenti contabili e nel reperimento delle informazioni comprovanti le operazioni messe in atto dal settore commerciale e logistico.

### 1. FISCALITÀ ESTERA E MATERIA DOGANALE

MODULO	ARGOMENTO
1	Fiscalità internazionale
2	Tecnica e Legislazione doganale
3	Origine della merce

**DURATA 12 ORE**

**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 12 ORE**

**DOCENZA: Studio Ceccarelli e Silvestri**

### 3. INCOTERMS E PAGAMENTI INTERNAZIONALI

MODULO	ARGOMENTO
1	Incoterms® della ICC
2	Pagamenti internazionali e operazioni documentarie
3	Crediti documentari e garanzie bancarie e assicurative

**DURATA 12 ORE**

**DOCENZA: Studio Di Meo**

### 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
  - Accessorieta'

- 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 **12 ore**, che si svolgeranno il **mercoledì**:

GIORNO	ORARIO	DURATA
• mercoledì 6 ottobre 2021	09.00-13.00	4
• mercoledì 13 ottobre 2021	09.00-13.00	4
• mercoledì 20 ottobre 2021	09.00-13.00	4

### 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 **12 ore**, che si svolgeranno il **mercoledì**:

GIORNO	ORARIO	DURATA
• mercoledì 27 ottobre 2021	09.00-13.00	4
• mercoledì 3 novembre 2021	09.00-13.00	4
• mercoledì 10 novembre 2021	09.00-13.00	4

### 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 **12 ore**, che si svolgeranno il **mercoledì**:

GIORNO	ORARIO	DURATA
• mercoledì 16 novembre 2021	14.00-18.00	4
• mercoledì 24 novembre 2021	14.00-18.00	4
• mercoledì 1 dicembre 2021	14.00-18.00	4

## DOCENZA

### Studio Di Meo

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

## INFO GENERALI

- Il percorso si svolgerà **interamente online** e avrà un **approccio pratico**.
- Il percorso 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 percorso, 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:

- € 1.300,00 + IVA per le aziende associate UPI o GIA
- € 1.560,00 + 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:     