



*Formazione tecnica on line per l'internazionalizzazione*  
**Corso per Operatori in Commercio Estero 2024 – livello base e avanzato – ON LINE**

## **PROGRAMMI CORSO AVANZATO**

### **1. CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE - CORSO AVANZATO**

**Lunedì 14 e giovedì 17 ottobre 2023 – h. 14.00/18.00**

**Docente: Avv. Paolo Lombardi – Elexi Studio legale - Torino**

#### **ASPETTI GIURIDICI DELL'E-COMMERCE B2B E B2C**

##### **OBIETTIVI**

- Comprendere a fondo la disciplina giuridica della vendita on-line;
- Adottare gli strumenti contrattuali necessari a tutelare la propria posizione nel mercato digitale;
- Prestare attenzione alle questioni riguardanti la legge applicabile e i modi di risoluzione delle controversie nell'e-commerce internazionale B2B e B2C;
- Conoscere i diritti garantiti ai consumatori in caso di vendite on-line;
- Illustrare le diverse tipologie di vendite on-line che si possono presentare nella pratica quotidiana.

##### **PROGRAMMA**

#### **L'Italia e l'e-commerce: la legislazione nazionale e il Codice del Consumo**

- Adempimenti da rispettare: il D.Lgs 70/2003 di attuazione della direttiva 2000/31/CE sul commercio elettronico;
- Il Codice del Consumo: quadro generale delle questioni da affrontare

#### **L'e-commerce internazionale**

- La legge applicabile nell'e-commerce internazionale B2B e B2C
- La risoluzione delle controversie nell'e-commerce internazionale B2B e B2C

#### **La tutela dei consumatori**

- Difetti di conformità, diritto di recesso ("ripensamento") e clausole vessatorie
- La vendita ai consumatori: guida pratica alla stesura di clausole conformi alla normativa vigente

#### **L'e-commerce "gestito" o tramite marketplace**

- Il rapporto di conto vendita
- Questioni da affrontare (ordini, incassi, stoccaggio dei beni, logistica e spedizioni, servizio di customer care, modalità di remunerazione)
- La manleva del gestore nei confronti del titolare del sito internet

#### **Domande e discussione**

#### **IL RECUPERO DEI CREDITI NEI RAPPORTI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

##### **OBIETTIVI**

- Fornire indicazioni sulla gestione dei crediti ed il loro recupero rapido ed efficace;
- Prestare attenzione alle questioni riguardanti i ritardi di pagamento, che rappresentano una delle principali criticità per la vita delle aziende, in particolare le piccole e medie imprese;
- Inquadrare la tematica del recupero dei crediti nei rapporti commerciali internazionali, in un'ottica di prevenzione e di corretta gestione del contenzioso;
- Illustrare i principali strumenti di tutela del pagamento predisposti dalla normativa dell'UE, con particolare riferimento all'attuazione della direttiva sui ritardi di pagamento.

##### **PROGRAMMA**

**Il D.Lgs. 192/2012 di attuazione della direttiva 2011/7/UE relativa alla lotta contro i ritardi di**

### **pagamento nelle transazioni commerciali**

- Ambito di applicazione
- Contenuti
- Novità introdotte

### **Le azioni preventive**

- Informazioni sul cliente
- Condizioni di pagamento e gestione dei crediti
- Responsabilizzazione degli intermediari
- Riserva di proprietà

### **La corretta gestione del contenzioso**

- Legge applicabile
- Azioni giudiziarie e arbitrati
- Il Regolamento CE n. 805/2004 sul titolo esecutivo europeo
- Il Regolamento CE n. 1896/2006 sul procedimento europeo d'ingiunzione di pagamento

### **Domande e discussione**

## **2. ADEMPIMENTI DOGANALI - CORSO AVANZATO**

**Martedì 22 e venerdì 25 ottobre 2024 – h. 14.00/18.00**

**Dr. Massimiliano Mercurio – Hermes srl - Novara**

### **PROGRAMMA**

Premesse e inquadramento normativo

Classificazione doganale delle merci e richieste di ITV (Informazioni Tariffarie Vincolanti)

Origine delle merci e richieste di IVO (Informazioni Vincolanti di Origine)

Il valore in dogana e i diritti doganali

Operazioni di importazione, esportazione, regimi speciali e relativi adempimenti

Revisione dell'accertamento doganale, ricorsi e sanzioni

Restrizioni doganali e disciplina dei beni duali

AEO - Operatore Economico Autorizzato e altre semplificazioni in materia doganale

Disciplina IVA e cenni sulla disciplina delle accise

Triangolazioni e altre operazioni "a catena"

Casi pratici

Domande e risposte

### **3. TRASPORTI INTERNAZIONALI - CORSO AVANZATO**

**Lunedì 4 e mercoledì 6 novembre 2024 – h. 14.00/18.00**

**Dr. Mattia Carbognani – Studio Toscano Carbognani srl - Parma**

#### **PROGRAMMA**

##### **INCOTERMS® 2020: RIFLESSI FISCALI E RIFLESSI DOGANALI**

- Utilizzo e ambito di applicazione dei termini di resa Incoterms®
- Regole per individuare i punti di criticità dei vari Incoterms®: consegna, trasferimento diritto di proprietà, dogana, documenti, fiscalità, pagamenti, ecc.
- EXW
- FCA
- CPT
- CIP
- DAP
- DPU
- DDP
- FAS
- FOB
- CFR
- CIF

##### **RIFLESSI FISCALI**

- Fiscalità internazionale: articolo 41 dl 331/93 e articolo 8 DPR 633/72
- Analisi dei principali termini di resa con focus specifico, lato attivo e lato passivo, sulle implicazioni fiscali
- Consigli pratici a seconda del termine di resa utilizzato e dei rischi fiscali insiti nello stesso
- La corretta gestione degli Incoterms®, da un punto di vista fiscale, nelle operazioni a catena (triangolari IVA)

##### **RIFLESSI DOGANALI:**

- Incoterms® e dogane: quali sono i punti di contatto
- Analisi dei principali termini di resa con focus specifico, lato attivo e lato passivo, sulle implicazioni doganali
- Consigli pratici per una corretta gestione delle pratiche doganali, a seconda del termine di resa utilizzato
- L'importanza dei termini di resa Incoterms® nelle operazioni a catena dal punto di vista doganale

**CASI PRATICI e DOMANDE**

## **5. FISCALITA' INTERNAZIONALE – CORSO AVANZATO**

**Lunedì 11 e mercoledì 13 novembre 2024 – h. 14.00/18.00**

**Dr. Mattia Carbognani – Studio Toscano Carbognani srl - Parma**

### **OBIETTIVO**

L'incontro si propone di fornire al partecipante nozioni specifiche e risolutive in relazione a casistiche di operazioni di acquisto e cessione intracomunitaria ed estera.

Oltre a fornire nozioni teoriche utile per l'approfondimento della tematica, saranno forniti casi pratici e risposte risolutive di operazioni triangolari.

Verranno affrontati anche le modalità di compilazione dei documenti doganali e dei modelli intrastat riferite alle operazioni oggetto del corso.

### **PROGRAMMA**

#### **APPROCCIO TEORICO INTRODUTTIVO**

- CESSIONE INTRACOMUNITARIA: art.41 DL 331/93

- Requisito Oggettivo
- Requisito Soggettivo
- Requisito Territoriale

- TRIANGOLAZIONI COMUNITARIE "SEMPLIFICATE"

- IT, vende ad un cliente DE promotore della triangolazione, e incarico dello stesso invia i beni direttamente dall'Italia al cliente finale PT
- IT, acquista da DE promotore della triangolazione e riceve i beni direttamente da PT, spediti su incarico di DE.

- TRIANGOLAZIONI COMUNITARIE INTERNE "NON SEMPLIFICATE"

- IT1 vende a IT2, e su incarico dello stesso invia i beni direttamente in Germania.
- IT1, acquista un bene da un fornitore tedesco DE e lo vende ad un suo cliente italiano IT2. Il bene viene consegnato direttamente da DE a IT2
- IT acquista beni da fornitore DE1 e li fa consegnare direttamente a DE2, cliente di IT, nello stesso Stato

#### **APPROCCIO TEORICO INTRODUTTIVO**

- CESSIONE ALL'ESPORTAZIONE: ART.8 DPR 633/72

- TRIANGOLAZIONI COMUNITARIE "IMPROPRIE"

- IT, vende al proprio cliente tedesco DE, e su incarico dello stesso invia i beni direttamente dall'Italia alla Russia RU.
- IT vende al suo cliente Russo RU, e su incarico dello stesso invia i beni direttamente in Germania al cliente finale di quest'ultimo DE. I beni si spostano direttamente dall'Italia alla Francia.
- IT1, vende i beni ad un altro soggetto italiano IT2, il quale incarica IT1 di consegnare i beni al suo cliente finale Russo, destinatario finale della merce.
- RU, vende ad un soggetto DE, che vende a sua volta ad un operatore italiano IT. La merce viaggia dalla RU all'Italia.

## 5. PAGAMENTI INTERNAZIONALI – CORSO AVANZATO

Lunedì 18 e mercoledì 20 novembre 2024 – h. 14.00/18.00

Dr. ANTONIO DI MEO – Studio Di Meo srl - Padova

### **OBIETTIVI**

Obiettivo del Corso è l'acquisizione delle conoscenze per individuare le caratteristiche dei principali strumenti di pagamento e di garanzia utilizzati negli scambi internazionali e le abilità per negoziare con efficacia e consapevolezza la clausola di pagamento al fine di mettere in sicurezza l'incasso dei propri crediti verso l'estero. Verranno fornite indicazioni per attuare una strategia che permetta di affrontare la negoziazione dei contratti internazionali, riducendo al minimo il rischio di credito senza compromettere l'acquisizione degli ordini e, nel contempo, linee guida per cogliere i punti di maggiore criticità dei pagamenti internazionali e degli strumenti di garanzia, con particolare riguardo agli incassi e ai crediti documentari, e regole per una sua gestione corretta.

### **CONTENUTI**

- Individuazione dei punti di "criticità" in un accordo commerciale con l'estero
- Identificazione del "rischio di credito": commerciale e paese
- Interazione aspetti commerciali, contrattualistici, logistici con gli strumenti di pagamento
- Informazioni commerciali e concessione di "Fido" alla clientela estera
- Scelta delle modalità di pagamento da adottare in base ai paesi, all'oggetto (merce Standardizzata o Customizzata), alla tipologia di contratto, ai volumi, alla clientela e alla consegna della merce
- Bonifici bancari posticipati o anticipati con o senza Garanzia bancaria (payment guarantee//Standby o advance payment bond)
- Pagamento a mezzo incasso documentario (CAD a vista o differito): che cos'è, articolazione, rischi e norme della ICC (URDC 522)
- Pagamento a mezzo Credito documentario: definizione, articolazione, caratteristiche, vantaggi e normativa di riferimento (UCP 600 e ISBP 821 ex 745 della ICC)
- Credito documentario senza conferma, con conferma e silent confirmation
- Emissione, utilizzo del credito documentario e criteri generali per l'esame dei documenti da parte delle banche
- Presentazione conforme dei documenti quale condizione per il regolamento del credito
- Suggerimenti per una presentazione conforme dei documenti, senza riserve
- Standby Letter of Credit e garanzie autonome a prima richiesta: quando e come adottarle, differenze, vantaggi, rischi e norme della ICC (URDG 758)
- Tipi di garanzie (dirette, indirette, controgaranzie) e loro applicazione: advance payment guarantee, payment bond, bid bond, performance bond
- Differenze fra Incassi documentari e Crediti documentari e tra Standby, Crediti documentari e Garanzie a prima richiesta
- Scelta dello strumento di pagamento e di garanzia più efficace e casi pratici.