

Commercioestero
Network



Corso di Formazione
"Contrattualistica
e Fiscalità
Internazionale"
(I° Edizione)

Intensive Week-end - 120 ore



www.commercioestero.net



Presentazione

La funzione dell'export si trasforma: non c'è più distinzione fra attività nazionale ed internazionale perché ogni mercato ha una sua dimensione rapportata al peso commerciale. Questo annulla vecchi schemi concorrenziali e ormai superate strategie di marketing suddivise per aree geografiche: sia la grande che la piccola impresa possono concorrere su una stessa area.

Quello dell'internazionalizzazione delle realtà produttive è un concetto a cui è opportuno che professionisti e aziende prestino una maggiore attenzione. La globalizzazione, in quanto continuo processo di crescita verso nuovi orizzonti di mercati, internazionali e della new economy, si presenta infatti come ricchezza di opportunità strategiche, e come sfida per professionisti e imprenditori verso un continuo aggiornamento e una capacità di lettura critica dei fenomeni e dei cambiamenti. Inoltre, l'apertura degli scenari mette in campo risorse, capacità e competenze nuove e in trasformazione, rappresentando una nuova prospettiva formativa e occupazionale.

Internazionalizzazione non è sinonimo di esportazione di prodotti o servizi, né si esaurisce in questa sua parte. Internazionalizzazione significa studio analitico di uno specifico mercato geografico; progettazione e sviluppo di prodotti mirati ad esso e loro collocazione al prezzo di mercato segmentato; pianificazione della presentazione o esposizione di quel prodotto specifico in quello stesso mercato, cogliendo tutte le opportunità legali, fiscali, amministrative e bancarie del contesto.

Questa sfida necessita del supporto di competenze professionali altamente qualificate che siano in grado di assistere i soggetti imprenditoriali in tutti i settori del mercato internazionale. Commercioestero Network, grazie alle importanti esperienze maturate nel corso degli anni dai suoi professionisti, mette a disposizione di coloro che sono interessati alle dinamiche della Internazionalizzazione d'Impresa, percorsi formativi specifici, che consentono di acquisire competenze di elevato profilo nelle tematiche inerenti l'approccio ai mercati esteri.

Prof. Marco Tupponi
Presidente
Commercioestero Network



Le attività formative svolte

I PROFESSIONISTI APPARTENENTI A COMMERCIOESTERO NETWORK HANNO SVOLTO ATTIVITA' DI FORMAZIONE PER I SEGUENTI ENTI

I.C.E. – Istituto per il Commercio Estero – Roma, Firenze, Ancona, Bari, Matera
 Il Sole 24 Ore – Milano, Roma, Bari
 SDA BOCCONI – Milano
 FEDEREXPORT – Roma
 INFORMEST – Gorizia
 I.F.O.A. - Reggio Emilia - Varese - Pesaro - Ancona - Bari - Lecce - Taranto - Bologna
 MIB – Trieste
 PROMOS – Milano
 APIS – Forlì
 C.F.P. – Forlì/ Cesena/ Faenza/ Lugo
 C.C.I.A.A. di Milano, Mantova, Piacenza, Cremona, Lucca, Reggio Emilia, Brindisi, Reggio Calabria.
 CENTRO CONSORZI - Belluno
 CENTRO ESTERO DELLE CAMERE DI COMMERCIO EMILIANE ROMAGNOLE - Bologna
 CENTRO ESTERO DELLE CAMERE DI COMMERCIO LOMBARDE - Milano
 CENTRO ESTERO DELLE CAMERE DI COMMERCIO PIEMONTESI - Torino,
 CERCAL – San Mauro Pascoli (FC)
 COFIMP – Bologna
 CESCOT – Ravenna
 CISITA – Parma
 CNA – Padova
 CNIPA – Ancona
 CTC – Consorzio per la Formazione C.C.I.A.A. di Bologna
 CUOA – Vicenza
 E.C.A.P. – Forlì/Ravenna/ Imola
 E.F.E.S.O. – Bologna, Ravenna
 ECIPAR – Forlì, Rimini, Ravenna, Parma
 FOREMA – Padova
 FORMAPER – Milano
 IAL – Emilia Romagna - Veneto - Friuli Venezia Giulia
 SPEGEA – Bari
 Università degli Studi di Bologna – Sede di Forlì



Presentazione del corso

L'intensificarsi dei rapporti commerciali con l'estero impone grande attenzione e sensibilità per le tematiche della negoziazione e della stipulazione di contratti d'impresa e per le loro implicazioni fiscali.

Particolarmente importante quindi diviene l'acquisizione e il consolidamento di conoscenze e competenze professionali nell'ambito della regolamentazione dei rapporti d'affari con l'estero, sia dal punto di vista giuridico sia da quello della pianificazione fiscale.

In quest'ottica, Commercioestero Network, con la collaborazione scientifico-didattica di professionisti esperti del settore, promuove e organizza la prima edizione del corso di formazione "Contrattualistica e Fiscalità Internazionale".

Il Corso permetterà di conoscere tecniche di redazione del contratto che rispondano al meglio alle esigenze di tutela e di garanzia dell'impresa nell'ambito delle relazioni d'affari con soggetti appartenenti a nazioni diverse.

Verranno approfonditi, inoltre, taluni aspetti fiscali connessi ai rapporti d'affari internazionali in quanto imprescindibili per una visione organica di approccio ai mercati esteri.

Il percorso formativo risulterà agile e completo grazie alla formula "Intensive Weekend (120 ore)", che consente di concentrare nel fine settimana lavorativo ed a settimane alterne lo svolgimento delle attività didattiche teorico-pratiche.

Sono previsti 20 crediti formativi per i Dottori Commercialisti che parteciperanno al corso.

Enrico Ghirotti
 Coordinatore scientifico
 ghirotti@commercioestero.net

Michele Lenoci
 Responsabile Area Formazione
 formazione@commercioestero.net

In partnership con



Tupponi
 DeMarinis
 &
 Partners



Studio
 Sbrighi

INNOVA & PARTNERS



GLI OBIETTIVI PRINCIPALI DEL CORSO SONO:

- Conoscere le principali norme applicabili e redigere correttamente un testo contrattuale
- Approntare un efficace sistema di garanzie e tutele giuridiche
- Riconoscere e affrontare gli aspetti insidiosi che potrebbero compromettere l'esito dell'affare
- Utilizzare al meglio la pianificazione fiscale

DESTINATARI

Il Corso è rivolto a giovani professionisti con laurea in Giurisprudenza, Economia e Commercio, Scienze Internazionali indirizzo Economico

DURATA

120 ore (24 mezze giornate). Da Ottobre 2009 fino a Marzo 2010.

ORARIO LEZIONI

Venerdì dalle 14.00 alle 19.00 e Sabato dalle 9.00 alle 14.00 a settimane alterne

REQUISITI ACCESSO

Titolo di studio (Laurea in Giurisprudenza, Economia, Scienze Internazionali indirizzo Economico);
 Conoscenza lingua inglese di base;
 Colloquio attitudinale.

CORPO DOCENTE

Professionisti Senior di Commercioestero Network

METODOLOGIA DIDATTICA

Lezione frontale anche in co-teaching, supporto di materiali audiovisivi e cartacei, esercitazioni pratiche e problem solving, testimonianze professionali. Project work. Help desk on line con il tutor del Corso. Web page dedicata. Eventuali modalità E-learning per esercitazioni, test di autovalutazione, feed back.

MODULO I FILROUGE

CONTENUTI

- Introduzione al Marketing internazionale
- Elementi di Pagamenti Internazionali: strumenti di pagamento e garanzie del credito
- Elementi di Logistica Internazionale: tecniche doganali e gestione dei trasporti
- Elementi di Diritto della Proprietà Industriale

DURATA

20 ore

MODULO II CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE 1

CONTENUTI

Parte Generale 1

La redazione e negoziazione di un contratto internazionale

- La formazione del contratto: come prepararsi alla negoziazione
- Contratti conclusi mediante lo scambio di corrispondenza: l'uso di condizioni generali di contratto e la battle of forms
- I documenti precontrattuali: le lettere di intenti ed il contratto preliminare
- Relazione tra documenti precontrattuali e documento definitivo
- I contratti collegati.

Parte Generale 2

L'architettura di un contratto internazionale

- Legge applicabile
 - Clausole generali
 - Clausole di resa e clausole di pagamento
 - Clausole risolutive.
 - Clausole vessatorie
 - La fase della patologia del rapporto contrattuale e la cessazione del contratto
 - Rimedi interni ed esterni al rapporto contrattuale ai casi di patologia contrattuale
- Aspetti processuali e risoluzione delle controversie: giurisdizione, arbitrato e ADR (in testimonianza funzionario CCIAA Servizio Conciliazione).

DURATA

30 ore

MODULO III CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE 2

CONTENUTI

Parte Speciale 1

Contratti tipici e atipici nell'ordinamento giuridico italiano e internazionale

- Esame dei principali contratti internazionali e delle specifiche tecniche di redazione
- Esempi di contratti e analisi delle clausole strategiche
- Contratti di vendita e di distribuzione
- Contratti di licenza
- Contratti di appalto
- Contratti di sponsorizzazione
- Contratti di Joint Venture
- Contratti di assistenza tecnica.

Parte Speciale 2

Legal English

- Ordinary language and legal language
- The legal english in italian legal system: sources (acts and statutes, statements of the judiciary, deeds, legal literature)
- The legal english in italian legal system: civil law
- International contracts.

DURATA

30 ore

MODULO IV FISCALITA' INTERNAZIONALE 1

CONTENUTI

Imposta sul Valore Aggiunto

- La territorialità delle cessioni di beni e delle prestazioni di servizi
- La stabile organizzazione nell'IVA
- Le operazioni extra comunitarie e le altre operazioni non imponibili
- Il rimborso Iva agli operatori economici non residenti
- L'IVA nei rapporti intracomunitari

DURATA

20 ore

MODULO IV FISCALITA' INTERNAZIONALE 2

CONTENUTI

Imposte sul Reddito nei rapporti internazionali

- Introduzione alla fiscalità internazionale
- Il diritto tributario internazionale e le sue fonti
- La doppia imposizione internazionale ed metodi per eliminarla
- Il modello OCSE di convenzione bilaterale contro le doppie imposizioni
- La tassazione dei rapporti internazionali dei residenti
- La residenza delle persone fisiche e dei soggetti diversi dalle persone fisiche
- Residenti e non residenti: le regole per la determinazione della base imponibile
- Gli effetti fiscali del trasferimento all'estero della residenza del soggetto passivo o dell'azienda
- Il credito per le imposte assolate all'estero
- La tassazione dei non residenti
- La tassazione delle persone fisiche e delle società non residenti: i criteri di collegamento dei redditi con lo stato della fonte
- La stabile organizzazione delle imprese residenti e delle imprese non residenti
- Gli adempimenti formali dei non residenti (dichiarazione, ritenute, ecc.)
- I riflessi fiscali dei rapporti contrattuali internazionali
- Riflessi di fiscalità internazionale dei contratti commerciali nei rapporti internazionali: i contratti di agenzia, la concessione di vendita, i rapporti di affiliazione e di franchising, i contratti di approvvigionamento, i contratti di cessione di know how e di trasferimento di tecnologia, i contratti di licenza, gli appalti e le commesse internazionali.

DURATA

20 ore

INFORMAZIONI GENERALI

QUOTA INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE

Euro 2.500 + IVA 20% per un totale di euro 3.000,00

SEDE DEL CORSO

Il corso si terrà presso la sede di Techne, Via Savolini n. 9 - 47023 Cesena (FC)

COME RAGGIUNGERE LA SEDE DEL CORSO

In auto: Autostrada A14, uscita Cesena

In treno: Stazione di Cesena

In aereo: sono vicini gli aeroporti di Forlì (15 Km), Rimini (20 Km) e Bologna (90 Km)

MODALITA' D'ISCRIZIONE

L'ammissione al Corso è subordinata al possesso dei richiesti requisiti di accesso. Per iscriversi al corso l'interessato dovrà inoltrare alla Segreteria del Corso presso Commercioestero Network, Via Maceri 25 – 47100 Forlì, per posta o a mezzo fax (0543 21999) la scheda di adesione compilata in ogni sua parte, allegando copia della ricevuta di versamento della quota di iscrizione tramite bonifico bancario.

Commercioestero Network si riserva di attivare il Corso solo se il numero degli iscritti raggiunga un minimo di 15 persone, ovvero di modificare, laddove necessario o opportuno, date, sede del corso, programma degli argomenti. In caso di non attivazione del corso, Commercioestero Network provvederà al solo rimborso delle quote di partecipazione già pervenute.

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione. È consentito un massimo di assenze non superiore al 30% delle ore complessive previste. Sono previsti 20 crediti formativi per i Dottori Commercialisti che parteciperanno.

Tutte le informazioni relative al Corso, compreso il calendario didattico, sono disponibili presso la Segreteria di Commercioestero Network, all'indirizzo email formazione@commercioestero.net e sul sito internet www.commercioestero.net

Informativa all'interessato sul trattamento dei dati personali

In ossequio al D. Lgs. n. 196/2003, Commercioestero Network informa che i dati personali forniti dall'interessato con la scheda di adesione al corso saranno trattati, su supporto cartaceo e/o informatico, esclusivamente per le finalità connesse alla gestione delle attività formative. Il conferimento dei dati ha natura facoltativa, ma l'eventuale rifiuto potrebbe rendere impossibile l'iscrizione al corso. I dati forniti potranno essere utilizzati da Commercioestero Network per invio di materiale informativo e comunicazioni di iniziative formative. All'interessato spettano tutti i diritti previsti dagli articoli 7 e 13 del D.Lgs. 196/2003.

Titolare del trattamento, in persona del suo Presidente, è Commercioestero Network, Via Maceri 25 - 47100 Forlì (FC).

Conferma di iscrizione al Corso di formazione
"Contrattualistica e Fiscalità Internazionale" (I° edizione)

COGNOME _____ NOME _____

DATA E LUOGO DI NASCITA _____

INDIRIZZO _____

CITTA' _____ CAP _____ PROV. _____

TELEFONO _____ FAX _____

EMAIL _____

CODICE FISCALE _____ P.IVA _____

PROFESSIONE _____

TITOLO DI STUDIO _____

Quota individuale di partecipazione: Euro 2.500 + IVA 20% = 3.000 €

LUOGO E DATA

FIRMA

Consenso al trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs 196 del 30/06/2003

Il/La sottoscritto/a, nel confermare sotto la propria responsabilità che tutti i dati forniti corrispondono al vero, dà il consenso, ai sensi del Decreto Legislativo 196/2003, al trattamento degli stessi al fine di consentire lo svolgimento delle prove di selezione e per le operazioni connesse alla formazione e all'organizzazione interna.

LUOGO E DATA

FIRMA

Da inviare via fax al numero +39-0543-21999 allegando ricevuta del versamento della quota effettuato tramite bonifico bancario sul conto corrente bancario intestato a Commercioestero Network presso Banca Popolare dell'Emilia Romagna IBAN IT 51 G 05387 67723 000001034918 con causale "Iscrizione corso di formazione Contrattualistica e Fiscalità Internazionale"