

## **SECONDA EDIZIONE**

### **INTERNAZIONALLIZZARSI NELL'ERA 2.0**

#### **Procedure tecnico operative per pianificare una strategia verso l'estero nell'era digitale**

Il Corso vuole fornire un quadro completo degli elementi teorici e concreti per saper elaborare una strategia di internazionalizzazione usufruendo dei vantaggi forniti dagli strumenti del commercio elettronico.

#### **PROGRAMMA**

Il corso è strutturato in **6 moduli**, e si sviluppa in sei distinte giornate da 7 ore per un **totale di 42 ore** d'aula.

#### **E' possibile iscriversi anche a singoli moduli**

**Lunedì 29 febbraio:** Le 5 regole d'oro per redigere un buon contratto internazionale - docente: Avv. Marco Tupponi

**Martedì 8 marzo:** Webmarketing - come trasformare internet in uno strumento per trovare informazioni e partners commerciali esteri – docente: Avv. Michele Lenoci

**Lunedì 21 marzo:** Diritto doganale e dei trasporti internazionali - docente: Dr. Giuseppe De Marinis

**Mercoledì 13 aprile:** Gestione rischio di credito e pagamenti internazionali - docente: Avv. Alessandro Russo

**Mercoledì 6 maggio:** Le cessioni di beni nei rapporti internazionali: operazioni triangolari e quadrangolari - docente: Dr.ssa Lara Piccinino

**Lunedì 16 maggio:** L'esportazione dei beni dual use e le restrizioni verso alcuni paesi: quali novità per gli operatori e tecniche per individuare il rispetto della normativa. - docente: Dr. Giuseppe De Marinis

**Orario di svolgimento:** dalle 9:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 17:00

**SEDE:**

Associazione Commercioestero network, via Famiglia Bruni, 3 - 47121 Forlì

COMMERCIOESTERO NETWORK da oltre quindici anni sostiene l'internazionalizzazione delle imprese italiane attraverso progetti di formazione, assistenza, tutoring e consulenza.

**Informazioni e iscrizioni**

(max 30 posti)

STANDARD

€ 1200 + IVA (intero percorso di 6 moduli)

€ 250 + IVA (per un singolo modulo)

**PROMOZIONE VALIDA PER ISCRIZIONI EFFETTUATE ENTRO IL  
5 FEBBRAIO**

€ 1.000 + IVA invece di 1200 + IVA

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

L'avvio di ogni modulo è previsto con almeno 4 iscritti.

Per iscrizioni multiple di partecipanti della stessa impresa è previsto uno sconto.

Per informazioni scrivere a: [associazione@commercioestero.net](mailto:associazione@commercioestero.net).

# **WEBMARKETING: COME TRASFORMARE INTERNET IN UNO STRUMENTO PER TROVARE INFORMAZIONI E PARTNERS COMMERCIALI ESTERI**

## Obiettivi

Fornire ai partecipanti gli schemi analitico-diagnostici per l'individuazione, la raccolta e l'elaborazione delle informazioni necessarie a supporto delle scelte strategiche e organizzative riguardanti la presenza aziendale sui mercati esteri in particolare, fornire concetti e metodi per sviluppare capacità di pianificazione di business all'estero.

## Contenuti

- Cos'è l'e-commerce.
- I modelli di e-business. B2B e B2C.
- Progettazione di un sito: regole e consigli.
- Strategie di marketing in rete: come ottenere la visibilità del sito.
- E-mail marketing
- Il web come strumento di relazione
- I social Network: come usarli
- Internet come strumento di ricerca e gestione clienti

## Docente

### **Michele Lenoci**

Avvocato d'impresa. Socio fondatore di Commercioestero Network. Collabora con lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners dal 1999. Esperto in Direzione e Organizzazione aziendale per l'internazionalizzazione delle PMI.

Si occupa di Marketing Internazionale, Promozione Export e Fiere, Creazione ufficio export, ricerca partner commerciali esteri ed E-commerce.

# GESTIONE RISCHIO DI CREDITO E PAGAMENTI INTERNAZIONALI

## Obiettivi

Fornire un'adeguata conoscenza dei criteri necessari alla gestione del rischio di credito e degli strumenti di pagamento internazionali adottati nel commercio internazionale. Ulteriore tema dell'intervento consiste nell'esposizione dei principali strumenti di finanza agevolata per l'internazionalizzazione.

## Contenuti

- Mezzi di pagamento in ambito internazionale
- Le Operazioni Documentarie
- le diverse tipologie di incasso ( D/P, D/A) . I rischi connessi e la normativa di riferimento della CCI
- Il credito documentario:
  - la natura del credito e l'inquadramento giuridico : i principi di astrattezza autonomia e formalismo
  - Gli elementi principali del credito documentario ed il suo utilizzo nelle operazioni di import ed export.
  - La conferma della lettera di credito
  - Le implicazioni tra la lettera di credito e gli Incoterms
  - La prestazione di pagamento delle banche (a vista, differito, per accettazione, per negoziazione)
    - la lettera di credito stand-by: funzionamento e differenze con la lettera di credito classica
  - Le garanzie bancarie internazionali
  - differenze tra fideiussione e garanzie autonome ( a prima richiesta)
  - Richiesta di emissione di garanzia bancaria: obblighi e responsabilità delle banche
- Tipologie di garanzia bancaria

## Docente

### **Alessandro Russo**

Avvocato Internazionalista, senior Partner dello Studio Tupponi De Marinis, Russo & Partners e membro di Commercioestero network.

Professore a Contratto di Lingua Giuridica presso l'Università Di Bologna facoltà di Giurisprudenza, sede di Ravenna. Cultore della materia presso la cattedra di Diritto del Commercio Internazionale, Facoltà di Scienze Politiche presso l'Università degli Studi di Macerata e di diritto dell'impresa avanzato presso la facoltà di economia di Forlì.

# **DIRITTO DOGANALE E DEI TRASPORTI INTERNAZIONALI**

## Obiettivi

Fornire competenze tecnico operative sulle pratiche e formalità di sdoganamento merci sia in export che in import.

Dopo aver inquadrato l'aspetto della normativa doganale, l'attenzione verrà focalizzata sulle dichiarazioni di dogana, dei documenti da presentare (fatture commerciali, bollettini di consegna,); sulla gestione corretta dell'origine della merce.

Ulteriore trattazione riguarda la disciplina dei trasporti internazionali e dei termini di resa nel commercio internazionale (INCOTERMS).

## Contenuti

### TRASPORTI INTERNAZIONALI

- La figura dello spedizioniere ed il vettore
- I trasporti internazionali: documentazione e limiti alla responsabilità del vettore
- Trasporto marittimo
- Trasporto aereo
- Trasporto su strada e ferrovia
- Trasporto fluviale
- Trasporto intermodale
- Termini di resa nel commercio internazionale: le conseguenze giuridiche della scelta operata dalle parti.
- Le fasi della spedizione internazionale: caratteristiche e problematiche
- Introduzione alla pratica di export import ed al diritto del commercio internazionale
- Quadro giuridico della pratica di Export- Import
- Fonti normative e Tecnica dei trasporti internazionali

Fonti normative e tecnica doganale

La gestione dei più importanti documenti doganali:

**EXPORT**

- I documenti per una corretta esportazione
- La dichiarazione doganale di export
- La prova dell'avvenuta esportazione
- Il DAU, il DAE, l'MRN

## IMPORT

- La dichiarazione doganale di import
- Il calcolo del valore il dogana
- Il documento DV1
- Il pagamento dei diritti in Dogana

## Nuove Regole di origine preferenziale e non preferenziale delle merci

- Il concetto di origine non preferenziale
- Il concetto di origine preferenziale
- L'assunzione dello status di esportatori autorizzati a rilasciare dichiarazioni di origine preferenziale
- Rilascio e controllo dei certificati di circolazione delle merci
- Dichiarazione su fattura e esportatore autorizzato

## GESTIONE RAPPORTO CON AGENZIA DOGANE E CONTENZIOSO

- La revisione dell'accertamento;
- Rimedi avverso la revisione dell'accertamento;
- La tutela dell'operatore;
- L'accesso dei verificatori in azienda;
- I tempi della durata dell'attività di verifica;
- La redazione del verbale di constatazione;
- La contestazione degli illeciti;

Docente

### **Giuseppe De Marinis**

Giurista internazionalista, senior partner dello studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners. Vicepresidente dell'associazione Commercioestero network. Professore a contratto di International trade law presso l'Università di Macerata. Conciliatore specializzato in materia civile e societaria.

## **MODULO LE CESSIONI DI BENI NEI RAPPORTI INTERNAZIONALI: OPERAZIONI TRIANGOLARI E QUADRANGOLARI**

### Obiettivi

Fornire gli strumenti per gestire sotto il profilo contabile ed amministrativo le principali operazioni di cessione di beni mobili e di acquisto di beni mobili con paesi terzi, analizzando la normativa di riferimento e la prassi più recente.

### Contenuti

- Concetto di territorio fiscale e doganale comunitario: territorio della Repubblica Italiana, territorio comunitario, territorio extra- comunitario;
- La territorialità nelle operazioni relative alla cessione di beni mobili e immobili;
- Le cessioni all'esportazione:
  - cessioni all'esportazione dirette;
  - cessioni tramite commissionari;
  - cessioni all'esportazione indirette
  - cessioni all'esportazione assimilate;
- Le prove dell'avvenuta esportazione (sistema ECS)
- Gli scambi con la Repubblica di San Marino;
- Le operazioni intracomunitarie;
  - I requisiti delle operazioni intracomunitarie;
  - Le cessioni e gli acquisti intracomunitari: adempimenti
  - Presentazione e compilazione degli elenchi Intrastat;
  - La movimentazione intracomunitaria senza trasferimento della proprietà;
- Le operazioni complesse: operazioni triangolari e quadrangolari;
  - le operazioni triangolari nazionali in esportazione;
  - le operazioni triangolari nazionali comunitarie;
  - le triangolazioni in importazione;
  - operazioni triangolari con lavorazione;
  - le operazioni quadrangolari;

### Docente

#### **Lara Piccinino**

Collabora dal 2008 con lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners. Laureata in Economia e commercio, è specializzata in fiscalità internazionale. Offre consulenza alle imprese e svolge attività di formazione.

## **LE 5 REGOLE D'ORO PER REDIGERE UN BUON CONTRATTO INTERNAZIONALE**

### Obiettivi

Fornire un'adeguata conoscenza dei criteri necessari alla gestione dei contratti internazionali, dalla teoria generale del contratto agli aspetti critici più rilevanti. In particolare verranno trattate le figure della vendita internazionale e dei contratti della distribuzione commerciale, nonché gli aspetti relativi alla legge applicabile e alle modalità di risoluzione delle controversie internazionali

### Contenuti

La negoziazione di un contratto internazionale

- Come prepararsi alla negoziazione
- Contratti conclusi mediante lo scambio di corrispondenza: l'uso di condizioni generali di contratto
- I documenti precontrattuali: le lettere di intenti ed il contratto preliminare

La redazione dei contratti internazionali

- La formazione del contratto
- Lex mercatoria e legge applicabile e foro competente

La struttura di un contratto internazionale

- clausole di forza maggiore e clausole di hardship
- le conseguenze della risoluzione

Rimedi interni ed esterni al rapporto contrattuale ai casi di patologia contrattuale

### Docente

#### **Marco Tupponi**

Presidente di Commercioestero Network. Avvocato internazionalista fondatore dello Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners. Arbitro e Conciliatore in materia civile e societaria. Professore a contratto di International trade law presso l'Università di Macerata e Diritto dell'impresa avanzato presso l'Università di Bologna (sede di Forlì). Cultore della materia di diritto privato comparato presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università degli Studi di Bologna.



# **L'ESPORTAZIONE DEI BENI DUAL USE E LE RESTRIZIONI VERSO ALCUNI PAESI: QUALI NOVITÀ PER GLI OPERATORI E TECNICHE PER INDIVIDUARE IL RISPETTO DELLA NORMATIVA.**

## Obiettivi

Illustrare le regole per l'esportazione di beni a duplice uso: materiali, macchinari e software, che, pur non essendo progettati per scopi espressamente militari, possono trovare applicazione in questo ambito e sono quindi potenzialmente passibili di impieghi militari. L'Unione europea, così come altre Nazioni e l'Onu stesso, hanno disposto precisi regolamenti per il controllo di tali prodotti. Il seminario mira ad approfondire in modo operativo le novità entrate in vigore.

## Contenuti

### Le esportazioni dei beni "dual use"

- Definizione, normativa italiana e comunitaria e implicazioni pratiche della normativa dual use
- Le esportazioni dei beni dual use: problematiche e soluzioni

### Autorizzazioni all'esportazione

- Tipologie di autorizzazione (globale, generale ecc..)
- La gestione della documentazione per i prodotti di libero commercio,
- Le dichiarazioni di libera esportazione,
- Le procedure per il rilascio delle licenze,
- Violazioni e sanzioni

### Restrizioni verso l'Iran

- Le transazioni economiche e finanziarie con l'Iran
- La verifica dei soggetti embargati;
- I mezzi preventivi per l'esclusione delle responsabilità,

### Restrizioni verso la Russia: il punto sulla situazione

- Lavorare con la Russia dopo le sanzioni"

## Docente

### **Giuseppe De Marinis**

Giurista internazionalista, senior partner dello studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners. Vicepresidente dell'associazione Commercioestero network. Professore a contratto di International trade law presso l'Università di Macerata. Conciliatore specializzato in materia civile e societaria.