

SCHEDA DI ADESIONE

da inviare via fax al n. 041 2576632
entro giovedì 26 marzo 2015

L'Azienda _____

con Sede in _____ Prov. _____

Via _____ Cap _____

Tel. _____ Fax _____

e-mail _____

C.F./P.IVA _____

Attività svolta: _____

aderisce al **CORSO DI FORMAZIONE PER OPERATORI IN COMMERCIO ESTERO** che si svolgerà a Mestre (VE) presso l'Hotel Bologna (Via Piave, 214) nei giorni **mercoledì 1-8-15-22-29 Aprile e 6 Maggio 2015** **iscrivendo i seguenti partecipanti:**

1) _____

2) _____

3) _____

aderisce a singole giornate

(**N.B.** Condizione possibile qualora sia stato raggiunto un numero minimo di partecipanti al corso completo)

Giornata/e del _____

iscrivendo i seguenti **partecipanti:**

1) _____

2) _____

INFORMATIVA AI SENSI DEL D.L.S. 196/2003 – PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI

I dati personali raccolti saranno trattati, anche con strumenti informatici, nell'ambito del procedimento per il quale la presente domanda viene resa e potranno essere utilizzati dalla C.C.I.A.A. di Venezia per promuovere le iniziative organizzate dalla stessa e/o dagli altri organismi preposti all'internazionalizzazione delle imprese. Il conferimento dei dati è facoltativo, ma un eventuale rifiuto comporterà l'impossibilità di fruire dei servizi richiesti. Il relativo trattamento non richiede il consenso dell'interessato ai sensi dell'art. 18 del D.Lgs. 30 giugno 2003 n. 196. L'interessato potrà esercitare i diritti previsti all'art. 7 del D.Lgs. 196/2003. Titolare del trattamento dei dati è la Camera di Commercio di Venezia.

PRESENTAZIONE

Il corso intende fornire alle aziende che vogliono sviluppare o consolidare rapporti commerciali con i mercati esteri una **panoramica completa** delle principali **problematiche** del **commercio internazionale**, oltre ad una serie di suggerimenti e di strumenti operativi.

Alla fine del corso sarà rilasciato un attestato di frequenza a coloro che avranno partecipato ad almeno cinque lezioni.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Corso di Formazione per Operatori in Commercio Estero (6 gg.)

Euro 300,00 + iva (quota individuale).

Euro 60,00 + iva (quota individuale) per l'adesione a **singola giornata** (posto il raggiungimento di un numero minimo di partecipanti al corso completo).

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Bonifico bancario: c/c n. 100000046407

Intesa San Paolo ABI 03069 – CAB 02114 – CIN Y

IBAN IT58Y030690211410000046407 – BIC BCITITMM

Intestato a: Camera di Commercio Venezia

Causale: Corso di Formazione per Operatori in Commercio Estero 2015

DESTINATARI

Tutti i soggetti interessati alla materia, con particolare riguardo agli addetti degli Uffici Estero di un'azienda, agli Studi di consulenza, alle Associazioni di categoria, ai liberi professionisti.

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

Preannunciare telefonicamente la propria partecipazione ed inviare successivamente tramite fax la scheda di adesione debitamente compilata e copia dell'attestazione dell'avvenuto pagamento a:

CAMERA DI COMMERCIO DI VENEZIA

Servizio Promozione Estera

tel. 041 2576601/639 – fax 041 2576632

promozione.estero@ve.camcom.it

NOTE ORGANIZZATIVE

8.45 registrazione partecipanti

9.00 inizio lavori

13.00 pausa pranzo

14.00 ripresa lavori

17.00 conclusione lavori

SI ACCETTERANNO FINO A UN MAX DI 35 PARTECIPANTI

INVIO SCHEDA DI ADESIONE VIA FAX

AL NUMERO 041 2576632

ENTRO GIOVEDÌ 26 MARZO 2015

Camera di Commercio di Venezia
Sistema Qualità Certificato



Partner ufficiale della Camera di
Commercio di Venezia

INTESA **SANPAOLO**



CORSO DI FORMAZIONE PER OPERATORI IN COMMERCIO ESTERO

MERCOLEDÌ 1-8-15-22-29 APRILE
MERCOLEDÌ 6 MAGGIO 2015

HOTEL BOLOGNA

VIA PIAVE, 214 - VENEZIA MESTRE

DI FRONTE ALLA STAZIONE FERROVIARIA DI MESTRE



Camera di Commercio
Venezia

LUOGO E DATA

TIMBRO E FIRMA
DEL LEGALE RAPPRESENTANTE



MERCOLEDÌ 1 APRILE 2015 COME VENDERE MEGLIO E DI PIÙ ALL'ESTERO: IL MARKETING INTERNAZIONALE

Giorgio Pellicelli

*Professore Ordinario di Strategie d'Impresa
presso la Facoltà di Economia - Università di Torino*

- Struttura e andamento degli scambi mondiali: i fattori che spingono le imprese ad essere presenti nei mercati internazionali e le principali difficoltà da affrontare.
- Criteri di selezione e di analisi di un mercato estero.
- Analisi dei punti di forza e di debolezza per competere nei mercati mondiali.
- Le strategie competitive nei mercati esteri: l'esportazione indiretta e diretta, la produzione all'estero, la rete di distribuzione.
- La gestione del marketing internazionale: le strategie di prodotto, la politica dei prezzi, i canali distributivi, la promozione.
- Come vendere nei mercati dei paesi emergenti.

MERCOLEDÌ 8 APRILE 2015 CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Riccardo Manfrini

Avvocato e Consulente in Contrattualistica Internazionale

- Commercio internazionale e contratti.
- Le fonti applicabili: convenzioni internazionali, norme nazionali, lex mercatoria e pubblicazioni della Camera di Commercio Internazionale.
- Competenza giurisdizionale e legge applicabile.
- Conciliazione ed arbitrato nelle controversie internazionali.
- I contratti di compravendita e le condizioni generali di vendita ed acquisto.
- I contratti di distribuzione in ambito UE: procuratori, agenti e concessionari di vendita.

MERCOLEDÌ 15 APRILE 2015 I PAGAMENTI INTERNAZIONALI

Antonio Di Meo

Consulente e Docente in Materia di Crediti e Regolamenti Internazionali

- Le condizioni di pagamento nella vendita internazionale e il rischio di credito.
- I mezzi di pagamento in ambito internazionale: bonifico bancario anticipato, posticipato, contestuale (Cod) e assegno bancario.
- L'incasso di documenti (D/P – CAD – D/A) e gli strumenti elettronici di incasso (LCR – RECEIBOS).
- Il credito documentario, sue caratteristiche, articolazione, norme internazionali della ICC (UCP 600) e le sue fasi (emissione, conferma, *silent confirmation*, notifica, modifica, utilizzo).

- I documenti e i criteri uniformi per l'esame dei documenti in un credito documentario.
- La Prassi Bancaria Internazionale Uniforme della ICC per l'esame dei documenti (ISBP 745)
- Come gestire il credito documentario ed evitare le riserve bancarie.
- Tipi di credito documentario: trasferibile, rotativo, back to back.
- Le garanzie a prima domanda e la *Stand by Letter of credit*: caratteristiche e norme internazionali della ICC (URDG 758 e ISP 98).
- Tipologie di garanzie internazionali: *Advance Payment bond*, *Performance bond*, *Payment Guarantee*.
- Ruolo, funzione, responsabilità ed obblighi delle banche in un credito documentario, nelle Garanzie a richiesta e nelle *Stand by Letter of credit*.
- Assicurazione e smobilizzo dei crediti all'esportazione.

MERCOLEDÌ 22 APRILE 2015 TECNICA DEI TRASPORTI E TERMINI DI RESA DELLE MERCI

Maurizio Favaro

Consulente e Docente nel Settore dei Trasporti e Spedizioni Internazionali

- Contratto di trasporto e mandato di spedizione: qual è la scelta migliore per la nostra PMI?
- La Logistica: ovvero un contratto inesistente.
- I limiti di responsabilità di vettori, corrieri espresso e spedizionieri, nei danni materiali e in quelli immateriali.
- I limiti di risarcimento in caso di perdite, danni e ritardi.
- Il Trasporto come strumento di passaggio di proprietà della merce e di trasferimento dei rischi.
- Il Trasporto quale strumento di pagamento e strumento di tutela del credito.
- I rischi del trasporto in generale.
- L'assicurazione delle merci trasportate e la copertura dei danni materiali e immateriali.
- La nuova edizione delle polizze di assicurazione merci secondo le Institute Cargo Clauses dei Lloyds.
- I documenti nel trasporto internazionale.
- I termini di resa merci nel contratto di compravendita internazionale e la loro interpretazione uniforme alla luce dell'ultima edizione degli Incoterms® 2010 in vigore dal 1° gennaio 2011.

MERCOLEDÌ 29 APRILE 2015 LA FISCALITÀ NEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

Paolo Filippi

*Dottore Commercialista e Revisore Contabile
Professore Temporaneo di Diritto Tributario alla Scuola Superiore
dell'Economia e delle Finanze presso il Ministero delle Finanze*

- La fiscalità internazionale: aspetti generali e novità 2015.
- Le fonti normative dell'IVA per le operazioni nazionali, comunitarie ed internazionali.

- Gli acquisti e le cessioni intracomunitarie di beni, dirette e triangolari: documentazione e contabilizzazione.
- La prova del trasferimento fisico dei beni tra paesi comunitari richiesta in sede di verifica.
- Le esportazioni dirette, indirette e triangolari: documentazione e contabilizzazione.
- La prova dell'esportazione: sistema ECS, visto uscire telematico.
- I possibili rimedi in mancanza della prova dell'esportazione: le procedure di follow-up.
- Operazioni con San Marino, Vaticano, Livigno, Campione d'Italia, Organismi internazionali.
- Le importazioni di beni: documentazione e contabilizzazione – cenni.
- Le importazioni con introduzione nei depositi IVA.
- Cenni su regimi temporanei: traffico di perfezionamento attivo, passivo e ammissione temporanea di beni.
- Le prestazioni di servizi intracomunitari ed internazionali: cenni.
- Il recepimento della direttiva "Fatturazione".
- La fatturazione e la dichiarazione delle operazioni non territoriali.
- L'istituto del plafond IVA: aspetti applicativi e problematiche di gestione del credito IVA.
- Le principali novità riguardanti la dichiarazione IVA 2015.

MERCOLEDÌ 6 MAGGIO 2015 ASPETTI DI PROCEDURE DOGANALI

Michela Orlando

*Doganalista e Raccomandataro Marittimo
Consulente e Docente di Dogana, Trasporti e Logistica*

- Territorio doganale comunitario e Spazio doganale.
- Soggetto attivo del rapporto doganale: funzioni, struttura ed organizzazione nazionale dell'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli.
- Soggetto passivo del rapporto doganale: il Dichiarante.
- La Rappresentanza doganale.
- Presupposti dell'obbligazione doganale.
- Sistema dei Divieti.
- Cenni di prassi doganale: circuiti di controllo ed esitazione della dichiarazione.
- Gli elementi dell'accertamento doganale.
- Tariffa Doganale Comune e regole di classifica.
- Valore ai fini doganali e costruzione della base imponibile.
- Origine non preferenziale e origine preferenziale delle merci.
- Accordi di partenariato e S.P.G. 2014: EUR1, ATR, FORM A.
- I.T.V. e I.V.O.
- Regimi doganali definitivi: Esportazione, Immissione in Libera Pratica.
- Prova di avvenuta esportazione.
- Regimi doganali transitori.
- La prassi doganale comunitaria, il sistema informativo AIDA, l'appuramento elettronico delle bollette.
- La verifica ed il controllo del documento doganale.
- La responsabilità del dichiarante, il calcolo del rischio e il problem solving doganale.
- Domiciliazione delle procedure.
- La revisione dell'accertamento, il contenzioso, il sistema sanzionatorio.