

SKILLS4BUSINESS

Think International



**INTESA SANPAOLO
FORMAZIONE**



Camera di Commercio
Brindisi



BANCO DI NAPOLI

Brindisi

3, 9 e 10 novembre 2015 - ore 9,00-17,30

Camera del Commercio, Via Bastioni Carlo V n. 4

Proiettarsi verso la dimensione estera rappresenta una delle opportunità più interessanti e sfidanti al giorno d'oggi per le imprese che intendono fare la differenza. Essere consapevoli delle logiche, delle strategie e delle risorse che offre la contrattualistica internazionale, significa fare il primo passo del cammino verso l'internazionalizzazione.

Think International, si articola in 3 giornate di aula interattiva con professionisti altamente specializzati nel settore dell'internazionalizzazione

MACRO CONTENUTI FORMATIVI

Modulo 1 - COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE-

Come negoziare con efficacia una trattativa commerciale con l'estero

- Contratto di compravendita con l'estero: caratteristiche e individuazione dei punti di criticità rispetto al contratto domestico
- Convenzione di Vienna: principi generali, disciplina ed ambito di applicazione
- Criteri e "linee guida" per la redazione dei contratti di compravendita con l'estero
- Scelta della legge applicabile e modi di risoluzione delle controversie: foro e arbitrato
- Obblighi del venditore e del compratore
- Clausole negoziali e tutele a favore del venditore. Le garanzie sulla "qualità" della fornitura e sul rispetto del contratto
- Termini e tempi di consegna della merce
- Definizione e formulazione delle clausole creditizie e finanziarie
- Rischio di credito e sua valutazione: rischio commerciale e rischio paese
- Trattative preliminari e perfezionamento del contratto internazionale: offerte, ordini di acquisto, conferme d'ordine, fatture proforma
- Condizioni generali di vendita e condizioni particolari: efficacia, contenuti, applicabilità
- Redazione di un 'Modello di contratto' Internazionale

Modulo 2 TRASPORTO DELLE MERCI, INCOTERMS® DELLA ICC E DOCUMENTI RELATIVI

- Trasporto internazionale e funzioni aziendali coinvolte: dalla logistica al supply chain management
- Scelta dell'Incoterms® con riferimento al trasporto
- Contratto di spedizione, responsabilità dello spedizioniere, criteri di scelta dello spedizioniere e gestione del rapporto
- Contratto di trasporto e differenze rispetto al contratto di spedizione
- Codificazione e riconoscimento giuridico degli Incoterms®
- Incoterms® quali termini integrativi del contratto di compravendita internazionale
- Incoterms® e trasferimento del diritto di proprietà della merce
- Classificazione e applicazione degli Incoterms® per modi di trasporto, per gruppi di appartenenza, per luogo di consegna, di destinazione e per forme di pagamento
- Struttura degli Incoterms®: regole per individuare il punto di criticità ed esame dei singoli Incoterms®
- Obbligazioni del venditore relative alla consegna: costi, rischi e responsabilità
- Obbligazioni del compratore relative al ritiro della merce: costi, rischi e responsabilità
- Rischi per le parti nella regola "Ex works" ed aspetti di criticità nel carico/scarico delle merci in alcune regole Incoterms®
- Varianti degli Incoterms® e termini commerciali USA: *Commercial Trade Terms*
- Incoterms®, termini di nolo marittimo ed altri termini del trasporto internazionale
- Trasporto via mare, via aerea, su strada, multimodale e documenti
- Polizze di carico (Bill of Lading), Lettere di vettura (aree, camionistiche, marittime) e loro implicazioni con gli Incoterms®
- Ripercussioni sui costi e sulle responsabilità nel trasporto via mare, terra, aereo e multimodale
- Prove di esportazione, di cessione intracomunitaria e rischi fiscali
- Quale Incoterms® adottare in relazione al pagamento e al trasporto prescelto

Modulo 3 PAGAMENTI INTERNAZIONALI E GARANZIE -

Quali adottare, come tutelarsi e come formularli per essere competitivi

- Condizione di pagamento e garanzie nei contratti internazionali
- Strumenti di tutela per coprirsi dal rischio di mancato pagamento
- Bonifici bancari anticipati e posticipati assistiti o meno da garanzie
- Assegno bancario: negoziazione Sbf ed invio al dopo incasso: rischi
- Incasso documentario (D/P - CAD - D/A): che cos'è e quali i rischi
- Credito documentario: definizione, articolazione, caratteristiche, vantaggi, rischi e normativa di riferimento (le UCP 600 e le ISBP 745 della ICC)
- Credito documentario senza conferma, con conferma e *silent confirmation*
- Fasi del credito documentario: dalla negoziazione alla richiesta di apertura, all'emissione, fino all'incasso
- Utilizzo del credito documentario: data, luogo e modalità (di pagamento, di accettazione, di negoziazione)
- Documenti e presentazione conforme quale condizione per il pagamento
- Regole per la compilazione dei documenti e per una gestione efficace della LC
- Documenti di trasporto rappresentativi e dimostrativi, commerciali, assicurativi e certificativi

- Stand by Letter of Credit e garanzie autonome a prima richiesta: quando e come adottarle, differenze, vantaggi, rischi e norme della ICC (ISP 98 e URDG 758)
- Tipologia di garanzie e loro applicazione: advance payment guarantee, payment bond, bid bond, performance bond
- Elementi da valutare e attenzioni nei crediti documentari e nelle garanzie a prima richiesta
- Sconto dei crediti verso l'estero con anticipo dell'importo
- Suggerimenti per una negoziazione efficace e senza rischi dei pagamenti con l'estero
- Formulazione della clausola di pagamento nei contratti internazionali
- Modelli, formulari standard, check list per una efficace gestione operativa dei crediti documentari e delle garanzie internazionali

PROFILO DOCENTE *Antonio Di Meo*

Fondatore e titolare dello Studio **Antonio Di Meo**. Laureatosi in Scienze Politiche ad indirizzo economico presso l'Università di Padova, ha conseguito il diploma in Marketing Internazionale "Made in Italy" presso SDA Bocconi di Milano, iniziando la sua esperienza professionale presso l'ufficio estero merci della Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo.

Professore a contratto in Economia e Tecnica degli Scambi internazionali presso la Facoltà di Economia dell'Università di Bergamo e di Macerata, componente del Comitato Direttivo di Credimpex Italia, Associazione che riunisce gli specialisti nelle principali tematiche del commercio estero, referente scientifico dell'Area Estero di ABI Formazione, collabora con la sezione italiana della Camera di Commercio Internazionale di Parigi, con Università e con Enti Istituzionali per lo sviluppo di progetti a supporto dell'internazionalizzazione.

È consulente in pagamenti internazionali, crediti documentari, garanzie e contrattualistica commerciale per l'estero, per imprese industriali, commerciali, bancarie e associazioni imprenditoriali, tra cui Assolombarda, Confindustria di Ancona, Bergamo, Bologna, Brescia, Cremona, Ferrara, Modena, Pordenone, Rovigo, Trento, Treviso, Udine e Venezia.

Docente in master organizzati da ex ICE - Istituto nazionale per il Commercio Estero, SDA Bocconi, Il Sole 24 Ore, IPSOA, Università Cattolica di Milano, Università di Padova e di Verona ed in seminari di formazione presso ABI - Associazione Bancaria Italiana, Federazione delle BCC Veneta, Marchigiana e Lombarda, Camere di Commercio, Associazioni Confindustriali e, direttamente, presso Imprese industriali e Istituti di credito. Già referente scientifico del Corso Certificazione Specialisti Estero di UniCredit.

Autore di numerose pubblicazioni specialistiche in materia di pagamenti internazionali, crediti documentari e garanzie internazionali edita da Ipsoa e Maggioli, è iscritto all'Albo dei Giornalisti del Veneto nell'elenco dei pubblicisti. Collabora con la rivista on-line *International Trade* di Eurosportello - Azienda speciale della CCIAA di Ravenna, di cui è referente scientifico e capo redattore; con il mensile *Fiscalità e Commercio internazionale* e con la rivista on-line *Esperto - Casi e Soluzioni* edita da Ipsoa.

Ai partecipanti sarà rilasciato attestato di partecipazione

