

Brescia, 2 Febbraio 2015
Prot. MZ/AMB/ct/nr. 149

La Camera di Commercio di Brescia, attraverso l'Azienda speciale Pro Brixia, organizza nel corso del 2015 - in collaborazione con Unioncamere Lombardia - un ciclo di seminari di formazione all'export, che si svolgeranno a Brescia, presso la sede di Via Einaudi 23, Sale A, B e C - 1° piano come da calendario seguente:

LA REDAZIONE E LA GESTIONE DEI CONTRATTI INTERNAZIONALI: fisiologia e patologia del contratto internazionale dalla negoziazione al compimento dell'esecuzione

25 Febbraio 2015

orario 9.30 - 17.30

Obiettivo

Illustrare i principali rischi connessi alla conclusione di contratti internazionali e fornire gli strumenti per la redazione, la gestione e l'interpretazione dei contratti internazionali più comuni conclusi nella prassi aziendale, nell'ottica di minimizzare il rischio d'impresa.

Contenuti

- Introduzione ai contratti internazionali
- Tecniche di redazione del contratto in ambiente di *common law* e di *civil law*: peculiarità distintive
- La legge sostanziale applicabile al contratto internazionale, secondo il diritto internazionale privato italiano e comunitario, e la clausola di scelta della legge applicabile: possibili alternative e limiti derivanti dalle norme imperative inderogabili.
- La giurisdizione, secondo il diritto internazionale processuale italiano e comunitario, e la clausola di risoluzione delle controversie: giudizio ordinario, arbitrato ed altre forme di ADR (*Alternative Dispute Resolution*)
- La mediazione civile e commerciale: cenni
- La formazione del contratto nell'ordinamento italiano e in particolare nella Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili
- Clausole tipiche dei documenti pre-contrattuali nella prassi dei contratti internazionali (*letter of intent (LOI)*, *memorandum of understanding (MOU)*, *heads of agreement*, contratti preliminari)
- Le condizioni generali di contratto: come redigere i contratti internazionali a partire dalle formule e dalla prassi d'impresa e la c.d. *battle of forms*
- Le clausole ricorrenti ed i contenuti tipici di carattere generale: intestazione e poteri di rappresentanza, preambolo o premesse, clausole di interpretazione e clausole finali (c.d. *boilerplate clauses*), clausole di limitazione e di esonero della responsabilità e della garanzia, clausole penali e *liquidated damages*, *force majeure* e *hardship*, clausole di riservatezza, lingua del contratto

Docente: Avv. Antonella Versaci

GESTIRE CON SUCCESSO IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE: strumenti, strategie e tecniche redazionali, check list dei principali contenuti del contratto

18 Marzo 2015

orario 9.30 - 17.30

Obiettivo

Illustrare gli strumenti contrattuali a disposizione dell'impresa per una corretta gestione della compravendita internazionale ed, in particolare, le condizioni generali di contratto. In tale contesto, verrà pertanto esaminata una check list dei principali contenuti del contratto di compravendita internazionale e saranno illustrate alcune clausole tipiche.

Contenuti

- Il contratto di compravendita internazionale e le altre forme contrattuali (appalto, sub-fornitura, lavorazione conto-terzi, O.E.M. etc.): differenze pratiche
- La legge applicabile al contratto di vendita internazionale e la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili
- Le obbligazioni del venditore: consegna dei beni e conformità della merce al pattuito
- Le obbligazioni del compratore: pagamento della merce e garanzie correlate
- Cenni alle principali garanzie bancarie internazionali: ambito di applicazione e peculiarità *Payment guarantee*, *Advance Payment Guarantee*, *Bid Bond*, *Performance Bond*
- La formazione del contratto e la gestione della compravendita internazionale tramite condizioni generali di contratto
- Analisi di una *check list* dei principali contenuti delle condizioni generali di vendita internazionale: formazione del contratto, clausola di riserva di proprietà, modalità di consegna e uso dei termini Incoterms®CCI, modalità e garanzie di pagamento, clausola di revisione del prezzo, garanzia per vizi e funzionamento del prodotto, cause di forza maggiore, legge applicabile e risoluzione delle controversie

Docente: Avv. Antonella Versaci

TRASFERIMENTO DELLA PROPRIETA' E TRASFERIMENTO DEL RISCHIO NELLA COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE (E NAZIONALE)

15 Aprile 2015 orario 9.30 - 17.30

Obiettivo

Illustrare gli strumenti contrattuali a disposizione dell'impresa per una corretta e migliore gestione della compravendita internazionale ed in particolare le clausole che disciplinano gli aspetti specifici in esame: la clausola di riserva di proprietà, le modalità di trasporto e la garanzia sul prodotto, la legge applicabile e la risoluzione delle controversie.

Contenuti

- La disciplina del contratto di compravendita internazionale: la legge applicabile e la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili
- Le obbligazioni del venditore: in particolare la consegna dei beni
- Il trasferimento della proprietà ed il trasferimento del rischio secondo la legge nazionale italiana e la Convenzione di Vienna del 1980
- La clausola di riserva di proprietà o patto di riservato dominio nella vendita nazionale ed internazionale
- Le obbligazioni del compratore: pagamento della merce e garanzie correlate
- L'uso dei termini di resa: in particolare gli Incoterms® CCI alla luce della giurisprudenza italiana e comunitaria
- Il contratto di trasporto e di spedizione e le problematiche connesse al passaggio della proprietà e del rischio
- Analisi di alcune clausole rilevanti nelle condizioni generali di vendita: formazione del contratto, clausola di riserva di proprietà, termini di consegna, termini di resa, passaggio del rischio, modalità di pagamento, legge applicabile e risoluzione delle controversie

Docente: Avv. Antonella Versaci

NOVITA' FISCALI 2015 DI DIRITTO INTERNAZIONALE, PLAFOND, TRIANGOLAZIONI E OPERAZIONI A CATENA

6 Maggio 2015 orario 9.30 - 17.30

Obiettivo

L'attuazione della delega fiscale, l'approvazione del decreto semplificazioni con la recente emanazione dei Provvedimenti correlati e della Circolare 31/E del 30.12.2014, ci consentono di fare il punto sulla situazione attuale. Nel corso del convegno verranno affrontate alcune tematiche in materia Iva inserite nel citato decreto legislativo sulle semplificazioni fiscali, con alcuni accenni alla normativa fiscale del commercio elettronico diretto e indiretto ed in particolare alle novità introdotte dalla direttiva servizi che modifica dal 2015 la territorialità dei servizi digitali forniti a soggetti non passivi comunitari e al regime del "Moss".

Verranno inoltre commentate recenti sentenze e provvedimenti in materia di Iva e forniti accenni in tema di imposte dirette e sul trattamento fiscale dei costi per acquisti di beni e servizi da paesi a fiscalità privilegiata.

Contenuti

Novità del decreto legislativo sulle semplificazioni fiscali:

- Dichiarazioni di intento • Comunicazione delle operazioni intercorse con Paesi Black list • Semplificazione elenchi Intrastat servizi • Vies

E-commerce: regime fiscale Iva:

- Il commercio elettronico indiretto • Il commercio elettronico diretto • Il Mini sportello Unico

Recenti sentenze e provvedimenti in materia di Iva:

- Corte di Giustizia Ue • Corte di Cassazione • Agenzia delle Entrate

Operazioni con soggetti residenti in paesi a regime fiscale privilegiato:

- Normativa di riferimento • Condizioni per la deducibilità dei costi

Triangolazioni e quadrangolazioni IVA:

- Classificazione delle triangolazioni Iva (Triangolazioni nazionali, Triangolazioni comunitarie, Triangolazioni extra-UE)
- Quadrangolazioni e operazioni a catena • Triangolazioni con lavorazione • Triangolazioni e obblighi dichiarativi • Sanzioni e ravvedimento • Recenti sentenze e provvedimenti (Corte di Giustizia UE, Corte di Cassazione, Agenzia delle Entrate)

L'esportatore abituale e il plafond:

- Status di esportatore abituale • Costituzione ed utilizzo del plafond • Gli adempimenti dell'esportatore abituale • Il plafond libero, vincolato e mobile • Lo splafonamento e la regolarizzazione

Docente: Dr Alberto Perani

LA VENDITA ON LINE IN AMBITO NAZIONALE ED INTERNAZIONALE: ASPETTI LEGALI, FISCALI E CONTRATTUALI Focus sulle recenti novità in ambito IVA

27 Maggio 2015 orario 9.30 - 17.30

Obiettivo

Offrire una panoramica generale delle problematiche legali e contrattuali connesse alla vendita on line, alla determinazione della legge nazionale applicabile al contratto, ai principali aspetti fiscali, nonché alla distribuzione dei prodotti ed agli strumenti di tutela della proprietà intellettuale ed industriale sulla rete.

Contenuti

- Introduzione alla disciplina del commercio elettronico e del sito internet
- La vendita on line, Business to Business (B2B) e Business to Consumer (B2C): inquadramento
- Le varie tipologie di commercio elettronico: commercio elettronico diretto ed indiretto
- Metodi di conclusione del contratto *on line* e tutela dei consumatori: informazioni obbligatorie secondo la Dir. 2000/31/CE sul commercio elettronico e la nuova Direttiva 2011/83/UE sui diritti dei consumatori
- *Check list* dei contenuti essenziali del contratto e conclusione tramite condizioni generali di vendita
- La formazione del contratto e la disciplina del documento informatico: le firme elettroniche e la firma digitale dopo la riforma del Codice dell'amministrazione digitale del 2010, cenni
- L'esecuzione del contratto, le modalità e gli strumenti di pagamento on line e off line
- Il contratto telematico in ambito internazionale: la legge applicabile ed la giurisdizione in caso di controversia
- Il regime fiscale IVA: nell'ambito del commercio elettronico indiretto e diretto; nell'ambito delle operazioni intracomunitarie ed internazionali.
- Principali novità in merito al regime IVA a partire dall'1.1.2015.
- Il Mini Sportello Unico – Moss “Mini One Stop Shop” e relativa disciplina.
- Fare affari on line: l'e-procurement, le piazze di mercato digitali, le aste on line e le principali tipologie di contratti
- La normativa antitrust (Reg. UE 330/2010) e la recente giurisprudenza della Corte di Giustizia UE: la distribuzione on line
- Aspetti generali di proprietà industriale ed intellettuale sulla rete: i marchi, i conflitti tra segni distintivi ed i nomi di dominio. Il caso - “Adwords” e la responsabilità nell'ambito del keywords advertising

Docenti: Avv. Antonella Versaci e Dr Alberto Perani

I SISTEMI DI PAGAMENTO INTERNAZIONALI: LA GESTIONE DEI CREDITI EXPORT E LE PRINCIPALI CLAUSOLE CONTRATTUALI DA UTILIZZARE PER EVITARE INSOLUTI

24 settembre 2015 orario 9.30 - 17.30

Obiettivo

Fornire una panoramica degli strumenti a disposizione delle imprese per la gestione del rischio di credito nelle operazioni internazionali (in particolare incassi e crediti documentari, garanzie bancarie internazionali) e delle principali clausole da inserire in un contratto al fine di ridurre i rischi di inadempimento e di insoluto.

Contenuti

La gestione dei crediti export:

- Il credito estero, individuazione e gestione dei rischi • Cenni sul recupero crediti estero

La disciplina e l'utilizzo dei titoli di credito all'estero:

- L'assegno bancario • I titoli cambiari: bill of exchange e promissory note

Le Operazioni Documentarie:

- Gli incassi documentari, i rischi connessi e la normativa di riferimento della CCI • La natura del Credito Documentario e l'inquadramento giuridico • Gli elementi principali del credito documentario ed il suo utilizzo nelle operazioni di import ed export • Le implicazioni tra la lettera di credito e gli Incoterms • L'utilizzo del credito e l'esame dei documenti • La conferma al credito • Silent confirmation e star del credere

Tipologie di credito documentario: quali differenze?

- La lettera di credito stand-by • Credito trasferibile • Credito revolving

Le garanzie bancarie internazionali:

- Differenze tra fideiussione e garanzie autonome (a prima richiesta) • La revisione delle norme CCI • Tipologie di garanzia bancaria (bid bond, performance bond, advance payment bond)

Tecniche di smobilizzo dei crediti:

- Cessioni pro solvendo e pro soluto

Condizioni di pagamento e principali clausole contrattuali:

- Le clausole di revisione del prezzo • La clausola penale, la liquidazione preventiva del danno: modalità e liquidazione
- La riserva di proprietà • La clausola risolutiva espressa • Flessibilità e rigidità delle condizioni di pagamento nei contratti internazionali • Tecniche redazionali e di negoziazione della clausola di pagamento • Tecniche redazionali (alcuni esempi)

Docente: Avv. Alessandro Russo

ORIGINE DELLE MERCI: PREFERENZIALE E NON PREFERENZIALE

7 ottobre 2015 ore 9.30 - 13.30

Obiettivo

Analizzare le regole per la corretta attribuzione dell'origine delle merci, sia per quanto concerne il "made in" sia per quanto concerne il trattamento preferenziale nelle esportazioni verso i Paesi che hanno sottoscritto un accordo di libero scambio con l'UE e conoscere le possibili sanzioni (amministrative e penali) a cui si può incorrere in caso di irregolare attribuzione dell'origine.

Contenuti

Origine non preferenziale:

• Le regole per la corretta gestione del Made in • I documenti di prova: Certificato d'Origine • Le indicazioni di origine non preferenziale: "made in"; Le falsi o fallaci indicazioni di origine

Origine preferenziale:

• Accordi: bilaterali, unilaterali, di Unione Doganale • Requisiti: generali, territoriali, interamente ottenuti, sufficientemente lavorati o trasformati • Lavorazioni sempre insufficienti a conferire l'origine • Prove dell'origine preferenziale: Certificato EUR 1, Eur-Med, Form A, dichiarazione su fattura (esportatore autorizzato), certificato ATR, dichiarazione del fornitore • Le regole per l'applicazione del cumulo • IVO informazione vincolante in materia di origine • Le peculiarità dell'accordo con la Corea del Sud

Casi pratici

Docente: Dr Enrico Calcagnile

DEPOSITI IVA E CONSIGNMENT STOCK

11 novembre 2015 ore 09.30 - 13.30

Obiettivi

L'incontro ha l'obiettivo di fornire un quadro chiaro ed aggiornato della normativa vigente relativa a tali istituti.

Nell'ambito dell'incontro, sarà fornita un'attenta descrizione dei vantaggi e delle corrette procedure legate soprattutto ai depositi IVA, portando alla luce anche le problematiche più ricorrenti, quali, quelle relative ai cosiddetti depositi virtuali.

Infine verrà affrontata la tecnica di gestione delle scorte, consignment stock, sia nei confronti di operatori comunitari che extra-UE.

Contenuti

Deposito IVA

• Definizione di deposito IVA • Tipologie di deposito (istituzionale, in conto terzi, in conto proprio) • Ottenimento dell'autorizzazione • Introduzione beni in deposito (ricevimento, immissione in libera pratica, cessione) • Estrazione beni dal deposito • Casi pratici

L'uso del deposito IVA in modo "virtuale"

Consignment Stock:

• Accordo di consignment stock • Imposizione fiscale • Vantaggi

Docente: Gian Luca Giussani

Il costo di partecipazione per impresa a suddetti seminari è pari a:

- fino a due seminari: **€uro 70,00 + 22% IVA a seminario**
- da un minimo di tre ad un massimo di cinque seminari: **€uro 65,00 + 22% IVA a seminario**
- da un minimo di sei ad un massimo di otto seminari: **€uro 55,00 + 22% IVA a seminario**

Pro Brixia si riserva la facoltà di annullare il singolo seminario in caso di mancato raggiungimento del numero minimo di 10 imprese partecipanti ad iniziativa. In tal caso le quote versate per il singolo evento saranno rimborsate.

L'importo dovrà essere bonificato sul conto corrente intestato a Pro Brixia: BANCA POPOLARE DI SONDRIO Agenzia di Brescia, Via Benedetto Croce 22; C/C n. 6100/83 Codice IBAN: IT44 A056 9611 2000 0000 6100X83. Si ricorda di allegare alla scheda di adesione copia del pagamento effettuato per i seminari selezionati.

Per **informazioni** contattare la Dr.ssa Camilla Tosi (tel 030/3725.290, e-mail fiere@probrixia.camcom.it).

Per visionare il programma completo delle iniziative promosse da Pro Brixia, consultare il sito www.probrixia.it.

Scheda di adesione da restituire compilata entro il 18 febbraio 2015

Si ricorda di **barrare i seminari di interesse** e di effettuare contestualmente il relativo bonifico, inviandone copia a Pro Brixia al fax 030/3725330 o per email fiere@probrixia.camcom.it

Dal momento che i seminari sono a numero chiuso, non è possibile presentarsi per l'iscrizione la mattina stessa dell'evento prescelto.

- (contrassegnare i seminari d'interesse) -

- A. LA REDAZIONE E LA GESTIONE DEI CONTRATTI INTERNAZIONALI - 25/02/2015**
- B. GESTIRE CON SUCCESSO IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE - 18/03/2015**
- C. TRASFERIMENTO DELLA PROPRIETA' E TRASFERIMENTO DEL RISCHIO NELLA COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE (E NAZIONALE) - 15/04/2015**
- D. NOVITA' FISCALI 2015 DI DIRITTO INTERNAZIONALE - 06/05/2015**
- E. LA VENDITA ON LINE IN AMBITO NAZIONALE ED INTERNAZIONALE - 27/05/2015**
- F. I SISTEMI DI PAGAMENTO INTERNAZIONALI - 24/09/2015**
- G. ORIGINE DELLE MERCI: PREFERENZIALE E NON PREFERENZIALE - 07/10/2015**
- H. DEPOSITI IVA E CONSIGNMENT STOCK - 11/11/2015**

I seminari si terranno presso la Camera di Commercio di Brescia in Via Einaudi 23, Sale A, B e C - 1° piano

Ragione sociale dell'impresa _____

Indirizzo _____ Cap _____ Città _____

Tel _____ Fax _____ e-mail _____

C.F. _____ P. Iva _____

Attività _____

Nome partecipante _____ Cell _____

Nr seminari scelti: _____

E' possibile sostituire il partecipante con altro dipendente, previa comunicazione scritta entro quattro giorni antecedenti l'evento. In caso di disdetta non è previsto alcun rimborso della quota di adesione.

MODALITA' DI PAGAMENTO

Ha eseguito ed allega ricevuta del bonifico bancario intestato a Pro Brixia ed effettuato sulla BANCA POPOLARE DI SONDRIO Agenzia di Brescia, Via Benedetto Croce 22; C/C n. 6100/83 Codice IBAN: IT44 A056 9611 2000 0000 6100X83 relativo al pagamento delle quote di adesione dei seminari selezionati.

Si informa che i dati forniti saranno utilizzati per esclusivo uso interno in osservanza del D.Lgs. nr. 196 del 30 giugno 2003 recante disposizioni a tutela della privacy. Sottoscrivendo il presente contratto, l'impresa autorizza Pro Brixia al trattamento degli stessi

Data: _____

Timbro e firma leggibile del Legale Rappresentante per accettazione _____