



PROGETTO SEI – Sostegno all’Export dell’Italia

Programma FP/2023-2024 “Internazionalizzazione”

## PROGRAMMA PERCORSO “TECNICHE DI COMMERCIO”

### **Modulo 1: Gli Incoterms® 2020: profili applicativi**

Modalità di erogazione: on line

Data: 07/05/2025 – dalle ore 9:00 alle ore 13:00

Obiettivi: Nonostante il largo utilizzo degli Incoterms® rimane viva l’esigenza, da parte degli operatori commerciali internazionali, di comprenderne meglio le problematiche e la portata delle implicazioni operative. Il modulo si pone, pertanto, l’obiettivo di trasferire competenze tecniche adeguate per comprenderne la ratio e ottimizzarne l’uso al fine di minimizzare i rischi nell’ambito di una compravendita internazionale.

Contenuti:

- Definizione e ambiti operativi di applicazione
- Come utilizzare correttamente gli Incoterms®
- L’evoluzione degli Incoterms® dal 1936 al 2020
- Le principali obbligazioni del venditore e del compratore
- Analisi di ogni singolo termine
- Analisi e Commento Wall Chart Incoterms® 2020
- Incoterms® e Crediti Documentari: quali relazioni?
- Case Studies e Assessment Tests
- Q&A Session

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

### **Modulo 2: Gli aspetti fiscali delle operazioni con l’estero**

Destinatari: CFO e responsabili amministrativi, addetti back office commerciale, responsabili ufficio legale, addetti uffici estero, export managers, operatori del trasporto, operatori commercio internazionale.

Livello: intermedie

Modalità di erogazione: on line

Data: 14/05/2025 – dalle ore 9:00 alle ore 13:00

Obiettivi: Il corso consente di acquisire le competenze necessarie per pianificare l’attività internazionale dell’impresa per ridurre i costi operativi e fiscali, nonché a verificare la correttezza delle operazioni con l’estero al fine di prevenire irregolarità fiscali con relative sanzioni, nell’ottica di operare in maniera conforme alle norme fiscali comunitarie e nazionali.

Contenuti:

- Le operazioni intracomunitarie e il sistema Intrastat
- La prova di avvenuta cessione intracomunitaria
- Importazioni ed esportazioni
- La prova di avvenuta esportazione
- La rappresentanza fiscale e l'identificazione fiscale
- Operazioni triangolari e quadrangolari
- Sanzioni e ravvedimento

Relatore: Dr.ssa Cristina Piangatello

### **Modulo 3: I pagamenti internazionali: Settlement, Risk Mitigation o Financing?**

Modalità di erogazione: on line

Data: 27/05/2025 – dalle ore 9:00 alle ore 13:00

Data: 05/06/2025 – dalle ore 9:00 alle ore 13:00

Obiettivi: Partendo dalle "Payment Conditions" dell'International Sale Contract proposto dalla ICC, il modulo si pone l'obiettivo di illustrare le forme di pagamento attivabili in una transazione commerciale con l'estero individuandone le relative peculiarità. Adeguato spazio sarà dato alle c.d. operazioni documentarie.

Contenuti:

- Le Payment Conditions in un International Sale Contract
- L'assegno e la cambiale (chéque – Promissory Note – Bill of Exchange)
- Il pagamento in Open Account
- Open account assistito da demand guarantee o standby letter of credit
- Pagamento anticipato assistito da advance payment guarantee
- L'incasso documentario (Documentary Collection)
  - o D/P: Documents against Payment
  - o D/A: Documents against Acceptance
  - o Documentary Collection: Le Financing Facilities
- La Lettera di Credito
  - o La Lettera di Credito: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, operatività, normativa di riferimento
  - o Le settlement options: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation;
  - o La conferma di una lettera di credito
- Payment Guarantee o Standby Letter of Credit?
- Coprire i rischi di performance del compratore: quali strumenti?
- Analisi Casi pratici
- Esercitazioni
- Q&A Session

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo