

FAQ

| Abbiamo convenuto la vendita di una partita dei nostri prodotti con pagamento attraverso lettera di credito e con termine di resa ExWorks. Il cliente non intende ritirare la merce ...

| Abbiamo risolto il contratto di distribuzione intercorso con il nostro distributore dell'Arabia Saudita, il quale ci ha richiesto il pagamento di un'indennità di risoluzione ...

| Dobbiamo eseguire una vendita internazionale triangolare e, conseguentemente, dobbiamo determinare il regime IVA ...

| Vogliamo esportare congelatori industriali in Russia, la normativa di sicurezza prevede una garanzia diversa da quella comunitaria ...

3 luglio _ 2013

ore 9.45
Loggia dei Mercanti _ Ancona

| Nelle numerose operazioni di internazionalizzazione emergono spesso **casistiche ricorrenti** di problematiche che hanno generato contenziosi e perdite a carico delle imprese.

Il seminario ha lo scopo di fornire uno spaccato storico ed un'esposizione sistematica dei comportamenti da evitare e delle azioni da porre in essere nell'ambito della contrattualistica internazionale, anche con riferimento ai risvolti di fiscalità internazionale, all'esatta regolamentazione e prassi doganale, alla corretta combinazione fra soluzioni contrattuali e soluzioni doganali, all'applicazione del corretto Incoterm®, ai sistemi di pagamento internazionali e simili.

| Alle imprese sarà inoltre data la possibilità di avere **risposte concrete** alle loro specifiche esigenze: i partecipanti potranno infatti inviare al momento dell'iscrizione (entro il 27 giugno) un **quesito** che verrà sottoposto agli esperti, i quali forniranno soluzioni alla problematica, **in maniera anonima**, nel corso del seminario.

Scadenza iscrizioni: 27 giugno 2013

PER ISCRIVERTI CLICCA QUI
compila il modulo e inserisci la tua domanda nel campo "note"

SEMINARIO

FAQ

OPERAZIONI COMMERCIALI CON L'ESTERO

cosa fare e cosa evitare nella gestione della contrattualistica, fiscalità e prassi doganale



Servizi per le Imprese
FORMAZIONE E SVILUPPO

Informazioni:

Marchet | Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Ancona
T 071 20 72 913 | F 071 58 98 265
marchet@an.camcom.it
www.marchet.it

| 9.45 registrazione dei partecipanti
saluti e apertura dei lavori: **Giorgio Cataldi** (Presidente Marchet)

Interventi:

Avv. Enzo Bacciardi (fondatore e senior partner dello Studio Legale Bacciardi & Partners, specializzato in *Diritto del Commercio Internazionale*)

Avv. Tommaso Mancini (partner dello Studio Legale Bacciardi & Partners, specializzato in *Contrattualistica Internazionale*)

Avv. Alberto Ghelfi (partner dello Studio Legale Bacciardi and Partners, specializzato in *Diritto Doganale e dei Trasporti Internazionali*)

| 13.30 chiusura dei lavori

OPERAZIONI COMMERCIALI CON L'ESTERO

Criticità e Soluzioni

PROGRAMMA

1) Condizioni generali di vendita riportate e richiamate nell'offerta al cliente estero – Mancata sottoscrizione – Inefficacia e inapplicabilità di determinate clausole – Necessità di accettazione scritta.

Criticità/Soluzioni:

- a) formazione del contratto nella vendita internazionale
- b) utilizzo delle condizioni generali di vendita
- c) applicazione del principio della libertà della forma del contratto nelle vendite internazionali regolate dalla Convenzione di Vienna del 1980
- d) necessità di accettazione scritta di determinate clausole

2) Vendita internazionale a condizione EXW o FOB Incoterms® 2010 – Rischio di mancata formazione della prova di esportazione – Risvolti sull'utilizzo di una Lettera di Credito e sulla cessione intracomunitaria ai fini I.V.A.

Criticità/Soluzioni:

- a) gestione delle attività di trasporto e dichiarazione doganale secondo i termini di resa EXW e FOB Incoterms® 2010
- b) gestione del rapporto contrattuale di trasporto e delle formalità doganali
- c) indisponibilità in capo al venditore della relativa documentazione
- d) risvolti sull'utilizzo di una lettera di credito e risvolti sulla cessione intracomunitaria ai fini I.V.A.

3) Vendita con consegna a cliente finale comunitario – Competenza del giudice del cliente finale.

Criticità/Soluzioni:

- a) Vendita di merci con consegna in territorio estero comunitario
- b) Mancata regolamentazione della giurisdizione e del termine di resa
- c) Rilevanza prevalente del luogo di consegna materiale
- d) Giurisdizione del giudice del luogo della consegna materiale
- e) Necessità della previsione contrattuale della giurisdizione applicabile

4) Esportazione/Importazione di prodotti scortati da certificato di origine – Rischi derivanti dall'accertamento di un'origine diversa da quella certificata.

Criticità/Soluzioni:

- a) rischio della lavorazione non sostanziale o non sufficiente e rischio dell'elusione tramite triangolazione
- b) revisione d'accertamento con revoca del trattamento preferenziale e/o con applicazione a posteriori delle misure di politica commerciale o tariffaria connesse all'origine accertata
- c) sanzioni amministrative e penali

5) Contratto di distribuzione e diritto all'indennità di fine rapporto a favore del distributore in presenza di determinate clausole o modalità di rapporto.

Criticità/Soluzioni:

- a) contratto di agenzia e contratto di distribuzione
- b) paesi esteri in cui il distributore ha diritto all'indennità di fine rapporto al pari di un agente
- c) legge applicabile al contratto di distribuzione in mancanza di previsione espressa
- d) conseguenze dell'applicazione della legge italiana e della legge straniera
- e) presupposti che fanno scattare l'obbligo di pagare indennità di fine rapporto a favore del distributore
- f) calcolo dell'indennità di fine rapporto dovuta al distributore

6) Vendita di prodotti a un compratore negli Emirati Arabi Uniti – Pagamento garantito da garanzia Bancaria a prima richiesta – Forma e contenuto della garanzia.

Criticità/Soluzioni:

- a) contratto di vendita internazionale
- b) pagamento anticipato di una parte del prezzo – garanzia di restituzione dell'anticipo rilasciata in favore del compratore (advance payment guarantee) – emissione della garanzia in forma non operativa
- c) saldo del prezzo tramite pagamento differito garantito attraverso garanzia bancaria a prima richiesta
- d) problematiche connesse al contenuto della garanzia e alla banca emittente
- e) (pagamenti dall'Iran – pagamenti dall'Algeria – norme valutarie)

7) Vendita di impianti a un compratore in Egitto – Versamento di acconto e saldo alla consegna – Mancato pagamento e mancato ritiro.

Criticità/Soluzioni:

- a) contratto di vendita con termine di resa EXW Incoterms® 2010
- b) inadempimento contrattuale dell'acquirente
- c) impossibilità di acquisire a titolo definitivo l'acconto e di rivendere il bene a terzi

- d) necessità di ottenere la risoluzione del contratto e la condanna al risarcimento dei danni
- e) clausola di incameramento dell'acconto in conto risarcimento danni

8) Rapporto formalizzato attraverso mandato a procacciare – Diversa consistenza sostanziale e/o successiva evoluzione del rapporto – Rischio di riqualificazione del rapporto in termini di contratto di agenzia.

Criticità/Soluzioni:

- a) natura e caratteristiche dell'attività di procacciare
- b) identificazione della natura legale del rapporto in base ai contenuti sostanziali e non in base alla denominazione e agli aspetti formali del contratto
- c) configurabilità del rapporto come contratto di agenzia
- d) conseguenze della riqualificazione del rapporto

9) Vendita internazionale con resa EXW o FOB Incoterms® 2010 – Rischio di addebito al venditore delle spese di trasporto, giacenza e altre spese poste a carico del compratore inadempiente.

Criticità/Soluzioni:

- a) necessità di adeguata scelta del termine di resa;
- b) emissione dei documenti di trasporto a nome ma ad insaputa del venditore
- c) mancata verifica preventiva delle condizioni generali di trasporto
- d) costi per nolo e altre spese sostenute dal vettore – obbligo principale a carico del compratore e responsabilità solidale dei "merchants"

10) Contratto di distribuzione internazionale – Mancato pagamento di una fornitura da parte del distributore estero – Impossibilità di risolvere il contratto di distribuzione – Necessità di espressa previsione contrattuale.

Criticità/Soluzioni:

- a) distinzione tra contratto di distribuzione e singoli contratti di vendita
- b) diversa normativa applicabile al contratto di distribuzione e ai singoli contratti di vendita (inapplicabilità della Convenzione di Vienna al contratto di distribuzione)
- c) mancato pagamento di una fornitura da parte del distributore estero
- d) impossibilità di risolvere il contratto di distribuzione
- e) necessità di adeguata previsione contrattuale

11) Acquisto di merce dalla Cina e pagamento tramite lettera di credito – Rischio che la banca paghi nonostante che la merce risulti non conforme – Tutele da approntare.

Criticità/Soluzioni:

- a) contratto per l'acquisto di componenti dalla Cina
- b) pagamento al fornitore cinese tramite lettera di credito emessa da banca italiana
- c) conformità dei documenti e non conformità della merce ricevuta
- d) rischio che la banca paghi la fornitura sulla base della documentazione presentata
- e) tutele da inserire nella lettera di credito (acquisizione di certificato di ispezione SGS o Bureau Veritas) e altri strumenti di tutela (performance bond dalla banca del fornitore; blocco del pagamento tramite provvedimento cautelare d'urgenza ex articolo 700 c.p.c.)

12) Vendite internazionali triangolari ed esatta determinazione del regime IVA e del valore doganale.

Criticità/Soluzioni:

- a) localizzazione e itinerario delle merci oggetto di vendita internazionale triangolare
- b) non imponibilità IVA oppure non rilevanza IVA delle fatture di cessione
- c) valore doganale all'importazione secondo il principio generale dell'ultima vendita
- d) valore doganale all'importazione secondo il principio speciale della c.d. "first sale rule"

13) Contratti di vendita internazionale, carenza di previsioni relative a valore ed origine della merce e rischio di revisione d'accertamento doganale.

Criticità/Soluzioni:

- a) carenza di previsioni contrattuali e di garanzie circa l'origine e la certificazione dei prodotti compravenduti
- b) carenza di precisazione della clausola Incoterms® 2010 e rischio di errata dichiarazione del valore doganale
- c) iniziative e tempi della revisione d'accertamento
- d) regime sanzionatorio collegato alle revisioni d'accertamento

14) Contratti di licenza d'uso di marchio e determinazione del valore in dogana

Criticità/Soluzioni:

- a) contratto di licenza e interesse del licenziante a supervisionare la filiera produttiva della merce recante il marchio concesso in licenza
- b) previsione di preventiva approvazione dei terzi produttori da parte del licenziante e di condizioni dirette e indirette poste dal licenziante per la vendita dei prodotti recanti il marchio
- c) inclusione nella base imponibile doganale dei diritti di licenza (royalties)
- d) verifica, caso per caso, dei contratti di licenza da parte dell'Autorità doganale