



Pro Brixia, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Brescia, in collaborazione con Unioncamere Lombardia, con lo Studio Perani e con lo Studio Tuppone, De Marinis, Russo & Partners, propone un ciclo di tre webinar gratuiti, sull'internazionalizzazione delle imprese ai tempi del COVID-19

PRIMO WEBINAR

GESTIRE CON SUCCESSO LA COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE: PRASSI, STRUMENTI ED ASPETTI CONTRATTUALI DI TUTELA ALLA LUCE DELLE CRITICITA' DETTATE DAL COVID -19

Data e ora: 15 GIUGNO 2020 - 15:00-18:00

Il seminario affronterà, con modalità operative, le principali problematiche legate alla fornitura e acquisto di prodotti dall'estero sotto il profilo legale, commerciale, e relativo agli aspetti riguardanti la tutela del credito (in caso di vendita) e la tutela contrattuale degli aspetti relativi alla merce ricevuta (in caso di acquisto) procedendo dall'analisi di una check list dei principali contenuti da inserire nei contratti internazionali o nelle condizioni generali di vendita: verranno considerati anche gli aspetti di interrelazione tra le clausole di resa della merce (INCOTERMS ICC) e modalità di pagamento.

L'incontro affronterà, inoltre, le tematiche relative alla gestione degli aspetti di criticità generati nei contratti internazionali a seguito della pandemia del COVID- 19.

DESTINATARI

Imprenditori, direttori amministrativi, responsabili commerciali, addetti export, responsabili amministrativi

ARGOMENTI IN PROGRAMMA

- Il contratto di compravendita internazionale e le altre forme contrattuali nella prassi aziendale (appalto, sub-fornitura, lavorazione conto-terzi): differenze pratiche;
- La formazione del contratto nell'operatività aziendale (offerte, ordini, conferme d'ordine, presa in consegna) ed i comportamenti concludenti;
- Gli obblighi del venditore: la consegna, anche secondo gli Incoterms® CCI, e la garanzia per vizi / gli obblighi del compratore: il pagamento della merce, le garanzie correlate e gli strumenti di pagamento all'estero;
- Check-list dei principali contenuti delle condizioni generali di vendita internazionale: formazione del contratto, clausola di riserva di proprietà, modalità e garanzie di pagamento, clausola di revisione del prezzo, garanzia per vizi e buon funzionamento;
- Cause di forza maggiore e limitazione della responsabilità: applicabilità e limiti in funzione dell'evento COVID 19. Quali clausole inserire nei contratti?
- Legge applicabile e risoluzione delle controversie.

Relatore: Avv. Alessandro Russo - Esperto contrattualistica internazionale Unioncamere Lombardia

SECONDO WEBINAR

PIANIFICAZIONE, STRATEGIE, RISCHI ED OPPORTUNITA' DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE AI TEMPI DEL COVID-19

Data e ora: lunedì 22 giugno 2020 - 15:00-18:00

La giornata formativa permetterà di approfondire, con un taglio pratico ed esemplificazioni, i diversi aspetti del processo di internazionalizzazione: dall'individuazione del mercato target, alla valutazione dell'impatto delle scelte strategiche sulla performance competitiva ed economico-finanziaria. L'incontro affronterà inoltre le tematiche relative alla disciplina iva nei rapporti internazionali e gli aspetti doganali.

DESTINATARI

Imprenditori, direttori amministrativi, responsabili commerciali

ARGOMENTI IN PROGRAMMA

- **ASPETTI PRATICI DEL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE (Dott. Alberto Perani – Esperto fiscalità internazionale Unioncamere Lombardia)**
 - Individuazione del mercato target;
 - Verifica delle risorse umane;
 - Analisi delle risorse finanziarie e business plan;
 - Analisi del prodotto;
 - Analisi delle capacità di marketing;
 - Modalità operative all' estero;
 - Opportunità per le imprese

- **ASPETTI IVA E DOGANALI DEL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE (Dott. Giuseppe De Marinis – Esperto dogane Unioncamere Lombardia)**
 - La pianificazione doganale quale strategia di internazionalizzazione;
 - Focus sui regimi speciali: deposito doganale, perfezionamento, transito, uso particolare;
 - Depositi Iva;
 - Il perfezionamento attivo e passivo: aspetti fiscali e doganali e novità gestionali;
 - Le facilitazioni previste dal codice doganale unionale;
 - Focus aspetti doganali emergenza COVID19.

TERZO WEBINAR

E-COMMERCE: DIGITAL MARKETING PER L'EXPORT NOVITA' FISCALI E FOCUS SUGLI STRUMENTI DI FINANZA AGEVOLATA

Data e ora: lunedì 29 giugno 2020 - 15:00-18:00

Investire nella digital trasformation a 360 gradi all'interno delle aziende deve essere intesa come una priorità. Il futuro delle aziende italiane, soprattutto se orientate ai mercati esteri, deve andare nella direzione dell'e-commerce nella maggior parte dei casi. Non è possibile immaginare un futuro per le aziende senza una trasformazione digitale che contempri investimenti sia in risorse umane, sia in sistemi e hardware."

Durante il seminario sarà offerta una panoramica generale delle strategie di *digital marketing* necessarie per attuare una trasformazione digitale. Verranno affrontati gli aspetti fiscali dell'e-commerce ed in particolare le importanti novità in ambito iva comunitaria che entreranno in vigore a gennaio 2021. Un processo di trasformazione digitale richiede necessariamente un sostegno finanziario e quindi durante il webinar verranno fornite informazioni sugli strumenti di finanza agevolata specificatamente dedicati all'e-commerce, forniti da Simest.

DESTINATARI Imprenditori, direttori amministrativi, responsabili commerciali, addetti export, responsabili amministrativi

ARGOMENTI IN PROGRAMMA

E-COMMERCE E DIGITAL MARKETING PER L'EXPORT (Michele Lenoci – Esperto Unioncamere Lombardia)

- E-commerce: novità introdotta dalla crisi COVID-19 o realtà matura che solo ora siamo costretti ad usare?
- Impostazione e gestione dei contenuti (testi, foto, video)
- Web Design (grafica, usabilità)
- Elementi di digital marketing
- Social media marketing
- Ottimizzazione del sito web (SEO, SEM)
- E-mail marketing
- Gestione logistica
- Gestione pagamenti
- Aspetti legali

LE PRINCIPALI NOVITA' FISCALI IN AMBITO IVA NELLA DIGITAL ECONOMY

(Dott. Alberto Perani – Esperto fiscalità internazionale Unioncamere Lombardia)

- 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
- L'attuale normativa fiscale del commercio elettronico diretto ed indiretto
- La riforma della digital economy dal 01 gennaio 2021

FOCUS SUGLI STRUMENTI DI FINANZA AGEVOLATA DI SIMEST

(Dott. Carlo De Simone – Servizio External Relations SIMEST SIMEST)

- Partecipare a Fiere Internazionali, Mostre e Missioni di Sistema (solo PMI)
- Studi di Fattibilità
- Sviluppo dell'E-Commerce
- Inserimento in azienda di un Temporary Export Manager
- Apertura di Strutture Commerciali
- Programmi di Assistenza Tecnica
- Rafforzare il tuo Export (solo PMI)
- Contributo Credito Fornitore

[PER ISCRIVERTI GRATUITAMENTE CLICCA QUI](#)

Materiale didattico:

Il giorno seguente al Webinar verrà inviato il link con la registrazione scaricabile (per 30 giorni) e le slide utilizzate

Le imprese lombarde tramite il sito www.lombardiapoint.it, messo a disposizione gratuitamente da Unioncamere Lombardia, potranno sottoporre ulteriori quesiti in materia di internazionalizzazione, contrattualistica internazionale, il marketing e i trasporti internazionali, segnalando anche il nome dell'esperto. Accedi all'esperto risponde - Tematiche Fiscalità comunitaria e internazionale - Assistenza UCL.

SI PRECISA CHE I PARERI EROGATI NON SONO FINALIZZATI AL RILASCIO DI UN PARERE PROFESSIONALE; PERTANTO SIA L'ESPERTO SIA UNIONCAMERE LOMBARDIA NON POTRANNO ESSERE TENUTI RESPONSABILI PER L'UTILIZZO CHE L'IMPRESA FARA' DEI CONTENUTI DI TALE INIZIATIVA.

Per informazioni:

Unioncamere Lombardia

Cristina Bernardi TEL: 02 607960.306 EMAIL: cristina.bernardi@lom.camcom.it

Pro Brixia

Stefania Berera TEL: 030 3725.326 EMAIL: fiere@probrixia.camcom.it.