

## PROGRAMMA SEMINARI AICE 2008

### **I CONTRATTI INTERNAZIONALI DI DISTRIBUZIONE: ASPETTI CRITICI E GESTIONE DELLE CONTROVERSIE**

Data: merc. 20 Febbraio 2008 - ore 8.45/13.00 – Sala Commercio

### **CERTIFICATI PER ESPORTARE IN CINA E RUSSIA**

Data: giov. 6 Marzo 2008 - ore 10.00/12.00 – Sala Turismo

### **INCOTERMS: LA SCELTA DEL TERMINE DI RESA DELLE MERCI**

Data: giov. 27 Marzo 2008 - ore 13.30/17.30 – Sala Commercio

### **LE OPERAZIONI DOCUMENTARIE: CAD E LETTERE DI CREDITO**

Data: giov. 17 Aprile 2008 - ore 14.00/18.00 – Sala Commercio

### **DEPOSITI IVA, DEPOSITI DOGANALI E CONSIGNMENT STOCK**

Data: giov. 8 Maggio 2008 - ore 10.00/12.00 – Sala Turismo o Commercio

### **I CONTRATTI DI COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE E LA RESPONSABILITA' PER DANNO DA PRODOTTO DIFETTOSO**

Data: mart. 20 Maggio 2008 - ore 8.45/13.00 – Sala Commercio

### **IL MERCATO USA: DOCUMENTAZIONE E PROCEDURE PER L'ESPORTAZIONE**

Data: mart. 17 Giugno 2008 - ore 10.00/12.00 – Sala Turismo o Commercio

### **ACQUISTO, TRASFORMAZIONE E VENDITA DI MERCI NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: I RISCHI ASSICURABILI**

Data: giov. 3 luglio 2008 - ore 14.00/16.00 – Sala Turismo

### **PERSONALITA' E COMUNICAZIONE. L'ARTE DI CAPIRE GLI ALTRI ATTRAVERSO I COMPORTAMENTI, LE PAROLE, I GESTI**

Data: merc. 17 Settembre 2008 – ore 9.00/13.00 – Sala Commercio

### **OPERAZIONI DI TEMPORANEA IMPORTAZIONE O ESPORTAZIONE**

Data: giovedì 25 settembre 2008 - ore 10.00/12.00 – Sala Commercio

### **IL MARCHIO COME LEVA INNOVATIVA DEL MARKETING**

Data: giov. 16 Ottobre 2008 - ore 9.00/13.00 – Sala Turismo

### **CERTIFICATI DI ORIGINE NON PREFERENZIALI E IL SISTEMA DELLE PREFERENZE GENERALIZZATE**

Data: giov. 13 Novembre 2008 ore 10.00/12.00 – Sala Turismo

#### LEGENDA:

**CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE**

**INCONTRI BREVI SCAMBI EXTRACOMUNITARI**

**PAGAMENTI INTERNAZIONALI**

**TRASPORTI INTERNAZIONALI**

**TECNICHE DI COMUNICAZIONE**

## **I CONTRATTI INTERNAZIONALI DI DISTRIBUZIONE: ASPETTI CRITICI E GESTIONE DELLE CONTROVERSIE**

**Data:** merc. 20 Febbraio 2008 ore 8.45/13.00 – Sala Commercio

### **Obiettivi:**

Presentare i vari elementi da considerare nella stesura del contratto, in un'ottica di prevenzione e di corretta gestione dei possibili conflitti fra le parti. Si esamineranno pertanto i contenuti delle principali clausole, con particolare riferimento alla legge applicabile ed al foro competente. Verrà inoltre affrontato il problema dell'indennità di fine rapporto, illustrando gli orientamenti legislativi e giurisprudenziali al riguardo in alcuni paesi europei ed extra-europei.

### **Contenuti:**

- La prevenzione e la corretta gestione delle controversie
- Le principali clausole contrattuali (zona, prodotto, esclusiva, condizioni di pagamento, durata, minimi di fatturato, attività promozionali, marchi e segni distintivi, segreti aziendali e commerciali, obblighi di non concorrenza).
- L'indennità di fine rapporto

### **Relatore:**

Avv. Paolo Lombardi – *Studi legali associati Buffa, Bortolotti & Mathis*

## **CERTIFICATI PER ESPORTARE IN CINA E RUSSIA**

**Data:** giov. 6 Marzo 2008 ore 10.00/12.00 – Sala Turismo

### **Obiettivi:**

Il breve incontro intende approfondire la documentazione necessaria per l'esportazione delle merci in Cina e in Russia.

### **Contenuti:**

- Certificazione GOST per la Russia
- Certificazione CCC per la Cina

### **Relatore:**

Istituto QSA

Funzionario Camera di Commercio Italo-Cinese

## **INCOTERMS: LA SCELTA DEL TERMINE DI RESA DELLE MERCI**

**Data:** giov. 27 Marzo 2008 ore 13.30/17.30 – Sala Commercio

### **Obiettivi:**

Il seminario intende approfondire gli Incoterms, regole internazionali per l'interpretazione dei termini commerciali di consegna delle merci usati nelle vendite internazionali.

### **Contenuti:**

La natura degli Incoterms e descrizione dei principali termini di resa. La ripartizione dei costi e dei rischi nell'applicazione di ciascun termine.

### **Relatore:**

Dr.ssa Giovanna Bongiovanni – *esperta in trasporti internazionali*

## **LE OPERAZIONI DOCUMENTARIE: CAD E LETTERE DI CREDITO**

**Data:** giov.17 Aprile 2008 ore 14.00/18.00 - Sala Commercio

### **Obiettivi:**

Obiettivo del seminario è la completa analisi di tutti gli strumenti di regolamento del prezzo nel commercio con l'estero che utilizzano documenti. In particolare si presenteranno le caratteristiche e il funzionamento dell'Incasso Documentario e del Credito Documentario.

### **Contenuti:**

1. I sistemi di pagamento nel commercio internazionale:
  - L'incasso documentario: che cos'è, i tipi di incasso (D/P, D/A), quali rischi
  - Il credito documentario e le Norme ed Usi Uniformi relative ai crediti documentari
  - Il credito documentario: articolazione e caratteristiche
  - Le modifiche al credito documentario
  - La conferma e la designazione in un credito documentario
  - L'utilizzo ed il controllo dei documenti
  - Il ruolo e le responsabilità delle Banche
  - La stand by letter of credit

2. Analisi di numerose casistiche reali

**Relatore:**

Dr. Dario Pirovano – *Intesa San Paolo*

**DEPOSITI IVA, DEPOSITI DOGANALI E CONSIGNMENT STOCK**

**Data: giov. 8 Maggio 2008 ore 10.00/12.00 – Sala Turismo**

**Obiettivi:**

Il breve incontro intende approfondire i vantaggi fiscali, contabili e amministrativi della gestione dei depositi.

**Contenuti:**

- deposito IVA in conto proprio e in conto terzi: autorizzazione e operazioni di estrazione, cessione e trasferimento beni
- consignment stock: ricevimento e invio merce, immissione in libera pratica beni extraUE
- deposito doganale: autorizzazione, definizioni.

**Relatore:**

Dr. Giovanni Montesanto

Dr. Gian Luca Giussani – *Studio associato Galdini e Giussani*

**I CONTRATTI DI COMPRAVENDITA INTERNAZIONALE E LA RESPONSABILITA' PER DANNO DA PRODOTTO DIFETTOSO**

**Data: mart. 20 Maggio 2008 ore 8.45/13.00 – Sala Commercio**

**Obiettivi:**

Analizzare i vari tipi di responsabilità a carico del venditore per i prodotti immessi in commercio. Si esaminerà pertanto la responsabilità contrattuale e legale relativa ai vizi dei beni venduti e si distinguerà tale responsabilità da quella extracontrattuale per i danni derivanti da difetti dei prodotti. Verranno inoltre suggerite alcune precauzioni da prendere, in un'ottica di prevenzione e di corretta gestione delle possibili controversie in materia.

**Contenuti:**

- Analisi della normativa che si occupa dei vizi dei beni venduti
- Analisi della normativa che si occupa dei difetti dei prodotti immessi in commercio
- Le precauzioni da prendere

**Relatore:**

Avv. Paolo Lombardi – *Studi legali associati Buffa, Bortolotti & Mathis*

**IL MERCATO USA: DOCUMENTAZIONE E PROCEDURE PER L'ESPORTAZIONE**

**Data: mart. 17 giugno 2008 - ore 10.00/12.00 – Sala Turismo o Commercio**

**Obiettivi:**

Il breve incontro illustrerà le regole per l'esportazione di merce negli Stati Uniti.

**Contenuti:**

- Documentazione standard
- Normative ad hoc per particolari categorie

**Relatore:**

Esperto DHL

**ACQUISTO, TRASFORMAZIONE E VENDITA DI MERCI NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: I RISCHI ASSICURABILI**

**Data: giov. 3 luglio 2008 - ore 14.00/16.00 – Sala Turismo**

**Obiettivi:**

Il breve incontro intende approfondire la conoscenza della materia assicurativa dei rischi gravanti sulla movimentazione delle merci

**Contenuti:**

- Individuare e classificare i rischi assicurabili
- Trattare le condizioni di assicurazione
- Valutare la proposta assicurativa

- Conoscere le principali clausole di delimitazione della garanzia

**Relatore:**

Franco Larizza LC Consulting

**PERSONALITA' E COMUNICAZIONE. L'ARTE DI CAPIRE GLI ALTRI ATTRAVERSO I  
COMPORAMENTI, LE PAROLE, I GESTI**

**Data: merc. 17 Settembre 2008 – ore 9.00/13.00 – Sala Commercio**

**Obiettivi:**

La gestione delle “relazioni” impone ai managers di essere sempre più professionisti capaci di gestire con estrema efficacia i processi comunicativi.

Avere buone relazioni è sempre più una capacità richiesta in ambito lavorativo.

Saper riconoscere i segnali “verbali e non” permette di migliorare la possibilità di reciproca comprensione agevolando le dinamiche comunicative.

L'obiettivo del workshop è dunque quello di fornire strumenti e metodologie di pronta applicazione al fine di:  
Identificare velocemente la personalità dell'interlocutore.

Riconoscere in anticipo il suo comportamento di base.

Scegliere il canale comunicativo più efficace per evitare malintesi ed aumentare la reciproca comprensione agevolando così il rapporto interpersonale.

Conoscere ed interpretare il linguaggio corporeo come “elemento” di comunicazione.

Affinare la capacità di ascolto per capire meglio l'interlocutore e dare adeguati segnali di comprensione

**Contenuti:**

- Le tipologie di Personalità (prima parte)
- Analisi della propria personalità
- Comportamento e comunicazione
- Comportamento e comunicazione
- Il corpo si esprime: interpretiamo il suo linguaggio.

**Relatore:**

Orazio Compagnino - *Consulente in formazione manageriale*

**OPERAZIONI DI TEMPORANEA IMPORTAZIONE O ESPORTAZIONE**

**Data: giov. 25 settembre 2008 - ore 10.00/12.00 – Sala Commercio**

**Obiettivi:**

Il breve incontro intende approfondire le possibilità per le aziende di importare e esportare temporaneamente i propri prodotti in occasione di fiere, lavorazioni etc.

**Contenuti:**

- Carnet ATA
- Regime di perfezionamento attivo: lavorazione nei paesi dell'UE
- Regime di perfezionamento passivo: lavorazioni nei paesi terzi

**Relatore:**

Dr. Giovanni Montesanto

Sig.ra Idillia Dell'Ospedale - *CCIAA Milano*

**IL MARCHIO COME LEVA INNOVATIVA DEL MARKETING**

**Data: giov. 16 Ottobre 2008 - ore 9.00/13.00 – Sala Turismo**

**Obiettivo:**

L'iniziativa intende fornire un quadro essenziale di come dare e ricevere in licenza la proprietà intellettuale: marchi, brevetti e opere di design, attraverso l'illustrazione dei principi normativi di base e la considerazione dei vantaggi economici derivanti dall'uso appropriato degli strumenti gestionali (contratti, agreement, analisi economica).

**Contenuto:**

- Il contratto di licenza del marchio:
  - la disciplina della licenza di marchio;
  - analisi di un modello contrattuale e delle clausole più critiche relative a usi consentiti, esclusiva, corrispettivo, controlli di qualità, sub-licenze, comunicazione pubblicitaria, tema delle scorte, risoluzione, ecc.
- Marchi italiani, comunitari, internazionali

- La tutela del marchio:
  - azioni contro terzi
  - sorveglianza dei registri dei marchi

**Relatore:**

Avv. Marella Naj-Oleari - *Scarpellini & Naj-Oleari Avvocati*

Avv. Gianfranco Crespi

**CERTIFICATI DI ORIGINE NON PREFERENZIALI E IL SISTEMA DELLE PREFERENZE GENERALIZZATE**

**Data: giov. 13 Novembre 2008 ore 10.00/12.00 – Sala Turismo**

**Obiettivi:**

Il breve incontro intende presentare i certificati necessari per l'esportazione delle merci.

**Contenuti:**

- Certificati di origine della Camera di Commercio di Milano
- Il sistema delle preferenze generalizzate
- Certificati di origine preferenziale: EUR1 - FORM A - ATR

**Relatore:**

Dr. Giovanni Montesanto

Sig.ra Idillia Dell'Ospedale - *CCIAA Milano*