



**La Formazione
per il
Commercio Estero**

CODIREX Srl
Sede Legale
Via F.lli Rosselli, 34
80023 Caivano (NA)
P.IVA/C.F. 07078371213

www.codirex.it

info@codirex.it
codirexsr@gmail.com
codirex@pec.codirex.it



Organizziamo, anche presso le sedi dell'azienda, seminari, corsi di formazione e di aggiornamento professionale finalizzati a fornire gli strumenti teorici/pratici necessari per affrontare le diverse problematiche del commercio internazionale.

I nostri formatori uniscono una consolidata esperienza sul campo con il possesso di importanti Certificazioni della ICC (Camera di Commercio Internazionale) a testimonianza delle competenze tecniche acquisite.

Abbiamo individuato gli argomenti che suscitano il maggior interesse ed abbiamo creato dei **moduli formativi a catalogo**, per proporre una **formazione operativa, ricca di casi pratici, completa, professionale ed ad elevato valore aggiunto**.

Portiamo in aula corsi sui seguenti temi:

- Export Management: come vendere all'estero
- I termini di resa delle merci nel commercio internazionale: gli Incoterms® 2010
- I Pagamenti Internazionali
- Le operazioni documentarie: l'incasso ed il credito documentario
- I Crediti Documentari
- Le garanzie bancarie internazionali
- Le gare d'appalto internazionali e le garanzie bancarie
- Bank Payment Obligation (BPO): il nuovo strumento di pagamento per le imprese che operano con l'estero
- Il rischio di cambio nelle aziende non finanziarie e le operazioni di copertura

Inoltre per venire incontro a specifiche esigenze proponiamo anche una **formazione ad hoc**, integrando i moduli predefiniti così da adeguarli alle richieste in termini di contenuti e di livello di approfondimento.

La formazione ad hoc prevede:

- analisi preventiva delle esigenze della singola azienda;
- definizione degli obiettivi degli interventi formativi;
- progettazione di contenuti coerenti con la specifica realtà;
- utilizzazione di strumenti di rilevamento dei risultati.

Investi nel sapere
perché più impari
meno temi



Export Management: come vendere all'estero

Si definiscono i processi per un corretto percorso d'internazionalizzazione; si evidenziano le differenze fra l'approccio sporadico ed occasionale e quello pianificato e, utilizzando alcuni strumenti del marketing si costruirà il Piano Export, lo strumento guida più corretto ed efficace per affrontare i mercati internazionali, ridurre gli errori e gestire i rischi propri del commercio estero.

Durata: 8 ore

Contenuti:

- **I vantaggi dell'internazionalizzazione**
- **I rischi del commercio internazionale**
- **Gli errori più comuni**
- **L'approccio sporadico e l'approccio pianificato**
- **Il Piano export**
 - analisi dei Paesi e dei mercati;
 - analisi della concorrenza;
 - strategie e modalità di ingresso;
 - il prodotto e le strategie di prezzo;
 - definizione delle condizioni di vendita;
 - definizione delle condizioni di pagamento;
 - strategia competitiva e assetto organizzativo;
 - pianificazione finanziaria;
 - valutazione di percorsi alternativi;
 - controllo dei risultati ed interventi di miglioramento.

“Nessuna giornata in cui si è imparato qualcosa è andata persa”

David Eddings



Incoterms® 2010

by the International Chamber of Commerce (ICC)

I termini di resa delle merci nel commercio internazionale: gli Incoterms® 2010

Si definiscono tutte le obbligazioni relative alla consegna delle merci nella compravendita internazionale, proponendo una lettura dell'uso dei termini di resa in chiave di marketing aziendale, al fine di consentire all'azienda una scelta adeguata alle proprie esigenze ed al termine di pagamento adottato, limitando i rischi ed i costi, nell'ottica del servizio reso al cliente.

Durata: 4 o 8 ore

Contenuti

- Cosa sono gli Incoterms® 2010: principi generali
- L'evoluzione degli Incoterms® dal 1936 al 2010
- Il campo di utilizzo degli Incoterms®
- Il buon uso degli Incoterms® 2010
- Gli Incoterms® e le modalità di trasporto
- Dall'Exw al DDP : analisi dei singoli termini
- Come evitare gli errori più comuni
- Relazione fra Incoterms® 2010 e strumenti di pagamento

"Più cose sappiamo,
più in fretta ne impariamo di nuove"

José-Marie Griffiths



Pagamenti internazionali

Si evidenziano le problematiche commerciali legate a pagamenti internazionali e Incoterms®2010; si esaminano i rischi esistenti nell'utilizzo delle varie forme di pagamento e gli strumenti a disposizione delle imprese; si approfondisce la conoscenza delle lettere di credito e delle garanzie bancarie per un corretto utilizzo anche in una logica di servizio offerto al cliente.

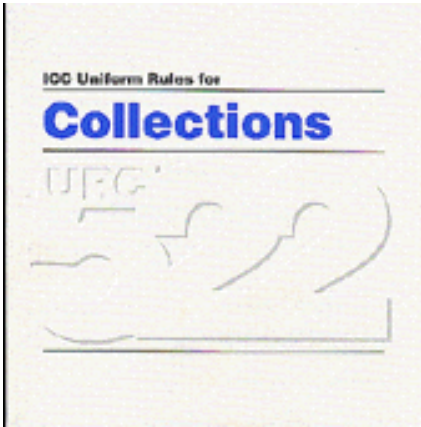
Durata: 8 ore (16 ore con Focus su LC, BPO, e garanzie)

Contenuti:

- **Il rischio finanziario e il rischio di credito**
- **Gli elementi del contratto**
- **La definizione delle condizioni di pagamento:**
 - quando pagare
 - come pagare
 - in che moneta
 - le banche ed il loro ruolo
 - quale forma tecnica di pagamento utilizzare
- **Il sistema SWIFT**
- **Gli strumenti di pagamento:**
 - assegno;
 - bonifico;
 - incasso semplice;
 - Cash on delivery (COD);
 - incasso documentario;
 - credito documentario (Lettera di Credito)
 - Bank Payment Obligation (BPO)
- **Le garanzie:**
 - Payment guarantee
 - Stand by Letter of Credit (SBLC)

“Anche la mente più erudita ha qualcosa da imparare”

George Santayana



Le operazioni documentarie: l'incasso ed il credito documentario

Si esaminano, dal punto di vista normativo e pratico, gli strumenti di regolamento del prezzo nel commercio con l'estero che prevedono la presentazione di documenti: l'Incasso Documentario nelle sue varie forme ed il Credito Documentario, analizzando i principali articoli delle normative di riferimento (URC 522 ICC e UCP 600 ICC).

“La mente non è un vaso da riempire ma un fuoco da accendere”

Plutarco

Durata: 8 ore

Contenuti:

- **I documenti nel commercio internazionale:**
 - i documenti finanziari;
 - i documenti di trasporto: AWB, MTD, CIM, CMR, Bill of Lading,
- **L'incasso documentario:**
 - caratteristiche, soggetti, ruoli, fasi;
 - Documents against Payment (D/P) e Documents against Acceptance (D/A);
 - la normativa di riferimento URC 522: analisi dei principali articoli;
 - i rischi;
 - come istruire correttamente la banca.
- **Il Credito Documentario**
 - caratteristiche, soggetti, ruoli, fasi;
 - le Normative di riferimento : UCP 600 ICC e 745 ICC
 - le tipologie dei crediti documentari: per accettazione, per pagamento a vista, per pagamento differito, per negoziazione;
 - le modifiche al credito documentario;
 - come annullare rischio banca e rischio paese: la conferma, la silent confirmation e lo star del credere;
 - come incaricare la Banca per l'emissione della LC



I Crediti Documentari

Si illustra dal punto di vista normativo, attraverso l'analisi della normativa UCP 600 ICC e della nuova pubblicazione 745 ICC dedicata alla prassi bancaria internazionale uniforme, e dal punto di vista operativo, attraverso l'esame di casi pratici, il funzionamento del Credito Documentario.

Durata: 8 ore

Contenuti:

- **Il credito documentario:**
 - Struttura, funzionamento, operatività, normative di riferimento;
- **Le tipologie dei crediti documentari:**
 - Di pagamento a vista;
 - Di pagamento differito;
 - Di accettazione;
 - Di negoziazione;
- **I ruoli e gli obblighi delle Banche**
- **Come annullare rischio banca e rischio paese:** la conferma di un credito documentario, la silent confirmation e lo star del credere;
- **La gestione operativa di un credito documentario:** come produrre documenti conformi in linea con le UCP 600 ICC e la nuova prassi bancaria internazionale uniforme (Pubb.ne 745 ICC).
- **La stand by letter of credit e le garanzie a prima domanda:**
 - Funzionamento, operatività, struttura;
 - Analisi di esempi di casistiche reali.
- **Focus:** come incaricare la Banca per l'emissione della Lettera di Credito

“La felicità è conoscere e meravigliarsi”

Jacques-Yves Cousteau



Le garanzie bancarie internazionali

Esaminando i principali articoli delle URDG 758 ICC, si analizzano le principali caratteristiche tecniche ed i principali aspetti relativi alle garanzie bancarie emesse per conto del venditore e per conto del compratore; si approfondiscono le differenze giuridiche fra le garanzie accessorie e quelle autonome; si illustrano e si evidenziano i rischi.

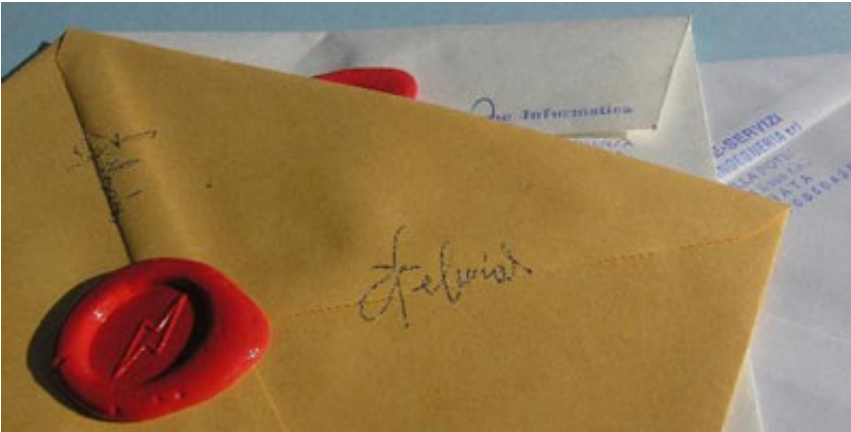
“La vita è un processo di conoscenza. Vivere è imparare”

Konrad Lorenz

Durata: 8 ore

Contenuti:

- **La fideiussione;**
- **Le garanzie a prima richiesta (i bonds):**
 - La garanzia diretta ed indiretta;
 - La controgaranzia;
- **La normativa internazionale di riferimento: pubblicazione nr. 758 della ICC (URDG);**
- **Tipologie di bonds:**
 - Stand by Letter of Credit;
 - Payment Guarantee;
 - Advance Payment Bond;
 - Bid (Tender) Bond;
 - Performance Bond;
 - Retention Money Bond;
 - Maintenance Bond e Material Performance Guarantee;
 - Le garanzie e le gare d'appalto;
- **L'iter:** l'emissione, la scadenza, le proroghe, l'escussione, l'extend or pay;
- **I rischi delle garanzie:**
 - mancata restituzione alla scadenza;
 - l'escussione indebita: il ricorso a provvedimenti d'urgenza;
- **Casi pratici**



Le gare d'appalto internazionali e le garanzie bancarie

Si esaminano le diverse fasi che caratterizzano la partecipazione di un'azienda ad una gara d'appalto internazionale.

Si illustreranno: come individuare i mercati potenziali per i propri prodotti e servizi, dove reperire le informazioni necessarie e come individuare i contratti di maggiore interesse, le interazioni fra le diverse funzioni aziendali ed il processo di valutazione che le vede coinvolte, l'intero iter dalla preparazione e presentazione dell'offerta fino al completamento della prestazione. L'analisi sarà supportata dall'esame di casi pratici.

Durata: 8 ore

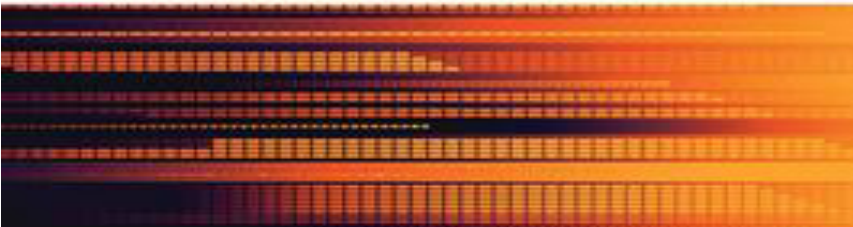
Contenuti:

- **Le fonti di informazione: bollettini, banche dati e siti internet;**
- **L'esame del capitolato e il processo di valutazione;**
- **le funzioni aziendali coinvolte e le loro interazioni;**
- **Il Bid Bond e la presentazione dell'offerta;**
- **Il Performance Bond e l'esecuzione della prestazione: la fornitura, il pagamento;**
- **Le altre garanzie d'offerta;**
- **La conclusione della prestazione e la restituzione delle garanzie;**
- **L'associazione temporanea di imprese per la partecipazione alla gara;**
- **Casi pratici.**

“La migliore preparazione per domani è fare il tuo meglio oggi”

H. Jackson Brown Jr.

Uniform Rules for **Bank Payment Obligations**



Bank Payment Obligation (BPO): il nuovo strumento di pagamento per le imprese che operano con l'estero

Si illustra il funzionamento operativo della BPO, il più recente strumento introdotto per il regolamento dei pagamenti internazionali, con l'analisi dei principali articoli della URBPO ICC.

Durata: 4 ore

Contenuti:

- **Definizione, soggetti, struttura ed operatività**
- **Dematerializzazione dei dati e conformità elettronica degli stessi**
- **La normativa di riferimento: le URBPO – Uniform Rules for Bank Payment Obligation, brochure n. 745 ICC**
- **Il ruolo e gli impegni delle banche coinvolte nella BPO (Obligar e Recipient Bank)**
- **Il rapporto tra le Banche del BPO con le controparti contrattuali (venditore e compratore)**
- **Le differenze fra la BPO ed il pagamento a mezzo Open Account e Credito documentario**
- **Quando utilizzare e come applicare la BPO**
- **Valutazioni e suggerimenti per una sua applicazione**

“Tutto va imparato non per esibirlo, ma per adoperarlo”

**Georg Christoph
Lichtenberg**



Il rischio di cambio nelle aziende non finanziarie e le operazioni di copertura

Si evidenziano i diversi effetti sull'attività di impresa e le diverse strategie attuabili per una corretta gestione di tale forma di rischio. Si analizzeranno e definiranno i principali strumenti finanziari di copertura e si esamineranno alcuni casi pratici.

Durata: 8 ore

Contenuti:

- **Il rischio di cambio:**
 - il concetto di rischio in azienda;
 - il rischio di cambio nelle aziende finanziarie ed in quelle non finanziarie;
 - le diverse tipologie di rischio cambio ed i loro effetti;
 - cambio obiettivo e cambio di esposizione;
 - i riflessi commerciali del rischio di cambio;
- **La valutazione del rischio:**
 - Il risk manager;
 - La misurazione del rischio;
 - La posizione valutaria;
- **La gestione del rischio e le principali operazioni di copertura:**
 - La clausola di cambio;
 - L'anticipo all'esportazione;
 - La negoziazione a termine;
 - Il domestic currency swap;
 - Le opzioni: dalle classiche alle "esotiche";
- **Casi pratici.**

“L'apprendimento è un tesoro che seguirà il suo proprietario ovunque”

Proverbio cinese