

Seminario

DALLA PRATICA ALLA TEORIA: ANALISI DI CASI **L'impatto fiscale e contrattuale delle vendite** **di beni mobili all'estero**

Martedì 11 aprile 2017

ore 9,30 – 13,00 e 14,00 – 17.00
Camera di commercio di Ravenna

Docente: Riccardo Zavatta
STUDIO SIRRI-GAVELLI-ZAVATTA & ASSOCIATI

Dottore Commercialista in Forlì, pubblicista, è consulente di associazioni imprenditoriali e di categoria e di aziende in materia di fiscalità internazionale.

Il seminario ha l'obiettivo di analizzare 10 casi concreti per desumere, dagli esempi pratici, la teoria e le norme che regolano l'impatto fiscale delle vendite all'estero.

I partecipanti possono segnalare casi propri da analizzare in aula.

Termine per aderire: 7 aprile 2017

[iscriviti online](#) 

oppure invia la scheda di iscrizione a
cinzia.bolognesi@ra.camcom.it

Quota di partecipazione:

Euro 100,00 + Iva a persona
(Euro 90,00 + Iva a persona per gli abbonati a *International Trade 2016*).

Sconto del 10% dal terzo partecipante
(i primi due iscritti pagano la quota intera di Euro 100,00 + Iva)

Programma

1. Per i contratti che prevedono il pagamento di acconti per beni esportati o ceduti a clienti comunitari, quali sono i regimi di fatturazione, gli adempimenti documentali e le cautele da osservare per evitare rischi di natura fiscale?
2. Un'azienda italiana che produce beni su commessa per clienti comunitari ed extracomunitari, quali accorgimenti contrattuali e documentali deve aver presente per evitare i rischi di un accertamento fiscale in tema di IVA?
3. L'impresa italiana che vende beni mobili all'estero in cui è prevista la consegna dopo l'avvenuta installazione e montaggio presso il cliente comunitario o extracomunitario, quali elementi di natura contrattuale e documentale deve valutare per adempiere correttamente alla normativa fiscale in tema di IVA e imposte dirette?
4. Quali sono i possibili regimi fiscali applicabili ai fini IVA ai rimborsi delle spese previste contrattualmente per l'invio di propri tecnici all'estero? Com'è opportuno scrivere le clausole contrattuali per evitare rischi di natura fiscale?
5. L'impresa residente che vende i propri prodotti in paesi esteri, comunitari ed extracomunitari, attraverso agenti con deposito, a cosa deve prestare attenzione, anche sul piano contrattuale, per minimizzare i rischi di natura fiscale in materia di IVA e imposte dirette, anche in relazione alla possibile configurabilità di una stabile organizzazione all'estero?
6. L'invio all'estero di beni finiti oggetto di lavorazione in Italia, quali problematiche pone in materia di IVA e documentazione delle operazioni ai fini doganali, anche in relazione al regime delle prove dell'avvenuta esportazione o cessione intracomunitaria?
7. Per l'azienda italiana che vende a clienti comunitari semilavorati o prodotti finiti oggetto di operazioni di lavorazione nello Stato membro di consegna, sussiste l'obbligo di nomina del rappresentante fiscale?
8. Per la vendita di beni destinati all'esportazione o a cessioni intracomunitarie è prevista una tempistica particolare per avvalersi dei regimi esentativi ai fini IVA? I beni si possono fermare nel territorio dello Stato prima di giungere a destinazione nel paese estero? Quali documenti è opportuno redigere?
9. Se l'impresa italiana che produce beni su commessa utilizza gli stampi del committente estero in Italia, come deve fatturarli nei casi che si possono presentare di invio all'estero o di mancata consegna?
10. Il fornitore italiano a cui viene richiesto di fatturare i beni venduti in regime di non imponibilità, nei casi di cessione all'esportazione a cura dell'acquirente extracomunitario o di cessioni intracomunitarie, anche in triangolazione, che cautele deve assumere a livello contrattuale e quali documenti deve procurarsi per limitare i rischi fiscali in tema di IVA?

Info:

Cinzia Bolognesi
tel. 0544 481415

cinzia.bolognesi@ra.camcom.it