

58

Quota di partecipazione

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

Durata

7 ore

Webinar

17 e 22 febbraio

7 e 12 aprile

19 e 26 settembre

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

INCOTERMS® 2020 ICC.

Obiettivi

Acquisire la formazione fondamentale in relazione ai nuovi Incoterms® ed alle differenze tra questi e le precedenti versioni, così da poter gestire ed utilizzare i vari termini di resa in base alle specifiche esigenze dell'operatore e della concreta operazione.

Destinatari

Chiunque gestisca e concluda contratti di compravendita, trasporto, spedizione (es. ufficio acquisti, ufficio vendite, commerciali esteri, legali interni, ecc.). I concetti saranno spiegati traducendo i termini giuridici in un linguaggio comprensibile agli operatori aziendali e ricorrendo a numerosi esempi concreti. Non è necessaria alcuna preparazione giuridica.

Contenuti

La consegna della merce nella compravendita internazionale

- Ruolo dei termini di consegna della merce nella compravendita internazionale
- Disciplina della consegna della merce nell'ordinamento giuridico nazionale e nella Convenzione di Vienna sulla vendita di beni mobili
- Incoterms® della Camera di Commercio internazionale quali termini integrativi del contratto di compravendita internazionale
- Nascita, evoluzione e riconoscimento giuridico degli Incoterms®
- Che cosa sono, caratteristiche e scopo degli Incoterms®
- Obbligazioni regolate dagli Incoterms®, ripartizione costi, rischi e responsabilità tra venditore e compratore

Gli Incoterms® 2020 della Camera di Commercio Internazionale

- Nuova versione degli Incoterms® 2020: che cosa cambia?
- Struttura degli Incoterms® e regole per individuare il punto di criticità: clausole alla partenza e all'arrivo
- Classificazione degli Incoterms® in base alla modalità di trasporto, al gruppo di appartenenza, ai costi e ai rischi, al luogo di consegna e di destinazione
- Esame delle singole regole riguardanti qualsiasi modalità di trasporto e il solo trasporto marittimo
- Regola EXW e problemi per il venditore negli aspetti di natura diversa connessi al trasporto e alla consegna della merce
- Luogo di consegna delle merci nelle regole FOB, CFR, CIF e in quelle FCA, CPT, CIP
- Regola FCA, Polizza di carico e Credito documentario
- Copertura assicurativa delle merci nelle regole CIF e CIP

Le criticità degli Incoterms® e le implicazioni con le altre clausole contrattuali

- Incoterms® e trasferimento del diritto di proprietà delle merci
- Incoterms®, contratto di compravendita e contratti di spedizione
- Incoterms® e sicurezza del pagamento delle forniture e/o della conformità della merce ordinata
- Incoterms® e pagamento a mezzo Lettera di credito
- Incoterms® e garanzie bancarie a prima richiesta
- Incoterms®, contratto di trasporto, e di assicurazione della merce
- Incoterms®, modi di trasporto e documenti relativi: polizza di carico (Bill of lading), Lettera di vettura aerea (Air Way Bill), Lettera di vettura camionistica (CMR)
- Incoterms® e prova dell'uscita delle merci dal territorio doganale e in ambito intracomunitario rispetto alla consegna delle merci e rischi fiscali
- Incoterms® e ripercussioni sui costi e sulle responsabilità del trasporto via mare, aereo e terra
- Suggerimenti e Linee guida nella scelta dell'Incoterms® e nella gestione degli aspetti relativi alla consegna
- Quali criteri adottare per individuare gli aspetti di criticità dell'Incoterms® adottato
- Come scegliere l'Incoterms® più idoneo in relazione al tipo di merce, al pagamento e alla modalità di trasporto
- È possibile adottare delle varianti degli Incoterms® adottato? Conosco i termini commerciali USA: Commercial Trade Terms
- Quale Incoterms® adottare e quali le conseguenze concrete nel caso non sia possibile adottare l'Incoterms® individuato

Docente

Antonio Di Meo – È stato componente della commissione di revisione delle norme relative agli Incoterms®, oltre ad essere Consulente Specializzato in Pagamenti internazionali, Garanzie, Crediti documentari. Già Professore a contratto in Tecniche del Commercio Internazionale presso l'Università di Verona, Macerata e Bergamo, svolge attività di formazione in Master promossi da ICE, Il Sole 24 Ore, Promos Italia e Venicepromex, ed in Seminari di formazione svolti presso Aziende e/o per conto di Associazioni Confindustriali, Banche, CCIAA. È docente a contratto in Master dell'Università Bocconi e Cattolica di Milano e Partner di Intesa Sanpaolo in progetti sull'internazionalizzazione.

Saverio Aprile – International Trade Consultant – D-Tem certificato Ice. Consulente per le strategie di internazionalizzazione e formatore per alcune tecniche di commercio estero.