

---

# INCOTERMS® 2020 ICC

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

---

L'incasso del credito, conseguente a qualsiasi transazione con l'estero, può riservare importanti problemi se non si definiscono, nel modo più chiaro e completo, la consegna della merce (Incoterms®), la forma, le modalità e il tempo in cui dovrà essere effettuato il pagamento. Per non correre questo rischio è necessaria una conoscenza approfondita della materia che consente di individuare il mezzo di pagamento più sicuro per la specifica operazione. In quest'ottica, il presente corso ha lo scopo di fornire una conoscenza delle diverse forme di pagamento e delle implicazioni con gli Incoterms® per saperne cogliere le differenze e i diversi livelli di rischio, fornendo gli strumenti necessari a cautelarsi contro la possibilità di inadempimenti.

## PROGRAMMA

---

## PROGRAMMA DIDATTICO:

### **1. 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, che cosa non sono e caratteristiche degli Incoterms®
- Obbligazioni regolate dagli Incoterms®, ripartizione costi, rischi e responsabilità tra venditore e compratore

### **2. Gli Incoterms® 2020 della Camera di Commercio Internazionale**

- Importanza e scopo degli Incoterms® 2020
- 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 regole riguardanti qualsiasi modalità di trasporto e il solo trasporto marittimo
- Regola EXW e criticità per il venditore: perché evitarla
- Regola FCA quale alternativa all'EXW: quale la differenza
- Luogo di consegna delle merci negli Incoterms®: perché prevederlo sempre
- 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
- Formulazione della clausola Incoterms®: come e perché?
- Incoterms® nelle vendite e negli acquisti: costi, rischi e ripercussioni

### **3. Le criticità degli Incoterms® e le implicazioni con le altre clausole contrattuali**

- Incoterms® e trasferimento del diritto di proprietà delle merci
- Incoterms® e sicurezza del pagamento e/o della conformità della merce ordinata
- Incoterms® e pagamento a mezzo Lettera di credito
- 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, rischi fiscali e triangolazioni
- Incoterms® e ripercussioni sui costi e sulle responsabilità del trasporto via mare, aereo e terra

### **4. 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

## OBIETTIVI FORMATIVI

A quasi 2 anni dalla nuova versione degli Incoterms® 2020, il Corso si propone di analizzare i termini di resa merce al fine di favorire l'individuazione degli aspetti di maggiore criticità che caratterizzano le vendite e gli acquisti internazionali, di conoscere il significato delle regole Incoterms® maggiormente utilizzate e le loro interrelazioni con i principali aspetti della Supply Chain. Al termine del percorso formativo il partecipante sarà in grado di conoscere il significato delle regole Incoterms®, la ripartizione dei costi e rischi, di comprendere l'importanza strategica degli stessi, di valutare l'impatto degli Incoterms® in un contratto di compravendita e, in particolare, le interrelazioni in base al tipo di merce, alla modalità di trasporto, alla modalità di pagamento, ai documenti richiesti, alle operazioni doganali e gli aspetti fiscali connessi all'uso degli Incoterms®.

## DESTINATARI

Il Corso si rivolge sia al personale proveniente dal settore commerciale, finanziario, della tesoreria, amministrativo, legale, del customer service, del back office, delle spedizioni, che ad export e risk manager, dirigenti ed imprenditori.

## DOCENTE

**Antonio Di Meo**, specializzato in pagamenti internazionali, crediti documentari, garanzie ed Incoterms® con Studio a Padova. Giornalista pubblicitario, Professore a contratto presso le Università Cattolica e Bocconi di Milano, è autore di pubblicazioni in materia. E' socio di Credimpex Italia e della ICC (International Chamber of Commerce) dove è stato componente comitato revisione Incoterms®.

## NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

## REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

## FACULTY

ANTONIO DI MEO

## REFERENTI

**Davide Inclimona** (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)  
**Arianna Marchianò** (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

## DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA