Corso - 08/06/2027

Dall'offerta alla commessa: gestire i rischi dell'export per vendere con maggiore sicurezza

Dazi, accordi commerciali, origine delle merci e Incoterms come strumenti di supporto alle decisioni commerciali e alla negoziazione con clienti esteri.

Obiettivi

Per le imprese produttrici di macchinari, impianti, componentistica e beni strumentali, la corretta gestione degli aspetti doganali non rappresenta più soltanto un adempimento operativo, ma costituisce un elemento strategico di tutela commerciale, contrattuale e reputazionale.
Il corso fornisce una **panoramica pratica e orientata al business dei principali temi doganali** che incidono sulle attività di export, con particolare attenzione alla fase di **negoziazione** e **contrattualizzazione** con clienti esteri.
Attraverso un **approccio operativo e orientato alle esigenze delle funzioni commerciali**, il corso approfondisce il sistema dei **dazi**, le **restrizioni** all'esportazione, la **classificazione doganale** delle merci, le regole di **origine**, gli **accordi di libero scambio** e l'utilizzo strategico degli **Incoterms® 2020**.

L'obiettivo è fornire ai partecipanti gli strumenti necessari per comprendere l'impatto delle normative doganali sulle vendite internazionali, prevenire criticità nella gestione dei rapporti con clienti e partner esteri e supportare decisioni aziendali più consapevoli e sicure.

Programma

Prima sessione

- Il sistema internazionale dei dazi doganali. Dagli equilibri perfetti del modello multilaterale WTO alle asimmetrie tariffarie degli ultimi anni: conseguenze operative per le imprese.
- Il vincolo non tariffario all'esportazione di beni strumentali, dal dual use alle misure restrittive e sanzionatorie: rischi per le imprese e presidi di compliance.
- L'analisi merceologica al centro di tutto: perché la classificazione doganale delle merci in esportazione è così importante?
- La fase doganale export: decrizione operativa e cautele necessarie.
- Q&A

Seconda sessione

- Origine doganale delle merci: principali profili connessi alla determinazione della origine doganale non preferenziale e all'origine doganale preferenziale; i rischi connessi alla mancata tracciatura delle condizioni di origine.
- Gli accordi di libero scambio siglati dall'Unione europea: dagli accordi di prima generazione all'accordo Mercosur. Come funzionano, quali vantaggi per le imprese esportatrici.
- Operazioni triangolari ed altre fattispecie complesse: come tutelare l'azienda sin dalla fase contrattuale.
- Incoterms® 2020: utilizzo consapevole delle condizioni di resa delle merci per la tutela contrattuale, commerciale, fiscale e penale dell'azienda.
- Q&A

La docenza è affidata ai professionisti dello Studio Legale Padovan, tra i massimi esperti italiani di compliance doganale.

Ulteriori informazioni:
Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Destinatari

Sales manager, addetti Operations, Procurement, Finance e Trade Compliance.

Durata
8 ore

Quota di adesione:
650,00 € + IVA a persona per le aziende associate
812,50 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento
08/06/2027 09.00-13.00 - ONLINE
10/06/2027 09.00-13.00 - ONLINE