Corso - 10/02/2026

Rischi del commercio internazionale e nuove tutele contrattuali, creditizie e logistiche

Strategie operative per proteggere contratti, crediti e forniture in mercati complessi

Obiettivi

Il perdurare delle situazioni di conflitto che coinvolgono Paesi diversi, la guerra dei **dazi**, le **restrizioni** sempre più pesanti di natura soggettiva, oggettiva e geopolitica, la situazione di incertezza dilagante che caratterizza i mercati internazionali spingono le imprese ad adottare nuove tutele al fine di proteggersi dai rischi di natura **contrattualistica**, creditizia e **logistica** al fine di raggiungere gli obiettivi di posizionamento sui diversi mercati e di **redditività**.

Il corso affronta in un'ottica pratico-operativa e di insieme alcuni degli elementi di criticità che caratterizzano l'attuale nuovo scenario internazionale.
Saranno presi in considerazione i principali rischi di natura contrattualistica, di **consegna** della **merce** e **creditizio/finanziaria**, al fine di saperli individuare e quantificare con precisione in base all'oggetto della **fornitura**, al Paese e alla rilevanza economica e affrontarli adottando possibili soluzioni e/o strumenti che favoriscano il successo di una **trattativa commerciale** e la messa in **sicurezza** dei propri **crediti**.

Programma

- Individuazione dei punti di criticità in un accordo commerciale con l'estero
- Verifiche circa la presenza di restrizioni soggettive, oggettive, geopolitiche
- Identificazione e valutazione rischio di credito: commerciale e Paese
- Clausole del Contratto da attenzionare per affrontarle e governarle con efficacia
- Consegna della merce, Incoterms®, gestione logistica e ripartizione costi e rischi
- Strumenti di pagamento garantiti e non garantiti
- Incassi documentari e Lettere di credito con e senza conferma
- Garanzie a prima richiesta e Standby
- Quali Incoterms® adottare in base alla tipologia di contratto e di pagamento?
- Con quali strumenti di pagamento mettere in sicurezza i propri crediti
- Esame di situazioni specifiche nei vari Paesi del mondo
- Importanza di una pianificazione strategica e di una "Governance".

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.
Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Destinatari

Imprenditori, responsabili commerciali, import-export, supply chain, ufficio legale

Durata

6 ore

Quota di adesione:

350,00 € + IVA a persona per le aziende associate

440,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

10/02/2026 09.30-12.30 - ONLINE

12/02/2026 09.30-12.30 - ONLINE