
INCOTERMS® E PAGAMENTI INTERNAZIONALI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Gli aspetti logistici, relativi alla consegna delle merci ed al relativo pagamento delle stesse nella compravendita internazionale, verranno affrontati in un'ottica pratico-operativa per una loro maggiore conoscenza circa i vantaggi e i rischi che l'uso di un Incoterms® e di una forma di pagamento può comportare per l'impresa che vende o che acquista.

PROGRAMMA

9.00-9.15 Accreditalamento partecipanti

9.15-11.00

- Incoterms® e pagamenti nella compravendita internazionale
- Implicazioni operative nella scelta dell'Incoterms® rispetto ai pagamenti internazionali
- Aspetti di criticità da tener presente nell'uso dei vari Incoterms®: consegna, trasferimento rischi e responsabilità, trasferimento diritti proprietà, modalità trasporto, dogana, fiscalità
- Struttura degli Incoterms® e regole per individuare il punto di criticità: clausole alla partenza e all'arrivo

11.00-11.15 *Coffee break*

11.15-13.00

- Ripartizione degli Incoterms® in base alla modalità di trasporto e al gruppo di appartenenza
- Problemi del venditore nel carico delle merci nel termine Ex works e nelle clausole "F"
- Incoterms® FOB, CFR, CIF e FCA, CPT, CIP: applicazione e punti di criticità
- Incoterms® DAT, DAP, DDP
- Incoterms® e pagamento delle forniture in rapporto alla tipologia della merce (in Serie o Customizzata) e alla scelta della forma di pagamento adottata

14.00-15.45

- Incoterms® e pagamento a mezzo bonifico bancario posticipato con o senza garanzia di pagamento
- Incoterms® e pagamento a mezzo bonifico bancario anticipato con o senza garanzia di restituzione dell'importo
- Incoterms® e pagamento contestuale alla consegna (COD)
- Incoterms® e pagamento a mezzo incasso documentario (D/P-CAD-D/A): quali i rischi e quali le attenzioni
- Incoterms® e pagamento a mezzo credito documentario (LC) con o senza conferma

15.45-16.00 *Coffee break*

16.00-17.45

- Quale Incoterms® adottare in un credito documentario all'export ed in uno all'import e perché
- Quale Incoterms® adottare in relazione al tipo di merce (in Serie o Customizzata), al pagamento e al trasporto
- Suggerimenti pratici per la negoziazione della clausola di pagamento e per una gestione operativa efficace delle Lettere di credito senza le "riserve" bancarie

DOCENTI

ANTONIO DI MEO – Specializzato in pagamenti internazionali, crediti documentari e garanzie, con Studio a Padova. Giornalista pubblicitario, già professore a contratto in Economia e Tecnica degli Scambi internazionali presso l'Università di Bergamo, Macerata, Verona, docente in corsi di formazione per Associazioni Confindustriali, Banche, CCIAA, Ipsoa, Il Sole 24 Ore ed in Master Universitari tra cui SDA Bocconi, e Cattolica.

DESTINATARI

Personale proveniente sia dai settori commerciale, logistico, amministrativo, finanziario e delle spedizioni, che ad export manager, dirigenti, spedizionieri ed operatori di trasporto.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA