

**“Tecniche di Commercio Estero:
Incoterms® 2020 e Pagamenti Internazionali”**

a cura del dr. Domenico Del Sorbo

Modulo 1: Gli Incoterms® 2020: profili applicativi

Destinatari: Addetti uffici estero, export managers, operatori del trasporto, bancari, operatori commercio internazionale.

Livello: intermedie

Durata: 4h

Obiettivi: Nonostante il largo utilizzo degli Incoterms® rimane viva l'esigenza, da parte degli operatori commerciali internazionali, di comprenderne meglio le problematiche e la portata delle implicazioni operative. Il modulo si pone, pertanto, l'obiettivo di trasferire competenze tecniche adeguate per comprenderne la ratio e ottimizzarne l'uso al fine di minimizzare i rischi nell'ambito di una compravendita internazionale. In particolare, saranno evidenziate le differenze con la precedente edizione degli Incoterms® 2010 e saranno analizzati i nuovi termini.

Contenuti:

- Definizione e ambiti operativi di applicazione;
- Come utilizzare correttamente gli Incoterms®;
- L'evoluzione degli Incoterms® dal 1936 al 2020;
- Le principali obbligazioni del venditore e del compratore;
- Analisi di ogni singolo termine;
- **Focus: i principali cambiamenti rispetto alla precedente normativa:**
 - FCA e Bills of Lading;
 - Costi, dove sono elencati;
 - Differenti livelli di copertura assicurativa nei termini CIP e CIF;
 - Organizzazione del trasporto con mezzi propri del venditore o dell'acquirente nei termini FCA, DAP, DPU e DDP;
 - Modifica nelle "three-letter initials": dal DAT al DPU;
 - Inserimento delle c.d. "security-related requirements" within carriage obligations and costs;
 - Explanatory Notes for Users.

- Analisi e Commento Wall Chart Incoterms® 2020;
- Incoterms® e Crediti Documentari: quali relazioni?
- Case Studies e Assessment Tests,
- Q&A Session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo

Modulo 2: I Pagamenti Internazionali: Settlement, Risk Mitigation o Financing?

Destinatari: Addetti uffici estero, export managers, operatori del trasporto, bancari, operatori commercio internazionale.

Livello: intermedie

Durata: 4h

Obiettivi: Partendo dalle “Payment Conditions” dell’International Sale Contract proposto dalla ICC, il modulo si pone l’obiettivo di illustrare le forme di pagamento attivabili in una transazione commerciale con l’estero individuandone le relative peculiarità. Adeguato spazio sarà dato alle c.d. operazioni documentarie.

Contenuti:

- Le Payment Conditions in un International Sale Contract;
- L’assegno e la cambiale (chéque – Promissory Note – Bill of Exchange)
- Il pagamento in Open Account;
- Open account assistito da demand guarantee o standby letter of credit;
- Pagamento anticipato assistito da advance payment guarantee;
- L’incasso documentario (Documentary Collection);
 - D/P: Documents against Payment;
 - D/A: Documents against Acceptance;
 - Documentary Collection: Le Financing Facilities;

- La Lettera di Credito;
 - La Lettera di Credito: definizione, caratteristiche, struttura, funzionamento, soggetti, operatività, normativa di riferimento;
 - Le settlement options: by payment, by deferred payment, by acceptance, by negotiation;
 - La conferma di una lettera di credito;

- Payment Guarantee o Standby Letter of Credit?
- Analisi Casi pratici ed Esercitazioni;
- Q&A Session.

Relatore: Dr. Domenico Del Sorbo