

EXPORT LEGNO-ARREDO SENZA SORPRESE: DOGANA, DAZI USA E SANZIONI UE CORSO ONLINE

DATE

10,17,24 giugno 2026

ORARIO

14.30-17.00

DURATA

7,5 ore complessive

COSTO

Associato

390€+iva

prima iscrizione

30% di sconto

dalla seconda

Non associato

468€+iva

prima iscrizione

15% di sconto

dalla seconda

DESTINATARI

Tutti coloro che si occupano di attività doganali

OBIETTIVI

In una fase in cui dazi e sanzioni Ue cambiano rapidamente, l'export della filiera legno-arredo ha bisogno di certezze operative: sapere "cosa dichiarare", "come provarlo" e "come tutelare i margini" prima che un controllo o un aggiornamento normativo trasformi una spedizione in un costo inatteso.

Questa masterclass, breve e molto pratica, è pensata per sciogliere i dubbi più frequenti e trasformare la compliance doganale in un vantaggio competitivo. Con esempi del settore e casi reali lavoreremo su classificazione, origine "made in" e valore, procedure import/export e flussi logistici, con un focus specifico sulle incertezze legate alla nuova politica daziaria USA e sulla gestione sicura delle sanzioni UE, fino alle tutele contrattuali e all'uso corretto degli Incoterms

Perché partecipare?

- Metterai in sicurezza la classificazione doganale di prodotti e componenti, riducendo il rischio di rettifiche, sanzioni e blocchi in dogana
- Capirai come interpretare e gestire i nuovi orientamenti della **politica daziaria USA**, costruendo contromisure operative e una compliance aziendale efficace
- Imposterai correttamente il "**made in**"/origine non preferenziale e la documentazione a supporto, per evitare contestazioni e valorizzare il brand
- Ottimizzerai valore in dogana, dichiarazioni e procedure import/export, migliorando tempi e costi dei flussi logistici
- Saprai operare nel quadro delle **sanzioni UE** con controlli e due diligence proporzionati, prevenendo rischi legali e reputazionali
- Rafforzerai i **contratti di vendita internazionale**: scelta degli Incoterms, ripartizione di rischi/costi e clausole per gestire dazi e sanzioni

ARGOMENTI

Classificazione doganale: la bussola per orientarsi in tempi inasprimenti daziari

- I principali strumenti operativi (banche dati e risorse in rete) da utilizzare per operare una corretta classificazione doganale.
- L'Informazione Tariffaria Vincolante (ITV)

Workshop su un caso pratico di classificazione

[ISCRIVITI QUI](#)

METODOLOGIA

Accanto alle attività didattiche si prevedono Workshop su un caso pratico di classificazione

Classificazione doganale e nuove imposizioni daziarie Usa: il caso dell'acciaio e dell'alluminio

- i vostri prodotti sono assoggettati ai maggiori dazi Usa?
- Panoramica sugli altri inasprimenti daziari Usa rilevanti per la filiera legno arredo e come mitigarne l'impatto
- La compliance aziendale in tema di dazi Usa: istruzioni per l'uso.

Conoscere l'origine non preferenziale ("made in") dei propri prodotti, la dichiarazione in dogana e gli ulteriori aspetti e strumenti operativi di carattere doganale per ottimizzare i flussi logistici

- Discussione riguardante quanto emerso durante l'incontro precedente
- L'origine non preferenziale ("made in") di un prodotto: caratteristiche, finalità e differenze con l'origine preferenziale
- Il quadro normativo circa l'origine n.p. e le relative regole di attribuzione nell'ambito del settore legno/arredo
- Cenni sull'etichettatura "made in"
- Come si determina il valore dei vostri prodotti ai fini doganali?
- La dichiarazione di importazione ("tracciato H1"): compilazione e presentazione- il Portale Unico Dogane
- La dichiarazione di esportazione e la prova di uscita delle merci dal territorio doganale dell'Ue

Le sanzioni internazionali e il caso Russia: operare in sicurezza in tempi complessi attraverso la compliance aziendale e la contrattualistica

- Discussione riguardante quanto emerso durante gli incontri precedenti
- Panoramica sulle sanzioni internazionali: il caso Russia (e Bielorussia)
- La compliance aziendale in tema di sanzioni alla Russia: strumento fondamentale per operare in sicurezza in quel Paese
- La contrattualistica internazionale e il corretto utilizzo degli Incoterms: il miglior modo per tutelarsi nei rapporti con il proprio cliente.

DOCENTE **Avv. Enea Fochesato**, Studio Legale Fochesato-Jus&Trade

[Linkedin](#)