

Sfide tra dazi ed opportunità negli USA

Relatore : **Daniela Bernardi**
USA & CANADA Trade Lane Manager
UBV OCEAN & AIR SRL
Email d.bernardi@ubv.it
Mob. +393351217829

Argomenti:

mind-set per vendere negli Usa
Utilizzo dei giusti Incoterms per facilitare l'ingresso delle
merci e la loro distribuzione
Ruolo dello spedizioniere e del broker Americano



Chi siamo

Il gruppo UBV World, che è un operatore logistico italiano specializzato in trasporti e spedizioni internazionali, ha un fatturato consolidato di circa 200 milioni di euro.

Impiega circa 300 persone con un totale di 18 filiali in Italia ed agenti consolidati all'estero.

Ubv Group nasce dalla fusione di Usmet (1971 Milano) Beta Transport (1973 Como) e Armando Vidale Group (1952 Como) per poi continuare a crescere sia internamente sia esternamente e nel 2015 nasce la divisione aereo e mare, Ubv Ocean & air, cresciuta in seguito all'acquisizione di aziende come Mercimpex (Milano 2015) OTS spa (Civitanova Marche 2021) e per ultima ISL Nardi (milano 2024).

Gruppo costituito e tuttora guidato da Pietro Porro che ricopre la carica di Presidente ed Amministratore Delegato.

Servizi Primari :

Spedizioni import / export / crosstrade

Consolidate LCL/FCL

Containers 20' e 40'

Distribuzione nazionale ed Europea

Pratiche doganali

Magazzini fiscali e doganali

Network capillare composta da 175 agenti

Logistica £PL e distribuzione



Mindset per vendere negli USA

1. Presenza sul territorio con un'entità giuridica Usa
2. Vendita con una resa DDP
3. Rivisitazione del prezzo di ingresso in base alle leggi doganali Statunitensi

Sfide della Resa DDP

=

Delivery Duty Paid

Tutti i costi ed i rischi sono a carico di chi vende

1. Analisi approfondita delle caratteristiche del prodotto spedito
2. Certificazioni necessarie
3. Complessità delle normative USA
4. Scelta dello spedizioniere e del broker doganale negli USA
5. Necessità di informazioni dettagliate ed aggiornate

Conclusioni e Riflessioni

1. Non posso non essere presente su un mercato dinamico qual è l'America
2. Faccio analisi con gli esperti di questo webinar
3. Mi metto in modalità ascolto attivo
4. Gestisco velocemente il cambiamento per essere pronto a qualsiasi nuova situazione

«Per le vostre sfide ci sono le nostre soluzioni» cit. Daniela Bernardi

