

Direttive

concernenti il regolamento
per l'esame professionale superiore di

**responsabile del commercio estero diplomata/
responsabile del commercio estero diplomato**



Organo responsabile

Swissmem
Commercio Svizzera

Segreteria degli esami

EPAH-EFCE
Esami Federali Commercio Estero
Viaduktstrasse 8
4010 Basel
n. telefono 061 202 94 53
info@epah-efce.ch
www.epah-efce.ch

Versione 27.09.2022
entra in vigore il 01.01.2027

Indice

1. Introduzione.....	3
1.1 Scopo delle direttive	3
1.2 Organo responsabile	3
1.3 Commissione d'esame, segreteria degli esami, contatti	3
2. Profilo professionale	4
2.1 Campo d'attività	4
2.2 Principali competenze operative.....	4
2.3 Esercizio della professione	5
2.4 Contributo della professione alla società, all'economia, alla natura e alla cultura ..	5
3. Ammissione all'esame.....	6
3.1 Requisiti per la pratica professionale	6
3.2 Prove di equipollenza	6
3.3 Corsi di formazione	6
3.4 Compensazione degli svantaggi legati all'handicap	6
4. Estensione dell'esame e valutazione	7
4.1 Generalità	7
4.2 Parti d'esame / materia d'esame	7
4.3 Valutazione	11
4.4 Ausili consentiti	11
5. Organizzazione dell'esame	12
5.1 Pubblicazione.....	12
5.2 Date e sedi dell'esame	12
5.3 Iscrizione.....	12
5.4 Spese.....	12
5.5 Assicurazione infortuni.....	13
5.6 Risultati dell'esame	13
5.7 Modalità di ricorso alla SEFRI	13
5.8 Diritto di esaminare gli atti	13
6. Entrata in vigore e validità	14
7. Tabella delle competenze operative.....	15
8. Livello dei requisiti richiesti per la professione.....	17

1. Introduzione

Visto il punto 2.21 lettera a del regolamento dell'esame professionale superiore di capo del commercio estero, la commissione d'esame emana le seguenti direttive.

1.1 Scopo delle direttive

Le presenti direttive per l'esame professionale superiore di capo del commercio estero completano il regolamento d'esame. Esse permettono ai candidati di prepararsi in modo accurato e con determinazione agli esami.

In caso di necessità, la commissione d'esame riesaminerà le presenti direttive adattandole alle esigenze.

1.2 Organo responsabile

L'organo responsabile è costituito dalle seguenti organizzazioni del mondo del lavoro:

- Swissmem
- Commercio Svizzera

Basi legali

- Legge federale sulla formazione professionale (LFPr) del 13 dicembre 2002
- Ordinanza federale sulla formazione professionale (OFPr) del 19 novembre 2003

1.3 Commissione d'esame, segreteria degli esami, contatti

Tutti i compiti relativi al rilascio del diploma sono affidati a una commissione d'esame. I membri della commissione d'esame sono nominati dall'organo responsabile per un mandato di tre anni.

La segreteria degli esami svolge tutti i compiti amministrativi connessi all'esame professionale superiore e funge da contatto per richieste di informazioni.

Indirizzo della segreteria degli esami

EPAH-EFCE
Esami Federali Commercio Estero
Viaduktstrasse 8, 4010 Basel
n. telefono 061 202 94 53
info@epah-efce.ch
www.epah-efce.ch

2. Profilo professionale

2.1 Campo d'attività

I capi del commercio estero hanno la competenza per assumere compiti impegnativi e complessi di pianificazione, gestione, controllo, comunicazione e informazione nonché compiti specifici nel mondo del lavoro del commercio estero. Lavorano in aziende che operano a livello internazionale nel campo del commercio, dei servizi e della produzione. Assumono una funzione dirigenziale a livello di quadro, elaborano linee guida strategiche e assumono la responsabilità generale nel campo dell'importazione e/o dell'esportazione e del commercio transfrontaliero e del cross-trade.

2.2 Principali competenze operative

I capi del commercio estero

- elaborano progetti e allestiscono piani per il commercio estero di merce e servizi;
- partecipano all'impostazione di una gestione aziendale responsabile e sostenibile tenendo conto degli standard ambientali e sociali;
- con la direzione aziendale elaborano una gestione dei rischi orientata al commercio estero;
- sorvegliano tutti gli aspetti del commercio estero e gestiscono i rischi in modo professionale e rilevante per il commercio estero tenendo conto delle convenzioni e delle direttive internazionali;
- osservano gli sviluppi della globalizzazione e dell'economia estera e ne traggono le conseguenze per la propria attività aziendale;
- riconoscono le differenze del marketing nazionale e internazionale nonché le opportunità derivanti dalla strategia dell'internazionalizzazione;
- assistono personalmente i grandi clienti (key accounts) e definiscono le responsabilità dell'area e l'assistenza (area management) attraverso il coinvolgimento di intermediari di vendita appropriati (distributori);
- allestiscono offerte complete per lo svolgimento di operazioni nel commercio estero;
- esaminano, sorvegliano e ottimizzano la fornitura di beni e servizi con tutti i vettori del traffico tenendo conto delle condizioni economiche ed ecologiche;
- impostano, valutano e ottimizzano processi nell'ambito del commercio estero adattandoli alle mutate condizioni;
- tenendo conto delle direttive aziendali pianificano e organizzano un'appropriata gestione dei documenti e dei documenti d'archivio nell'ambito del commercio estero;
- elaborano business plan specifici per il commercio estero nel proprio campo di responsabilità;
- allestiscono budget integrali e parziali nel campo del commercio estero e li sorvegliano;
- calcolano e interpretano dati numerici rilevanti per il commercio estero e ne traggono delle conclusioni al fine di ricavare e mettere in atto misure adeguate alla situazione;
- dirigono e assistono collaboratrici e collaboratori.

2.3 Esercizio della professione

I capi del commercio estero lavorano in aziende molto diverse come per esempio imprese del commercio, della produzione e dei servizi e si distinguono per presenza curata e competente, orientamento al cliente, creatività, modo di procedere orientato alla soluzione, elevata resilienza, flessibilità nonché competenza interculturale e conoscenza delle lingue straniere.

Le attività dei capi del commercio estero richiedono spiccate capacità organizzative e pianificatorie, un modo di pensare in rete nonché la capacità di imporsi.

Dispongono di approfondite conoscenze nelle operazioni internazionali nel commercio estero, di gestione dei costi e prezzi, della calcolazione e sono in grado di metterle in atto nella loro azienda.

I capi del commercio estero sono in grado di attuare efficaci principi di conduzione aziendale e tecniche di gestione e sviluppare una politica aziendale per un contesto internazionale.

I capi del commercio estero padroneggiano le principali questioni della gestione dei rischi e delle assicurazioni della loro azienda. Trattano questioni giuridiche complesse in collaborazione con gli specialisti. Conducono trattative in modo professionale e dirigono i propri collaboratori secondo i principi di una moderna gestione del personale.

2.4 Contributo della professione alla società, all'economia, alla natura e alla cultura

Le operazioni commerciali internazionali rappresentano la base per il sicuro approvvigionamento di materie prime, semilavorati e prodotti finiti per aziende e consumatori.

I capi del commercio estero stabiliscono le condizioni quadro sul piano strategico affinché i beni vengano trasportati e distribuiti in tutto il mondo in modo appropriato, rispettoso dell'ambiente e in tempo. Agiscono in modo efficiente dal punto di vista energetico e delle risorse e sono consapevoli della propria responsabilità nei confronti dell'ambiente e delle parti interessate.

3. Ammissione all'esame

3.1 Requisiti per la pratica professionale

Vedi punto 3.31 del regolamento d'esame.

All'esame è ammesso chi

a) è in possesso di un attestato federale di specialista di commercio estero o di una qualifica equivalente e dal suo ottenimento può attestare almeno due anni di pratica professionale nel settore del commercio estero;

o

b) è in possesso di un attestato federale di capacità, un diploma di una scuola commerciale riconosciuto dalla Confederazione, un attestato di maturità (tutti i tipi) oppure di un attestato equivalente riconosciuto e dal suo ottenimento può attestare almeno sei anni di esperienza professionale nel settore del commercio estero;

o

c) è in possesso di un diploma universitario, di un diploma di una scuola universitaria professionale, di una scuola specializzata superiore, di un diploma di un esame professionale superiore nel settore di commercio oppure di un attestato equivalente riconosciuto e dal suo ottenimento può attestare almeno tre anni di esperienza professionale nel settore del commercio estero.

È fatta riserva del pagamento della tassa d'esame entro i termini fissati al punto 3.41 del regolamento d'esame.

Osservazioni

In caso di impiego a tempo parziale inferiore all'80% la durata dell'esperienza professionale richiesta verrà prolungata proporzionalmente. La commissione d'esame decide l'ammissione all'esame. Ai fini dell'accertamento della pratica professionale, fa stato la data di scadenza del termine d'iscrizione all'esame.

3.2 Prove di equipollenza

La commissione d'esame è competente per le decisioni concernenti le condizioni di equipollenza e della pratica professionale.

Le domande complete della documentazione richiesta vanno inoltrate per iscritto alla commissione d'esame. La commissione d'esame provvederà a rilasciare o rifiutare il certificato di equipollenza entro il termine di un mese. La procedura è soggetta al pagamento di una tassa.

3.3 Corsi di formazione

Consigliamo la partecipazione ai corsi di preparazione agli esami che tuttavia non è ritenuta una condizione vincolante per l'ammissione.

3.4 Compensazione degli svantaggi legati all'handicap

In caso di restrizioni o handicap, può essere richiesta in forma scritta una compensazione, se motivata e sostenibile, da far pervenire al più tardi insieme all'iscrizione per l'esame. Ulteriori informazioni sulle pari opportunità sono disponibili sul foglio informativo della SEFRI «Compensazione degli svantaggi legati all'handicap nello svolgimento degli esami di professione e degli esami professionali superiori». Il foglio informativo è disponibile per download sul sito della SEFRI (www.sbf.ch). In questi casi la commissione d'esame verifica e decide individualmente e ai sensi del diritto alle pari opportunità.

4. Estensione dell'esame e valutazione

4.1 Generalità

L'esame professionale superiore è finalizzato ad accertare che il candidato possieda le competenze operative necessarie per l'attività di capo del commercio estero. Indicazioni dettagliate circa le competenze operative (tabella delle competenze operative e livello dei requisiti richiesti per la professione) sono riportate nelle tabelle allegate alle presenti direttive.

Durante l'esame non verranno valutate principalmente le conoscenze nozionistiche ma, tramite situazioni pratiche, si valuterà piuttosto se la candidata / il candidato ha capito quanto appreso, se è in grado di metterlo in pratica, se è capace di analizzare nuove situazioni e se è in grado di adattare alle diverse situazioni le competenze professionali sviluppate.

4.2 Parti d'esame / materia d'esame

L'esame professionale superiore si basa sulla pratica professionale che è soggetta a costanti mutamenti. Per questo motivo non si esamineranno semplicemente le conoscenze nozionistiche, ma piuttosto le competenze e le capacità professionali. La messa in relazione delle singole aree di materia è di grande importanza.

Per superare l'esame è necessaria l'esperienza pratica. Solamente chi dispone di una pratica professionale esaustiva, solide conoscenze nel campo del commercio estero ed esperienza di gestione nel campo del commercio estero sarà in grado di far fronte alle esigenze dell'esame. Si presuppone la conoscenza della consueta terminologia professionale in lingua inglese, dei formulari, delle disposizioni internazionali e simili.

L'esame è costituito dalle seguenti parti e dura:

Parte d'esame	Tipo d'esame	Durata	Ponderazione
1. Lavoro di diploma			2
1.1 Lavoro di diploma	scritto	allestito in anticipo	
1.2 Presentazione	orale	15 min.	
1.3 Colloquio professionale	orale	30 min.	
2. Studio di un caso integrato	scritto	240 min.	1
3. Management	scritto	180 min.	1
4. Colloquio professionale	orale	60 min.	1
		Totale	8 ore 45 min.

Le singole parti d'esame e la loro valutazione sono descritte qui di seguito. Di norma, nell'impostazione dei compiti da svolgere, i periti d'esame si basano sulle esigenze della pratica professionale. Domande e compiti d'esame verificano innanzitutto la capacità di applicare le conoscenze professionali in situazioni concrete e riferite alla pratica professionale.

Parte d'esame 1: Lavoro di diploma

Posizione 1.1 Lavoro di diploma (scritto)

Descrizione	Tramite il lavoro di diploma il candidato prova di essere in grado di elaborare in modo autonomo e orientato alla pratica una problematica nel campo del commercio estero, sviluppare e pianificare soluzioni / piani operativi.
Ponderazione	60%
Valutazione	Due periti d'esame correggono e valutano la documentazione scritta. Criteri di valutazione Riflessioni strategiche e concettuali – Il lavoro di diploma contiene riflessioni sullo sviluppo strategico e concettuale e sul posizionamento del commercio estero nell'azienda? – I concetti rappresentati sono attuabili realisticamente e secondo aspetti economici? Obiettività, logica, raggiungimento degli obiettivi – Le affermazioni e i contenuti sono professionalmente corretti? – Le affermazioni sono strutturate logicamente ed è riconoscibile un filo conduttore? – Gli obiettivi fissati possono essere raggiunti con le misure descritte? Costruzione, struttura, completezza – Costruzione e struttura corrispondono alle direttive concernenti il lavoro di diploma? – Il lavoro di diploma comprende tutti i contenuti necessari? Indipendenza, posizioni, creatività, riferimento alla realtà, fattibilità – Idee e contenuti sono stati sviluppati in modo autonomo? – Le affermazioni formulate corrispondono alla realtà professionale dell'azienda? – Il lavoro di diploma presenta elementi innovativi e creativi? – Le misure pianificate sono attuabili con un ragionevole impegno di mezzi e tempo? – Le misure pianificate sono ragionevoli e fattibili per le parti coinvolte? Attuazione, valutazione – Le misure pianificate sono state attuate come inizialmente previsto? – Eventuali differenze e difficoltà sono descritte e giustificate? – Le misure svolte sono valutate con strumenti appropriati? Lingua, leggibilità, rappresentazione – Il testo è linguisticamente corretto e ben leggibile? – Sono presenti rappresentazioni a sostegno della comprensione dei contenuti? Per i dettagli vedi le direttive concernenti il lavoro di diploma.

Posizione 1.2 Presentazione (orale)

Descrizione	Questa parte dell'esame prevede una presentazione della tesi di diploma (15 min.) con due esperti o esperte sulla tesi di diploma (domande, contenuti, procedura, risultati).
Ponderazione	10%
Valutazione	La presentazione sarà valutata da due esperti. Criteri di valutazione Presentazione – Personalità ○ La personalità e la presenza del candidato corrispondono al profilo professionale di capo del commercio estero? – Gestualità, mimica ○ La presentazione e il colloquio professionale sono supportati efficacemente dalla gestualità e dalla mimica del candidato? – Utilizzo dei media ○ La presentazione è supportata efficacemente dall'impiego dei media? ○ Le rappresentazioni sono chiare e ben comprensibili? ○ L'utilizzo dei media avviene con sicurezza? Comunicazione – Retorica, efficacia ○ La presentazione e il colloquio professionale sono supportati efficacemente dalla retorica del candidato? – Forza di persuasione, argomentazione ○ Il candidato argomenta in modo convincente e con l'aiuto di esempi relativi alla propria pratica professionale? Contenuti – Conoscenze professionali ○ Le affermazioni sono professionalmente corrette? ○ La terminologia specifica è utilizzata correttamente? – Coinvolgimento dell'esperienza professionale ○ Le esperienze professionali sono coinvolte nelle proposte di soluzione a dipendenza della situazione? – Trasferimento nella pratica professionale ○ È riconoscibile un trasferimento di conoscenze e capacità nella pratica professionale?

Posizione 1.3 colloquio professionale (orale)

Descrizione	Questa parte dell'esame comprende un colloquio tecnico (30 min.) con due esperti sulla tesi di diploma (domande, contenuti, procedura, risultati) e altri temi relativi al commercio estero.
Ponderazione	30%
Valutazione	Il colloquio tecnico viene valutato da due esperti. Criteri di valutazione Comunicazione – Retorica, efficacia

- Il colloquio tecnico è supportato in modo efficace dalla retorica del candidato/della candidata?
- Forza persuasiva, argomentazione
 - Il candidato argomenta in modo convincente e con esempi tratti dalla propria esperienza pratica?

Contenuti

- Conoscenze professionali
 - Le spiegazioni sono corrette dal punto di vista tecnico?
 - I termini tecnici sono utilizzati correttamente?
- Inclusione dell'esperienza professionale
 - Le esperienze professionali sono integrate in modo adeguato alla situazione nelle proposte di soluzione?
- Trasferimento nella pratica
 - È riconoscibile un trasferimento di conoscenze e abilità nella pratica professionale?

Parte d'esame 2: Studio di un caso integrato (scritto)

Descrizione	In questa parte d'esame si tratta di elaborare lo studio di un caso interdisciplinare. In base a situazioni pratiche nelle aziende vengono elaborate, analizzate oppure ottimizzate le strategie operative nonché gli strumenti per dirigere e per svolgere attività tipiche del ramo professionale.
Campi di competenze operative	Le competenze operative valutate in questa parte d'esame sono contenute nei seguenti campi di competenze operative: – Specificazione di processi aziendali nel commercio estero – Sorveglianza della circolazione di merce e servizi – Assicurazione del flusso monetario e della garanzia dei pagamenti – Definizione di condizioni quadro del commercio estero – Valutazione di questioni giuridiche nel commercio estero – Specificazione della gestione dei rischi – Impostazione dell'organizzazione e della conduzione – Impostazione del marketing e della comunicazione – Sorveglianza delle finanze
Valutazione	Due periti d'esame correggono e valutano la documentazione scritta. Criteri di valutazione – Correttezza tecnica e professionale – Capacità di risolvere concettualmente problematiche nel campo del commercio estero e dell'economia aziendale – Struttura e rappresentazione

Parte d'esame 3: Management (scritto)

Descrizione	Questa parte d'esame comprende un esame scritto su diverse tematiche professionali di economia aziendale come organizzazione e conduzione, marketing, finanze e contabilità.
Campi di competenze operative	Le competenze operative valutate in questa parte d'esame sono contenute nei seguenti campi di competenze operative: – Impostazione dell'organizzazione e della conduzione – Impostazione del marketing e della comunicazione – Sorveglianza delle finanze

Valutazione	Due periti d'esame correggono e valutano la documentazione scritta.
	Criteri di valutazione
	– Correttezza tecnica e professionale – Capacità di organizzare e attuare lavori di gestione

Parte d'esame 4: Colloquio professionale (orale)

Descrizione	Questa parte d'esame comprende un colloquio professionale con almeno due periti d'esame su diverse questioni del commercio estero e dell'economia aziendale.
Campi di competenze operative	Le competenze operative valutate in questa parte d'esame sono contenute nei seguenti campi di competenze operative: – Specificazione di processi aziendali nel commercio estero – Sorveglianza della circolazione di merce e servizi – Assicurazione del flusso monetario e della garanzia dei pagamenti – Definizione di condizioni quadro del commercio estero – Valutazione di questioni giuridiche nel commercio estero – Specificazione della gestione dei rischi – Impostazione dell'organizzazione e della conduzione – Impostazione del marketing e della comunicazione – Sorveglianza delle finanze
Valutazione	Per quanto attiene alle competenze professionali viene valutata sia la capacità di riconoscere in rete e risolvere problemi sia la capacità di giustificare e argomentare, la competenza e la creatività. Oltre alle competenze professionali si esaminano e si valutano anche le competenze metodologiche, sociali e personali.
	Criteri di valutazione
	– Correttezza tecnica e professionale – Pensiero e azione collegati in rete – Riferimento alla pratica professionale – Capacità di risolvere i problemi – Capacità di giustificare e argomentare – Capacità di comunicare

Nell'allegato sono descritte in dettaglio le esigenze relative alla materia d'esame.

4.3 Valutazione

Le singole parti dell'esame sono valutate secondo il capitolo 6 del regolamento d'esame.

4.4 Ausili consentiti

Con la convocazione all'esame i candidati ricevono precise istruzioni a proposito degli ausili. Tutti gli ausili non espressamente menzionati nella convocazione non sono autorizzati.

Esami scritti

Sono autorizzati tutti i mezzi didattici contenuti nel rispettivo elenco aggiornato. Tutti gli altri ausili non sono autorizzati.

Esami orali

Gli eventuali ausili saranno forniti dai periti durante l'esame. Tutti gli altri ausili non sono autorizzati.

5. Organizzazione dell'esame

5.1 Pubblicazione

L'esame professionale superiore viene pubblicato a cura della commissione d'esame almeno sei mesi prima dell'inizio. La pubblicazione avviene sulla homepage di EPAH-EFCE (www.epah-efce.ch).

Il regolamento d'esame, le rispettive direttive nonché la documentazione e il modulo d'iscrizione ufficiale si possono scaricare gratuitamente dalla homepage di EPAH-EFCE (www.epah-efce.ch).

L'iscrizione all'esame va trasmessa alla segreteria degli esami che è a disposizione per eventuali informazioni.

5.2 Date e sedi dell'esame

Le date dell'esame e il termine per l'iscrizione sono pubblicati sulla homepage di EPAH-EFCE (vedi punto 5.1).

Le rispettive sedi dell'esame sono menzionate sul modulo d'iscrizione.

Scadenze dei diversi termini

In relazione all'esame professionale superiore valgono i seguenti termini.

6 mesi prima dell'esame	Pubblicazione
5 mesi prima dell'esame	Termine d'iscrizione
4 mesi prima dell'esame	Decisione in merito all'ammissione
2 mesi prima dell'esame	Ultima data per ritirare l'iscrizione
40 giorni prima dell'esame	Convocazione all'esame
30 giorni prima dell'esame	Termine per inoltrare la richiesta di ricasazione dei periti

5.3 Iscrizione

L'iscrizione deve essere inviata alla segreteria degli esami entro il termine stabilito utilizzando il modulo ufficiale e allegando tutti i documenti richiesti. Le iscrizioni, compresa la rispettiva documentazione, rimangono depositate presso la commissione d'esame.

Le modalità di iscrizione e il modulo sono disponibili sul sito web di EPAH-EFCE (www.epah-efce.ch).

I ritiri dall'esame devono essere comunicati per iscritto alla segreteria degli esami che è a disposizione per eventuali informazioni.

5.4 Spese

Dopo aver ricevuto conferma dell'ammissione, il candidato provvede a versare la tassa d'esame. L'ammontare della tassa d'esame in vigore è pubblicato sulla homepage di EPAH-EFCE.

I candidati ripetenti beneficiano di una riduzione della tassa d'esame proporzionale al numero delle parti d'esame da ripetere.

Tasse in caso di ritiro dall'esame

Ai candidati che si ritirano dopo l'iscrizione fino a 2 mesi prima dell'inizio dell'esame o che devono ritirarsi dall'esame per motivi validi dopo la decisione in merito all'ammissione viene rimborsato l'importo pagato, dedotte le spese sostenute.

Chi si ritira più tardi senza motivi validi non ha nessun diritto al rimborso dell'importo pagato (vedi punti 3.43 e 6.42 del regolamento d'esame).

5.5 Assicurazione infortuni

Spetta al candidato assicurarsi contro i rischi (infortunio, malattia, responsabilità civile, ecc.).

5.6 Risultati dell'esame

La commissione d'esame decide l'assegnazione definitiva delle note nel corso di una riunione. A questa riunione è invitato un rappresentante della SEFRI. Dopo la riunione, la segreteria degli esami invia i risultati a tutti i candidati. La segreteria degli esami ordina i diplomi presso la SEFRI e li invia ai candidati che hanno superato l'esame professionale superiore.

5.7 Modalità di ricorso alla SEFRI

Contro le decisioni della commissione d'esame concernenti la non ammissione all'esame o al mancato rilascio del diploma può essere presentato ricorso alla SEFRI entro 30 giorni dalla data della notifica. Il ricorso deve contenere la richiesta del ricorrente con la motivazione.

La SEFRI decide in prima istanza sul ricorso. Contro questa decisione può essere interposto ricorso davanti al Tribunale amministrativo federale entro 30 giorni dalla sua notifica.

Il memorandum con la procedura di ricorso può essere scaricato dal sito Internet della SEFRI (www.sbf.admin.ch).

5.8 Diritto di esaminare gli atti

La richiesta di esaminare gli atti dev'essere sottoposta alla commissione d'esame. Il candidato all'esame può farsi rappresentare durante la consultazione o comparire insieme al proprio rappresentante legale. L'autorità competente può esigere che quest'ultimo giustifichi il suo potere di rappresentazione con una procura scritta. Il diritto di esaminare gli atti esiste non solo durante il termine legale di ricorso, ma anche nell'intero corso della procedura di ricorso. Il momento e il luogo della consultazione sono, di principio, fissati dalla commissione d'esame. Un candidato che ha superato gli esami non ha alcun diritto alla consultazione degli atti e dei documenti dell'esame, a meno di giustificare di un interesse giuridicamente protetto.

6. Entrata in vigore e validità

Le presenti direttive sono state approvate il 12 novembre 2021 dalla commissione d'esame ed entrano in vigore il 1° gennaio 2023.

Per la commissione d'esame

Martin Schuler
Presidente della Commissione d'esame

Urs Affolter
Membro della Commissione d'esame

7. Tabella delle competenze operative

Il profilo professionale (basato sulle competenze operative), la tabella delle competenze operative (basate sull'analisi delle attività professionali) e il livello dei requisiti richiesti per la professione (descrizione dei campi di competenze compresi i criteri di prestazione) costituiscono il profilo di qualificazione.

Campi di competenze operative		Competenze operative					
		1	2	3	4	5	6
A	Specificazione di processi aziendali nel commercio estero	A1 Definire, controllare e ottimizzare processi aziendali per svolgere operazioni nel commercio estero	A2 Stabilire archiviazione e responsabilità per documenti aziendali, doganali e relativi all'IVA	A3 Osservare tendenze e sviluppi del commercio estero e trarre conseguenze per la propria attività lavorativa			
	Sorveglianza della circolazione di merce e servizi	B1 Applicare i requisiti del diritto doganale a operazioni aziendali complesse	B2 Definire e sorvegliare il processo di esame – secondo il diritto delle esportazioni – delle operazioni nel commercio estero	B3 Definire e valutare servizi logistici nonché stipulare contratti quadro con fornitori di servizi logistici	B4 Analizzare e valutare questioni giuridiche impegnative con riferimento a contratti di logistica e alla spedizione internazionale	B5 Analizzare e valutare operazioni complesse nel campo del commercio estero nonché prestabilire condizioni di fornitura e pagamento	B6 Definire e analizzare indici del controlling nel commercio estero e trarre misure corrispondenti
C	Assicurazione del flusso monetario e della garanzia dei pagamenti	C1 Stabilire strategia e linee guida per garantire i pagamenti	C2 Valutare le conseguenze giuridiche in caso di interruzioni o perturbazioni contrattuali e definire misure appropriate	C3 Analizzare lettere di credito e valutare rischi	C4 Analizzare fluttuazioni dei corsi di cambio e definire strumenti di copertura dei rischi del cambio	C5 Stabilire criteri per l'impiego di strumenti di copertura dei rischi del cambio	
D	Definizione di condizioni quadro del commercio estero	D1 Valutare gli sviluppi dell'economia mondiale e giudicare le conseguenze per la propria azienda	D2 Analizzare lo sviluppo di importanti spazi economici per quanto riguarda la propria ditta azienda	D3 Collaborare allo sviluppo di approcci strategici per far fronte alle sfide della globalizzazione	D4 Attuare l'utilizzo sostenibile delle risorse nel commercio estero		
E	Valutazione e applicazione di questioni giuridiche nel commercio estero	E1 Riconoscere e rispettare le condizioni quadro legali nel commercio estero	E2 Stabilire la gestione di normative precontrattuali nel commercio estero	E3 Stipulare, valutare e attuare contratti quadro	E4 Definire regole, esclusioni e limitazioni della responsabilità	E5 Esaminare le clausole di responsabilità e le clausole di garanzia nei contratti più complessi	
F	Specificazione della gestione dei rischi	F1 Stabilire e controllare la gestione sistematica dei rischi nel commercio estero	F2 Definire un piano di assicurazione nel commercio estero	F3 Valutare l'impiego dell'assicurazione contro i rischi dell'esportazione			

		1	2	3	4	5	6
G	Impostazione dell'organizzazione e della direzione / gestione	G1 Gestire strategicamente e operativamente il campo del commercio estero e svilupparlo	G2 Avviare e collaborare all'impostazione del processo di cambiamento aziendale nel commercio estero (change management)	G3 Pianificare e dirigere progetti e collaborare con competenza nei progetti interdisciplinari	G4 Dirigere e assistere collaboratori di diverse culture		
H	Definizione del marketing e della comunicazione	H1 Riconoscere opportunità e rischi imprenditoriali dell'operazione nel commercio estero e valutare l'importanza della propria internazionalizzazione nel quadro della globalizzazione	H2 Partendo da analisi di mercato riconoscere i problemi chiave e trarre decisioni di marketing per il commercio estero	H3 Impostare e attuare offerte e servizi nel commercio estero conformemente a un piano di marketing	H4 Assistere personalmente grandi clienti e organizzare la responsabilità dell'area e l'assistenza	H5 Condurre colloqui e trattative nel contesto interculturale	H6 Stabilire strutture per l'informazione e impiegare mezzi di comunicazione in modo appropriato
I	Pianificazione e sorveglianza delle finanze	I1 Spiegare, pianificare e sorvegliare l'influsso dell'operazione nel commercio estero sul successo e sulla liquidità dell'azienda	I2 Calcolare e interpretare indici economico-aziendali rilevanti per il commercio estero	I3 Descrivere e collaborare all'impostazione dei processi di pianificazione, gestione e controlling	I4 Allestire direttive di calcolo per operazioni nel commercio estero	I5 Calcolare e giustificare la redditività degli investimenti	

8. Livello dei requisiti richiesti per la professione

A. Specificazione di processi aziendali nel commercio estero

Descrizione del campo di competenze operative I capi del commercio estero definiscono, controllano e ottimizzano processi aziendali per svolgere operazioni nel commercio estero. Stabiliscono l'archiviazione per documenti aziendali, doganali e relativi all'IVA. Osservano tendenze e sviluppi dell'economia estera e traggono conseguenze per la propria attività lavorativa.	Contesto Processo aziendale per svolgere operazioni nel commercio estero Documenti del commercio estero Tendenze e sviluppi dell'economia estera Applicazioni nell'azienda con riferimento al commercio estero
--	---

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
A1 Definire, controllare e ottimizzare processi aziendali per svolgere operazioni nel commercio estero	Elaborazione del mandato - Definire, controllare e ottimizzare processi aziendali per svolgere operazioni nel commercio estero (3) - Verificare, sorvegliare e ottimizzare la fornitura di beni e servizi tenendo conto delle condizioni economiche ed ecologiche (3) - Sorvegliare la corretta applicazione delle regole Incoterms appropriate (2)
A2 Stabilire archiviazione e responsabilità per documenti aziendali, doganali e relativi all'IVA	Documenti del commercio estero - Disciplinare la gestione di documenti del commercio estero (3) - Stabilire archiviazione e responsabilità per documenti aziendali, doganali e relativi all'IVA (linee guida per l'archiviazione) (2) - Spiegare la responsabilità nell'allestimento di documenti aziendali e doganali (1)
A3 Osservare tendenze e sviluppi del commercio estero e trarre conseguenze per la propria attività lavorativa	Tendenze e sviluppi - Riconoscere tendenze e sviluppi (p. es. la digitalizzazione e l'economia circolare) in relazione con il processo aziendale nel commercio estero e valutarne gli effetti (3) - Definire, valutare e implementare l'impiego nell'informatica aziendale di applicazioni relative al commercio estero (3)

B. Sorveglianza della circolazione di merce e servizi

Descrizione del campo di competenze operative	Contesto
I capi del commercio estero applicano i requisiti del diritto doganale a operazioni aziendali complesse. Definiscono e sorvegliano il processo di esame – secondo il diritto delle esportazioni – delle operazioni nel commercio estero. I capi del commercio estero definiscono e valutano servizi logistici e stipulano contratti quadro con fornitori di servizi logistici. Analizzano e valutano questioni giuridiche impegnative relative a contratti di logistica e spedizione internazionale e prestabiliscono condizioni di fornitura e pagamento. Definiscono indici del controlling nel commercio estero, li analizzano e traggono misure corrispondenti.	Diritto doganale Principi di tariffazione Processo di controllo della conformità secondo la legge sulle esportazioni Sicurezza della catena di fornitura Servizi logistici Ispezioni pre-spedizione Servizi all'estero Origine Imposta sul valore aggiunto (IVA) Condizioni internazionali di consegna e pagamento Indici del controlling nel commercio estero

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
B1 Applicare i requisiti del diritto doganale a operazioni aziendali complesse	Dogana – Applicare i requisiti del diritto doganale a operazioni aziendali complesse (2) – Chiedere agevolazioni procedurali di diritto doganale (2) – Implementare e sorvegliare la procedura doganale della Svizzera e all'estero (2) – Decidere in merito all'impiego di partner doganali come spedizioniere, sdoganamento interno e agenti doganali (3) – Definire e sorvegliare la corretta determinazione del valore doganale (2) – Definire principi di tariffazione e la loro messa in atto nei dati di base (2) – Disciplinare la gestione di conti doganali nella procedura centralizzata di regolamento dell'Amministrazione doganale (conti PCD) (2)
B2 Definire e sorvegliare il processo di esame – secondo il diritto delle esportazioni – delle operazioni nel commercio estero	Processo di esame secondo il diritto delle esportazioni – Definire e sorvegliare il processo di esame – secondo il diritto delle esportazioni – delle operazioni nel commercio estero (2) – Chiedere autorizzazioni generali d'esportazione di natura giuridica (2) Sicurezza della catena di fornitura – Chiedere lo stato AEO (Authorized Economic Operator) relativo alla sicurezza come operatore economico autorizzato (2) – Chiedere lo stato rilevante per la sicurezza come «Mittente conosciuto di carico» (UFAC) (2)

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
B3 Definire e valutare servizi logistici nonché stipulare contratti quadro con fornitori di servizi logistici	Servizi logistici – Definire tipo ed estensione di servizi logistici necessari tenendo conto della cosiddetta logistica verde (3) – Valutare fornitori di servizi logistici e servizi logistici (3) – Definire criteri ecologici per la valutazione dei fornitori di servizi logistici e integrarli nella valutazione (3) – Definire il controlling della logistica (3) – Spiegare l'importanza della logistica nel commercio mondiale e illustrare gli sviluppi logistici (1) – Formulare e svolgere gare d'appalto di servizi logistici (2) – Analizzare e valutare questioni giuridiche impegnative relative a contratti di logistica e spedizione internazionale (3) – Negoziare, stipulare e attuare in modo conforme alla legge contratti di logistica (3) – Spiegare le principali componenti dei contratti di logistica (1) – Valutare opportunità, rischi e aspetti giuridici dell'outsourcing (3) – Definire la strategia di magazzino specialmente per magazzini di distribuzione / spedizione (3) – Decidere l'utilizzo di depositi doganali, depositi franco doganali, depositi doganali aperti e zone di libero scambio a livello nazionale e all'estero (3) – Stabilire linee guida per imballaggio e trasbordo di merce (3) Ispezioni pre-spedizione – Riconoscere e accertare la necessità di ispezioni pre-spedizione, valutarne l'implicazione sui costi e descrivere i compiti delle società preposte all'ispezione della merce (2)
B4 Analizzare e valutare questioni giuridiche impegnative con riferimento a contratti di logistica e alla spedizione internazionale	Servizi all'estero – Descrivere la convenzione della Svizzera sulla doppia imposizione e la sua importanza per gli stabilimenti aziendali (1) – Riconoscere le operazioni che comportano uno stabilimento aziendale all'estero e a livello nazionale e introdurre misure corrispondenti ((incl. la conformità con le linee guida dell'OCSE come le linee guida sui prezzi di trasferimento, i requisiti del progetto BEPS) (2) – Ottemperare agli obblighi di registrazione per contratti d'appalto all'estero (2) – Riconoscere le linee guida in caso di impieghi relativi a garanzia, montaggio, messa in esercizio e servizio nel commercio estero e garantirne il rispetto (2) – Pianificare e organizzare l'impiego di macchine di prova e operazione di prestito all'estero (2)
B5 Analizzare e valutare operazioni complesse nel campo del commercio estero nonché prestabilire condizioni di fornitura e pagamento	Origine – Analizzare l'importanza degli accordi di libero scambio (3) – Definire e sorvegliare la determinazione e la prova delle dichiarazioni d'origine e garantire la tracciabilità dell'origine (3) – Sorvegliare la corretta applicazione di calcoli dell'origine (2) – Chiedere lo stato relativo all'origine come esportatore autorizzato e garantire il rispetto delle linee guida (2) – Spiegare il contenuto della Convenzione OMC sulle regole dell'origine e i principali contenuti delle basi giuridiche nazionali (CH) concernenti le regole dell'origine (1)

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
	– Sorvegliare l'allestimento e l'esame delle prove relative all'origine (2) Imposta sul valore aggiunto (IVA) – Determinare il luogo della fornitura risp. della prestazione in casi complessi (3) – Sostenere le operazioni triangolari e le operazioni a catena in casi complessi (2) – Valutare operazioni aziendali complesse con riferimento all'IVA nell'UE e garantirne la corretta applicazione (3) – Coordinare con gli uffici finanziari il conteggio dell'IVA nell'UE (2) – Predisporre la registrazione fiscale (dell'IVA) all'estero (2) – Decidere l'impiego di rappresentanti fiscali (2) – Spiegare i principi della procedura Reverse-Charge e presentare le conseguenze dell'applicazione in casi concreti (1) Condizioni di fornitura e pagamento internazionali – Definire e attuare il piano per l'impiego di strumenti di pagamento e finanziamento nel commercio estero (3) – Analizzare e valutare operazioni aziendali nel commercio estero (mandati, progetti, richieste) e proporre appropriate condizioni di fornitura e pagamento (3) – Spiegare scopo e condizioni quadro delle assicurazioni contro i rischi delle esportazioni e applicarle nel contesto internazionale (1)
B6 Definire e analizzare indici del controlling nel commercio estero e trarre misure corrispondenti	Indici del controlling – Definire e analizzare indici del controlling nel commercio estero e trarre le misure corrispondenti (2)

C. Assicurazione del flusso monetario e della garanzia dei pagamenti

Descrizione del campo di competenze operative I capi del commercio estero stabiliscono strategia e linee guida per garantire i pagamenti. Valutano le conseguenze giuridiche in caso di interruzioni o perturbazioni contrattuali e definiscono misure appropriate. I capi del commercio estero analizzano lettere di credito e valutano i rischi connessi. Inoltre analizzano le fluttuazioni dei corsi di cambio e definiscono strumenti per la copertura dei rischi del cambio. Stabiliscono i criteri per l'impiego di strumenti destinati a coprire i rischi del cambio.	Contesto Strategia e linee direttive per l'elaborazione dei pagamenti Analisi di operazioni aziendali complesse nel commercio estero Conseguenze giuridiche in caso di interruzioni o perturbazioni contrattuali Garanzia dei pagamenti e delle prestazioni nelle operazioni aziendali complesse Fluttuazioni dei corsi di cambio e strumenti per coprire i rischi del cambio Finanziamento e assicurazione delle esportazioni Garanzie
---	--

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
C1 Stabilire strategia e linee guida per garantire i pagamenti	Garanzia dei pagamenti – Stabilire strategia e linee guida per l'elaborazione dei pagamenti (3) – Scegliere istituti finanziari appropriati per elaborare operazioni nel commercio estero (2) – Analizzare operazioni aziendali complesse nel commercio estero (mandati, progetti, richieste) e su questa base proporre un piano adeguato per elaborare i pagamenti e garantire i pagamenti e le prestazioni (3) – Stabilire linee guida per gestire cartevalori nel commercio estero (3) – Valutare dal punto di vista giuridico la forma degli strumenti di garanzia dei pagamenti e delle prestazioni e classificare tali strumenti nel diritto svizzero nonché illustrare l'importanza delle linee guida bancarie (1)
C2 Valutare le conseguenze giuridiche in caso di interruzioni (perturbazioni) contrattuali e definire misure appropriate	Interruzioni contrattuali – Valutare le conseguenze giuridiche in caso di interruzioni o perturbazioni contrattuali (in relazione con la garanzia dei pagamenti e delle prestazioni) e descrivere una procedura appropriata (3)
C3 Analizzare lettere di credito e valutare rischi	Lettere di credito – Calcolare i costi della garanzia dei pagamenti e delle prestazioni nelle operazioni aziendali complesse (2) – Descrivere diverse lettere di credito conformemente a ERA 600 (norme e usi conformi di crediti documentari), valutarne le possibilità d'impiego e applicarle in casi complessi (3) – Verificare lettere di credito complesse, valutarne i rischi e calcolarne i costi (3)
C4 Analizzare fluttuazioni dei corsi di cambio e definire strumenti di copertura dei rischi del cambio	Corsi di cambio – Analizzare e spiegare le fluttuazioni dei corsi di cambio, tenerne conto nell'elaborazione dell'operazione aziendale (2) – Spiegare e definire criteri d'impiego per strumenti di copertura dei rischi del cambio (2)

C5 Stabilire criteri per l'impiego di strumenti di copertura dei rischi del cambio	Finanziamento dell'assicurazione delle esportazioni – Seguire e analizzare la politica delle banche per lo sviluppo internazionale e degli assicuratori statali del credito alle esportazioni (3) – Definire e spiegare criteri d'impiego per strumenti di credito / strumenti di garanzia del credito (3) – Descrivere funzionamento e utilità del rifinanziamento e delimitare gli strumenti (forfaiting, factoring, sconto, concessione di un anticipo, cessione di credito) (1) – Analizzare operazioni aziendali complesse (mandati, progetti, richieste) e su questa base proporre un piano di finanziamento appropriato (3) Garanzie – Definire linee guida per garanzie e fidejussioni (2) – Descrivere forme giuridiche e aspetti di garanzie e fidejussioni, presentare la loro successione temporale nell'operazione del commercio estero e valutarne i rischi (3) – Assicurare la corretta integrazione delle garanzie bancarie nelle operazioni aziendali complesse (es. in combinazione con lettere di credito) (2)
---	---

D. Definizione di condizioni quadro del commercio estero

Descrizione del campo di competenze operative I capi del commercio estero valutano gli sviluppi dell'economia mondiale e di importanti spazi economici e giudicano le conseguenze per la propria azienda. Sono in grado di collaborare allo sviluppo di approcci strategici per far fronte alle sfide della globalizzazione e di attuare l'utilizzo sostenibile delle risorse nel commercio estero	Contesto Sviluppi dell'economia mondiale e di spazi economici Tendenze e sviluppi geopolitici Utilizzo sostenibile nel commercio estero
---	---

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
D1 Valutare gli sviluppi dell'economia mondiale e giudicare le conseguenze per la propria azienda	Sviluppi dell'economia mondiale – Valutare gli sviluppi dell'economia mondiale e giudicare le conseguenze per la propria azienda (3) – Rappresentare il collegamento in rete dei principali spazi d'integrazione per l'economia estera svizzera, analizzare e valutare le loro conseguenze per l'economia svizzera in generale e per singole aziende (3) – Seguire e spiegare lo sviluppo in caso di ostacoli al commercio e le trattative con l'OMC (1)
D2 Analizzare lo sviluppo di importanti spazi economici per quanto riguarda la propria ditta	Sviluppo di spazi economici – Analizzare lo sviluppo di importanti spazi economici per quanto riguarda l'economia globale (3) – Analizzare la statistica del commercio riguardante la propria azienda (3) – Analizzare e valutare la competitività internazionale dei Paesi in generale e della Svizzera in particolare (3)
D3 Collaborare allo sviluppo di approcci strategici per far fronte alle sfide della globalizzazione	Svizzera – Seguire e spiegare le novità intervenute presso SECO, UDSC, AFC nonché presso le camere dell'industria e del commercio (1) Politica di economia estera – Spiegare tendenze e strategia della politica svizzera in materia di economia estera (3) – Descrivere gli effetti degli strumenti di politica in materia di economia estera come per esempio gli ostacoli al commercio (1) Countertrade – Descrivere i tipi di countertrade (interscambio di merce) e attuare impegni nell'ambito di operazioni di compensazione (2) Globalizzazione – Spiegare tendenze e sviluppi geopolitici e menzionare argomenti con i quali si è confrontati nell'operazione del commercio estero (1) – Spiegare tendenze e conseguenze della globalizzazione e riconoscere la sua importanza per lo sviluppo del proprio ramo professionale e della propria azienda (1) – Collaborare allo sviluppo di approcci strategici per far fronte alle sfide della globalizzazione (3)

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
D4 Attuare l'utilizzo sostenibile delle risorse nel commercio estero	Sostenibilità - Rispettare e attuare la legislazione ambientale e le linee guida ambientali e prestare attenzione all'utilizzo sostenibile delle risorse (2) - Spiegare gli standard, le norme e le iniziative internazionali nel settore dei trasporti e la loro importanza per il commercio estero (1) - Analizzare il commercio estero di beni e servizi alla ricerca di impatti ambientali negativi e sviluppare approcci strategici per ridurre tali impatti (3) - Spiegare le conseguenze dello scambio di quote di emissioni sulle attività del commercio globale (1) - Stimare i prezzi per i pagamenti di compensazione delle emissioni di gas a effetto serra (2) - Interpretare i risultati degli impatti ambientali (ad esempio, l'impronta di carbone CO₂) (2)

E. Valutazione e applicazione di questioni giuridiche nel commercio estero

Descrizione del campo di competenze operative I capi del commercio estero riconoscono e rispettano le condizioni quadro legali nel commercio estero. Stabiliscono la gestione di norme contrattuali nel commercio estero. Inoltre stipulano contratti e li mettono in atto. Definiscono le regole, le esclusioni e le limitazioni della responsabilità.	Contesto Condizioni quadro legali nel commercio estero Diritto internazionale privato e diritto internazionale processuale Norme precontrattuali Forme di contratto Condizioni commerciali generali Contratti di intermediazione nella vendita, contratti di logistica Diritto internazionale di compravendita, diritto della proprietà immateriale Responsabilità e limitazione della responsabilità
---	---

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
E1 Riconoscere e rispettare le condizioni quadro legali nel commercio estero	Condizioni quadro legali – Riconoscere i rischi legati alla conformità normativa (compliance) nel commercio estero, prevenirli o mitigarli con misure appropriate (3) – Definire il codice comportamentale (code of conduct) con riferimento al commercio estero e sorvegliarne il rispetto lungo tutta la catena di valore aggiunto (3) – Definire il codice comportamentale (diritto in materia di anticorruzione) e sorvegliarne il rispetto (1) – Esaminare la protezione della proprietà intellettuale per i propri prodotti (2) – Tener conto della responsabilità nelle forniture di merce e predisporre il ritiro di prodotti (3) – Descrivere i campi d'applicazione della responsabilità per danno da prodotti e descrivere l'eventuale ritiro di prodotti (1) – Esaminare clausole rilevanti per il diritto in materia di cartelli e fare esaminare la conformità con le disposizioni locali (3) – Definire entità e responsabilità per i dati di base concernenti il commercio estero (2) – Disciplinare la procedura nelle gare d'appalto pubbliche (3) – Disciplinare nei contratti l'applicazione della riserva di proprietà (3) – Esaminare la conformità con le disposizioni locali dei contratti e dei contratti di distribuzione in esclusiva (3) Diritto internazionale privato e diritto internazionale processuale – Descrivere condizioni e conseguenze della scelta del diritto applicabile (1) – Disciplinare coinvolgimento ed esclusione della Convenzione sul diritto di compravendita delle Nazioni Unite nei contratti (Convenzione di Vienna sul diritto di compravendita) (3) – Spiegare i principi della Convenzione di Lugano (CL) e della legge federale sul diritto internazionale privato (LDIP) (1) – Menzionare i principi dell'arbitrato internazionale e le differenze rispetto alla procedura alternativa di risoluzione delle controversie (procedura ADR) compresa l'esecutività (1) – Definire i principi per l'impiego di procedure d'arbitrato e procedura ADR/MARC (1)

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
E2 Stabilire la gestione di normative precontrattuali nel commercio estero	Normative precontrattuali – Stabilire la gestione di normative precontrattuali nel commercio estero (3) Forme di contratto – Spiegare le forme dell'associazione per l'esportazione (consorzi ecc.) (1) – Disciplinare tipo ed entità dell'associazione per l'esportazione (responsabilità consorziale) (3) – Descrivere diverse forme del commercio estero (diretto, indiretto, joint venture, franchising, concessione di licenze, consorzio) e illustrare le opportunità e i rischi che ne derivano (3) Condizioni commerciali generali – Disciplinare la gestione delle proprie condizioni commerciali generali e di quelle di terzi (Battle of Forms) (3) – Stabilire condizioni commerciali generali proprie (comprese le condizioni d'acquisto e di vendita) e controllarne il corretto inserimento nei contratti (3) – Controllare le proprie condizioni commerciali generali rispetto alle disposizioni estere per la protezione dei consumatori (2)
E3 Stipulare, valutare e attuare contratti quadro	Contratti di intermediazione nella vendita – Descrivere i contratti d'agenzia e i contratti di distribuzione in esclusiva e impiegarli in modo mirato (2) – Spiegare la stipulazione e lo scioglimento di contratti d'agenzia e di contratti di distribuzione in esclusiva (1) Contratti di logistica – Negoziare e stipulare contratti quadro con fornitori di servizi logistici (3)
E4 Definire regole, esclusioni e limitazioni della responsabilità	Diritto di compravendita internazionale – Esaminare contratti transfrontalieri complessi, identificarne le componenti e le parti rilevanti per il commercio estero (2) – Riconoscere le interruzioni o perturbazioni contrattuali e definire la relativa procedura (3) – Stipulare, valutare e attuare contratti quadro (3) Diritto di proprietà immateriale – Spiegare il principio dell'esaurimento nazionale e internazionale dei diritti della proprietà immateriale e valutarne l'importanza in relazione alle importazioni parallele in base all'attuale giurisprudenza (3) – Citare le convenzioni internazionali per la protezione dei diritti di proprietà immateriale (es. TRIPS / ADPIC = Accordo sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale) (1) – Esaminare la protezione della proprietà intellettuale nei mercati importanti (2)
E5 Esaminare le clausole di responsabilità e clausole di garanzia nei contratti più complessi	Responsabilità e limitazione della responsabilità – Spiegare la responsabilità per danno da prodotti e responsabilità della garanzia e delimitarle l'una rispetto all'altra (1) – Spiegare la validità delle linee guida concernenti la responsabilità UE per danno da prodotti valide per i fabbricanti svizzeri (1) – Spiegare le linee guida per la sicurezza dei prodotti e garantire documenti corretti (es. certificato CE) (2) – Definire le regole per esclusioni e limitazioni di responsabilità (3)

F. Specificazione della gestione dei rischi

Descrizione del campo di competenze operative I capi del commercio estero disciplinano e controllano la gestione sistematica dei rischi nel commercio estero. Definiscono il piano di assicurazione trasporti nel commercio estero e valutano l'impiego dell'assicurazione contro i rischi dell'esportazione.	Contesto Rischi nel commercio estero Piano di assicurazione Assicurazione contro i rischi dell'esportazione
---	---

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
F1 Stabilire e controllare la gestione sistematica dei rischi nel commercio estero	Rischi nel commercio estero – Riconoscere, giudicare e valutare i rischi nel commercio estero e, tramite strumenti appropriati, ridurli al minimo, escluderli o metterli al sicuro (3) Esempi: Rischi di pagamento (rischio di perdita sui crediti, rischio di trasferimento), rischio valutario, rischio secondo i Paesi, rischio di fabbricazione, rischio politico, rischi di garanzia, rischi dell'importazione, dell'esportazione, del transito, rischi di spedizione, rischi giuridici (tribunale arbitrale, foro giuridico, scelta del diritto applicabile, esecutività), rischi di reputazione, forza maggiore – Stabilire e controllare la gestione sistematica dei rischi nel commercio estero (3) – Stabilire la procedura per esaminare la capacità finanziaria di partner commerciali (3) – Stabilire criteri per i limiti di credito concessi ai partner commerciali (3) – Analizzare le relazioni sulla gestione di partner commerciali nel commercio estero e definire limiti di transazione / limiti di credito (3) – Stabilire linee guida per garantire pagamenti e prestazioni e per la calcolo di operazioni nel commercio estero (3) – Stabilire criteri per l'impiego di clausole commerciali internazionali (Incoterms) (3)
F2 Definire un piano di assicurazione nel commercio estero	Piano di assicurazione – Definire un piano di assicurazione nel commercio estero (3) – Spiegare la differenza fra diritto della responsabilità e assicurazione (1) – Stabilire clausole di responsabilità e di assicurazione e verificarle nei contratti complessi (3) – Definire un piano di assicurazione trasporti nel commercio estero (3)
F3 Valutare l'impiego dell'assicurazione contro i rischi dell'esportazione	Assicurazione contro i rischi dell'esportazione – Spiegare gli strumenti dell'assicurazione contro i rischi dell'esportazione (es. SERV) (1) – Descrivere il funzionamento dell'assicurazione dei crediti all'esportazione e valutare caso per caso l'opportunità di questa assicurazione (3) – Spiegare principi, strategia, obiettivi, strumenti, forme di base, attori (compresa SERV) e sviluppi dell'economia estera della Svizzera (1)

G. Impostazione dell'organizzazione e della direzione / gestione

Descrizione del campo di competenze operative I capi del commercio estero sono in grado di dirigere e sviluppare strategicamente ed operativamente il campo del commercio estero nell'azienda. Avviano i processi di cambiamento aziendale nel campo del commercio estero e contribuiscono alla loro impostazione (change management). Pianificano e dirigono progetti e collaborano a progetti interdisciplinari. Inoltre dirigono e assistono collaboratori di diverse culture.	Contesto Gestione strategica e operativa del campo del commercio estero Corporate social responsibility (responsabilità sociale dell'impresa) Gestione della qualità e dei progetti Processi nel commercio estero e organizzazione procedurale Direzione / gestione di progetti Direzione / gestione di collaboratori
---	---

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
G1 Gestire strategicamente e operativamente il campo del commercio estero e svilupparlo	Direzione / gestione strategica – Dirigere e sviluppare strategicamente e operativamente il settore del commercio estero (3) – In collaborazione con la direzione aziendale elaborare la pianificazione strategica e le basi dei processi e dei mezzi di direzione (3) – In base alla propria posizione dirigenziale coinvolgere importanti aspetti del commercio estero nella strategia aziendale (3) – Allestire piani per l'importazione, l'esportazione e il commercio di transito di merce e servizi (3) Corporate Social Responsibility (CSR, responsabilità sociale dell'impresa) – Spiegare e applicare linee guida internazionali e raccomandazioni (Global Compact, linee guida dell'OECD/OCSE destinate alle imprese multinazionali, dichiarazione tripartita di principi su imprese internazionali e politica sociale) nel commercio estero (2) Gestione della qualità e dei processi – Definire, attuare, misurare, valutare, confrontare processi di gestione (processi di pianificazione, conduzione e controllo), processi centrali e di supporto nel proprio campo e trarre le strutture e le misure necessarie) (3) – Formulare e interpretare principi aziendali rilevanti per il commercio estero e sviluppare e attuare misure conformi di organizzazione procedurale nel proprio ambito di lavoro (3) – Descrivere i principi e le diverse forme di organizzazione strutturale e valutarne l'idoneità per la propria azienda o il proprio settore (3) – Analizzare e ottimizzare l'organizzazione strutturale nel commercio estero (3) – Spiegare le basi dell'organizzazione per processi (input, output, responsabilità, controlling) (1)

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
G2 Avviare e collaborare all'impostazione del processo di cambiamento aziendale nel commercio estero (change management)	Processi di cambiamento aziendali – Impostare, valutare, ottimizzare processi nel commercio estero e organizzazione procedurale e adattarli alle mutate circostanze (3) – Avviare e collaborare all'impostazione di processi di cambiamento aziendale nel campo del commercio estero (change management) (3)
G3 Pianificare e dirigere progetti e collaborare con competenza nei progetti interdisciplinari	Gestione dei progetti – Pianificare e dirigere progetti (2) – Collaborare con competenza a progetti interdisciplinari (2) – Descrivere il processo di risoluzione dei problemi, spiegare e applicare i metodi per il processo decisionale (2)
G4 Dirigere e assistere collaboratori di diverse culture	Gestione dei collaboratori – Pianificare l'assunzione di nuovi collaboratori e svolgere la loro selezione (2) – Spiegare le direttive di diritto del lavoro al momento dell'assunzione e del licenziamento di collaboratori (3) – Comporre e istruire i team in funzione delle competenze dei singoli collaboratori (3) – Riconoscere capacità, potenziali di sviluppo e bisogni di collaboratori, pianificare e avviare la loro qualificazione (3) – Valutare i benefici aziendali, professionali e personali delle misure di sostegno per lo sviluppo dei collaboratori (3) – Organizzare e svolgere colloqui e formazioni / istruzioni interne (2) – Intraprendere, giustificare ed eseguire misure disciplinari (2)

H. Definizione del marketing e della comunicazione

Descrizione del campo di competenze operative I capi del commercio estero riconoscono opportunità e rischi imprenditoriali dell'operazione nel commercio estero e valutano l'importanza della propria internazionalizzazione nell'ambito della globalizzazione. Individuano i problemi chiave partendo dall'analisi di mercato e traggono decisioni di marketing per il commercio estero. Impostano offerte e servizi nel commercio estero secondo un piano di marketing e lo attuano. Assistono personalmente i grandi clienti e organizzano la responsabilità dell'area. I capi del commercio estero svolgono colloqui e trattative nel contesto interculturale. Inoltre stabiliscono le strutture per l'informazione e impiegano in modo appropriato i mezzi di comunicazione.	Contesto Opportunità e rischi imprenditoriali dell'operazione nel commercio estero Piani di marketing specifici per i paesi Analisi del mercato Assistenza di grandi clienti in campo nazionale e all'estero Colloqui e trattative nel contesto interculturale Comunicazione con gruppi d'interesse interni ed esterni
---	--

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
H1 Riconoscere opportunità e rischi imprenditoriali dell'operazione nel commercio estero e valutare l'importanza della propria internazionalizzazione nel quadro della globalizzazione.	Operazione nel commercio estero – Riconoscere e analizzare sviluppi e bisogni dei clienti, elaborare e attuare soluzioni commerciabili (3) – Valutare il contesto del mercato internazionale e dedurre l'influsso sulla propria azienda (3) – Riconoscere rischi e opportunità imprenditoriali dell'operazione nel commercio estero e valutare l'importanza della propria internazionalizzazione nel quadro della globalizzazione (3) – Menzionare i fattori che rendono attrattivo un mercato dell'importazione / dell'esportazione (1) – Valutare i fattori che influenzano la scelta della sede in relazione alla produzione / distribuzione e ai mercati di vendita e degli acquisti (1) – Valutare gli operazioni nel commercio estero da un punto di vista ecologico e valutare le potenziali misure per ridurre l'impatto ambientale (3) – Riconoscere le possibilità della distribuzione e pianificare misure per il loro utilizzo (2) – In qualità di dirigente collaborare allo sviluppo di piani di marketing specifici per i Paesi (3) – Riconoscere i problemi nei campi della strategia aziendale e dell'orientamento alla clientela e trarre soluzioni adeguate (3) – Elaborare un business plan specifico per il commercio estero (3)
H2 Partendo da analisi di mercato riconoscere i problemi chiave e trarre decisioni di marketing per il commercio estero	Analisi di mercato – Menzionare diversi tipi di analisi di mercato ed elaborare una procedura specifica per la situazione (2) – Interpretare statistiche, indici e ricerche di mercato e trarre importanti decisioni per il proprio campo di attività (2)

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
H3 Impostare e attuare offerte e servizi nel commercio estero conformemente a un piano di marketing	Offerte e servizi – Collaborare a fissare obiettivi di marketing e vendita (2) – Descrivere obiettivi come offerte e servizi, posizione sul mercato e relazioni con la clientela dell'azienda (1) – Spiegare i motivi per adattare prodotti nelle operazioni di commercio estero e garantire la documentazione dei prodotti (2) – Spiegare i criteri per indicare la provenienza svizzera (Swissness) dei prodotti (1)
H4 Assistere personalmente grandi clienti e organizzare la responsabilità dell'area e l'assistenza	Rapporti con la clientela – Spiegare la gestione, rilevante per il commercio estero, dei rapporti con la clientela e allestire piani di fidelizzazione della clientela (CRM) (3) – Definire e attuare il key account management per clienti chiave attivi sul piano internazionale (3) – Analizzare i bisogni dei clienti in tutti i campi dell'importazione e dell'esportazione e offrire soluzioni in funzione della situazione (2) – Pianificare e preparare strategicamente trasferte internazionali da clienti e partner commerciali (3) – Risolvere conflitti con partner commerciali (3)
H5 Condurre colloqui e trattative nel contesto interculturale	Colloqui e trattative – Utilizzare processi di negoziazione come strategia moderna per risolvere interessi contrapposti (2) – Formulare obiettivi di negoziazione e attuarli tatticamente con esito positivo (3) – Condurre colloqui e negoziazioni nel contesto interculturale (3) – Coinvolgere peculiarità culturali nelle presentazioni e nelle trattative (3) – Riconoscere un modello comportamentale di partner commerciali e influenzare positivamente il successo aziendale nel contesto interculturale (2) – Descrivere e considerare peculiarità culturali fondamentali e la loro influenza nei colloqui e nelle negoziazioni (3)
H6 Stabilire strutture per l'informazione e impiegare mezzi di comunicazione in modo appropriato	Strutture per l'informazione – Comunicare e argomentare con diversi gruppi d'interesse interni ed esterni (2) – Stabilire strutture per l'informazione e impiegare mezzi di comunicazione in modo appropriato (2)

I. Pianificazione e sorveglianza delle finanze

Descrizione del campo di competenze operative I capi del commercio estero pianificano e sorvegliano l'influsso dell'operazione nel commercio estero sul successo aziendale e sulla liquidità. Calcolano e interpretano indici economico-aziendali rilevanti per il commercio estero nonché grandezze di riferimento per il controlling. Allestiscono direttive per la calcolazione di operazioni nel commercio estero e calcolano la redditività degli investimenti.	Contesto Successo e liquidità dell'azienda Indici e grandezze di riferimento economico-aziendali rilevanti per il commercio estero Direttive di calcolazione per operazioni nel commercio estero Calcolo di investimenti statici e dinamici
---	--

Competenze operative	Criteri legati alle prestazioni
I1 Spiegare, pianificare e sorvegliare l'influsso dell'operazione nel commercio estero sul successo e sulla liquidità dell'azienda	Successo aziendale – Spiegare, pianificare e sorvegliare l'influsso dell'operazione nel commercio estero sul successo aziendale e sulla liquidità (3) – In base ai conti annuali (bilancio, conto economico, conto dei flussi di capitale, allegati, relazione annuale sull'attività) analizzare e valutare lo stato finanziario dell'azienda (3) – Allestire e sorvegliare preventivi e business plan per il commercio estero ed eventualmente trarre le misure necessarie (2)
I2 Calcolare e interpretare indici economico-aziendali rilevanti per il commercio estero	Indici economico-aziendali – Calcolare e interpretare indici economico-aziendali (per es. free cash-flow, EBIT, ROE, margine di contribuzione, liquidità) (2)
I3 Descrivere e collaborare all'impostazione dei processi di pianificazione, gestione e controlling	Controlling – Descrivere e collaborare all'impostazione di processi di pianificazione, gestione e controlling (3) – Definire e determinare indici e grandezze di riferimento economico-aziendali nel proprio campo di attività (2)
I4 Allestire direttive di calcolazione per operazioni nel commercio estero	Direttive di calcolazione – Allestire direttive per la calcolazione di operazioni nel commercio estero (3) – Calcolare mandati con margini di contribuzione e, se necessario, trarre misure appropriate (3) – Allestire una calcolazione a costi integrali effettivi tramite la calcolazione con imputazione dei costi indiretti (materiale, produzione, amministrazione e vendita o distribuzione), allestire la calcolazione di un mandato sulla base dei costi comuni (2) – Valutare operazioni nel commercio estero dal punto di vista della contabilità con ripartizione integrale e parziale dei costi (3) – Valutare fattori d'influenza per operazioni nel commercio estero e, se necessario, definire e attuare le misure necessarie (3)
I5 Calcolare e giustificare la redditività degli investimenti	Investimenti – Applicare i metodi di calcolo degli investimenti (statici e dinamici) e spiegarne l'importanza (3)

Tassonomia

Osservazione: la tassonomia utilizzata qui di seguito raggruppa i sei livelli di tassonomia da C1 - C6 secondo Bloom nei seguenti tre gradi.

Livello di tassonomia	Spiegazione	Esempi
1 Conoscenza e comprensione (C1, C2)	Il candidato deve comprendere la materia d'esame e in particolare - citare fatti; - spiegare termini specifici; - illustrare interrelazioni.	- Citate ... - Quali metodi conoscete ... - Elencate i principali ... - Spiegate ...
2 Applicazione (C3)	Il candidato deve applicare le conoscenze acquisite a situazioni concrete e risolvere problemi in un contesto esercitato in precedenza. In particolare, deve - risolvere compiti / esercizi relativi a un campo d'insegnamento; - impiegare metodi richiesti.	- Calcolate in base a ... - Mostrate la differenza fra ...
3 Pratica (analisi e sintesi) (C4, C5, C6)	Il candidato deve analizzare problemi, sviluppare e valutare proposte di soluzione conformi alla pratica. In particolare, deve - esaminare situazioni e collegare le parti per formare un insieme; - confrontare e valutare alternative.	- Analizzate il seguente problema - Rappresentate gli strumenti scelti con l'aiuto di un esempio pratico ... - Interpretate questa situazione e deducetene l'importanza per il vostro lavoro ... - Spiegate la vostra conclusione e giustificala in modo dettagliato

Glossario

Abbreviazione	Spiegazione
ADR	Alternate Dispute Resolution, metodi alternativi di risoluzione delle controversie rispetto al procedimento giudiziario statale
AEO	Authorised Economic Operator, operatore economico autorizzato
CG	Condizioni generali
UDSC	Ufficio federale delle dogane e della sicurezza dei confini
UFAC	Ufficio federale dell'aviazione civile
BEPS	Base Erosion & Profit Shifting, progetto OCSE per evitare spostamenti e riduzione di utile da parte di imprese multinazionali
CRM	Customer Relationship Management, gestione delle relazioni con la clientela
CSR	Corporate Social Responsibility, responsabilità sociale dell'impresa
EBIT	Earnings Before Interest and Tax, risultato ante oneri finanziari
EKV	Exportkreditversicherung, assicurazione del credito all'esportazione
UCP 600 / ERA 600	Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, Linee guida e usi uniformi per lettere di credito
ESTV	Eidgenössische Steuerverwaltung, Amministrazione federale delle contribuzioni
LDIP	Legge federale sul diritto internazionale privato
CLug	Convenzione concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale (Convenzione di Lugano)
IVA	Imposta sul valore aggiunto
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development, Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico
ROE	Return On Equity, indice di redditività del capitale proprio
S-GE	Switzerland Global Enterprise, organizzazione per promuovere l'economia estera
SECO	Segreteria di Stato dell'economia
SERV	Assicurazione svizzera contro i rischi delle esportazioni
TRIPS	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, Accordo sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale
UN	United Nations, Nazioni Unite
URDG	Uniform Rules for Demand Guarantees, regole unitarie per garanzie bancarie
WTO / OMC	World Trade Organization, Organizzazione mondiale del commercio
PCD	Il conto doganale nella procedura centralizzata di regolamento dell'Amministrazione doganale
DA	Destinatario autorizzato