

# International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio  
Ravenna

Azienda Speciale  
**europortello**  
Camera di Commercio Ravenna



## Contrattualistica Internazionale

pg.02

TRASFERABLE & NEGOTIABLE -  
TERMINI FUNGIBILI?  
di Luca Forgione



## Logistica e Trasporti Internazionali

pg.04

I DANNI DA RITARDO NEL  
TRASPORTO STRADALE  
di Enrico Carlo Tenerani



## Info Utili

pg.06

RISPOSTA AI QUESITI DEGLI  
ABBONATI  
a cura di Simone Del Nevo



## Scheda Rischio Paese

pg.07

KENYA  
a cura di Fortis



## Lo Speciale

pg.09

DATA CERTIFICATO DI ISPEZIONE  
COME DATA DI SPEDIZIONE IN  
UNA LETTERA DI CREDITO DA  
INDIA - di Antonio Di Meo



## Flash

pg.12

PILLOLE SU...  
a cura dello Studio Toscano



## TRASFERABLE & NEGOTIABLE - TERMINI FUNGIBILI? di Luca Forgione



### Sostanza giuridica e prassi commerciale dei termini *transferable* e *negotiable*

L'idea di scrivere un articolo sulla differenza tra il concetto di *transferable* e quello di *negotiable* è nata dall'osservazione dell'uso che di tali due termini viene fatto nella pratica documentale del commercio marittimo<sup>1</sup>. La questione è giuridicamente complessa e prima di poter trattare della distinzione tra i due concetti si dovrebbero analizzare in dettaglio alcuni statuti<sup>2</sup> nonché discutere di cosa effettivamente sia (e cosa costituisca) un "*document of title at common law*". Invero, sulla base della giurisprudenza e dei commentari di noti accademici non sembrerebbe possa arriversi ad una visione univoca. Tanto premesso, lo scopo dichiarato dello scrivente è semplicemente quello di segnalare la discrasia tra la sostanza giuridica e la prassi commerciale. Nella pratica i termini sono spesso usati come fungibili. In diritto, tali non sono.

### Termine "*non negotiable*" sul documento di trasporto marittimo

Quante volte capita di prender in mano una polizza di carico con la dizione "*non-negotiable*" quando invece l'intenzione delle parti è quella di evitare che tale documento possa esser trasferito ad altri e, quindi, evitare che sia "*transferable*"? Ancora, molte *sea waybills* (Termine inglese per denominare le Lettere di vettura marittima non negoziabili) si definiscono "*non negotiable*". Tale qualifica peraltro ha il solo scopo di dichiarare a terzi che tale documento non è capace di trasferire (tramite girata) il diritto a chiedere al carrier il rilascio della merce al porto di sbarco. In altre parole, tale documento non è trasferibile e non può così esser passato "*down a trading chain*", cioè una serie di compravendite dello stesso carico in transito, quindi in transazioni dove il primo compratore (e prenditore del documento) non è anche l'ultimo. Da notare che pure il legislatore talvolta usa i due termini in maniera fungibile. Per esempio, il Carriage of Goods by Sea 1971 Section 1(6)(b) afferma che le Hague Visby Rules si applicano a "*non-negotiable document marked as such*" se lo stesso incorpora le Rules. Malgrado l'uso del termine *negotiable* qui lo statuto vuole riferirsi al mero concetto di trasferibilità del documento (e, ovviamente, del diritto in esso incorporato) e usa, quindi, il termine *non negotiable* in modo atecnico, come invero farebbe il mercato. Ancora, se, contrariamente a quanto sostenuto in questo breve articolo, i due concetti sono invero fungibili, come mai in qualche noto formulario contrattuale per il commercio di commodities (vedasi GAFTA100 cl.14) talvolta si chiede che la polizza di carico sia "*in negotiable and transferable form*"?

### *Transferable* e *negotiable*: due termini, due funzioni

*Transferable* può definirsi come: "*the power to pass through transfer of a document the right to demand delivery of the goods from a carrier*". In breve, tale termine spiega il meccanismo di circolazione dei titoli rappresentativi di merci. Il venditore deve passare un documento che metta il compratore in grado di (i) vendere a sua volta il carico in transito e (ii) ritirare lo stesso al porto di scaricazione.

*Negotiable* può definirsi come: "*the ability to acquire a title to the ownership of the goods which is better than that of the transferor*" o ancora "*negotiable in the sense that it can pass to a bona fide transferee for value without notice a better title than that enjoyed by the transferor*". In determinate circostanze, il prenditore (transferee) di un *document of title* acquisisce un titolo di proprietà sul carico migliore di quello di tutti i prenditori precedenti, anche se colui che lo stesso ha trasferito (transferor) non aveva titolo per farlo. In altre parole, qui non si fa riferimento al diritto di chiedere ed ottenere la consegna del carico al porto di scaricazione ma alla questione su quale, tra più traders in competizione tra loro, abbia la proprietà dello stesso.

<sup>1</sup> Differenze esistono nell'uso del termine *negotiable* in relazione a bills of lading (a altri shipping document) e bills of exchange. Questo breve scritto si concentra solo sul primo.

<sup>2</sup> Carriage of Goods by Sea 1971, Carriage of Goods by Sea 1992, Factors Act 1889 e Sale of Goods Act 1979.



# Contrattualistica Internazionale



## TRASFERABLE & NEGOTIABLE - TERMINI FUNGIBILI? di Luca Forgione



Tale quesito ha, ovviamente, rilevanza soprattutto per i creditori dei singoli traders, i quali hanno interesse a soddisfarsi sul carico.

Dalle definizioni si capisce come i due termini servano **funzioni ben diverse** e, quindi, corrispondano a concetti de facto et de iure **non fungibili**. Per questo, andrebbero usati propriamente, nello specifico ambito di competenza.

Per esempio, mentre una bill of lading può esser transferable solo se issued to order, altri documenti sono *negotiable* ai sensi delle sezioni 24, 25 e 47 del Sale of Goods Act 1979. Tali documenti sono listati alla sezione 1(4) del Factors Act 1889 quali “*document of title*”

*The expression “document of title” shall include any bill of lading, dock warrant, warehouse-keeper’s certificate, and warrant or order for the delivery of goods, and any other document used in the ordinary course of business as proof of the possession or control of goods, or authorising or purporting to authorise, either by endorsement or by delivery, the possessor of the document to transfer or receive goods thereby represented:*

(L’espressione “documento rappresentativo delle merci” comprenderà qualsiasi Polizza di carico, ricevuta/nota di deposito, certificato di custodia in magazzino e titolo o ordine per la consegna delle merci, e qualsiasi altro documento usato nelle normali attività di affari come prova del possesso o del controllo delle merci, o autorizzando o asserendo di autorizzare, l’uno o l’altro, con approvazione o con consegna, il possessore del documento a trasferire o a ricevere le merci così rappresentate).

### Conclusioni

La citata discrasia tra la sostanza giuridica e la prassi commerciale potrebbe portare a conseguenze pratiche. Si pensi ad un soggetto che operi nella (malriposta) consapevolezza che il documento a sue mani sia negotiable quando invero è semplicemente traferable, o il contrario. Tanto premesso, a prescindere dalla forma (il nomen iuris dato al documento) è importante che il soggetto che tratta di “*shipping documents*” sia al corrente della differenza giuridica tra i due termini, anche se poi nella prassi quotidiana gli stessi vengano usati “*loosely*”. Invero, nulla vieta di usare un termine in maniera appropriata, l’importante è che:

- (i) si sappia bene cosa si vuole ottenere (*transferability or negotiability?*) e
- (ii) la controparte sia sullo stesso piano (quindi che i contraenti vogliano entrambi le stesse cose!).

**Luca Forgione**, LL. M (Soton), Avv. specializzato in Diritto Marittimo e del Commercio Internazionale.  
Già Assistente a Contratto presso le Cattedre di International Trade Law e Admiralty Law presso l’University College London – Londra UK.





## I DANNI DA RITARDO NEL TRASPORTO STRADALE

di Enrico Carlo Tenerani



### Velocità nell'esecuzione del trasporto

Il “fattore tempo” nel trasporto di cose, ancorché sempre più strategico e cruciale quale fonte di vantaggio competitivo, sembra venir considerato giuridicamente quale un mero “accidente” del contratto di trasporto, un'opzione accessoria che le parti possono eventualmente “accendere”, per aggiungere un “contenuto” ulteriore alla “normale” obbligazione tipica del vettore di trasferire le merci da un luogo all'altro, specificando così anche il “come” e il “quando” del trasporto, oltre al “cosa” e al “dove”.

Nel trasporto stradale il regime di responsabilità del vettore per ritardo ha una diversa regolamentazione a seconda che il trasporto si svolga in ambito nazionale oppure internazionale. La normativa nazionale (artt.1678-1702 cod. civ.) fornisce soltanto due parametri sul tempo di consegna, lasciando poi all'interpretazione giudiziale della norma le modalità applicative degli stessi; la normativa internazionale invece (Convenzione CMR sul contratto di trasporto internazionale stradale di merce, firmata a Ginevra il 19.5.1956 e ratificata dall'Italia con legge 06.12.1960 n. 1621), traccia una disciplina più articolata anche in ordine alla casistica e alla quantificazione degli indennizzi per ritardata consegna.

Per il Codice Civile l'impegno ad un **termine di resa** – e cioè al rispetto di un tempo-limite nella riconsegna delle merci a destinazione (argomento trattato, quanto alle modalità di computo, all'art.1688 cod. civ.) – deve emergere dal contratto; in assenza di tale termine, l'art.1687 cod. civ. rimanda agli **usi di piazza** (si badi, **del luogo dove andrà compiuta la riconsegna** delle merci, e non del luogo di conclusione del contratto o di quello in cui il vettore ha sede...). Questo però non significa che, in assenza di pattuizioni specifiche sulla tempistica di esecuzione o in assenza di usi in proposito, il vettore sia sempre libero di effettuare il trasporto quando preferisce; l'effettuazione di un trasporto stradale (specie se “a carico completo” e a tariffa “piena”) in tempi notevolmente maggiori delle percorrenze medie per la medesima tratta potrà comunque portare ad una declaratoria giudiziale a carico del vettore di **negligenza nell'esecuzione** della propria prestazione, laddove in giudizio emerga che un vettore mediamente diligente avrebbe effettuato tale tratta in un tempo notevolmente inferiore.

La Convenzione CMR è, invece, più specifica, tanto che all'art.19 chiarisce che:

*«vi è ritardo nella riconsegna quando la merce non è stata riconsegnata entro il termine convenuto o, se non è stato convenuto un termine, quando la durata effettiva del trasporto superi il tempo accordato ragionevolmente a un vettore diligente, tenuto conto delle circostanze, e in particolare nel caso di carico parziale, del tempo richiesto per formare un carico completo in condizioni normali»*

e agli artt.17.2 e 18.1 prevede che il vettore sia chiamato a risponderne se non prova che il ritardo è dipeso da causa a lui non imputabile. Resta peraltro primario il ruolo della valutazione giudiziale in caso di ritardi contenuti (ad es. 2/3 gg. su tratte con percorrenza media di 10/12 gg.), in assenza un termine di riconsegna convenuto, dove potrà essere solo il giudice a decidere sulla “ragionevolezza” del tempo accordato al vettore diligente e sull'effettivo pregiudizio che un esiguo ritardo può aver arrecato all'interessato al carico.

### Quantificazione del danno subito e limitazione risarcibilità

Anche sulla quantificazione del danno risarcibile la Convenzione CMR detta criteri specifici, mentre il Codice Civile nulla dispone, rimettendo ogni valutazione in sede giudiziale. L'art.23 della Convenzione CMR prevede al comma 5 che «in caso di ritardo, se l'avente diritto prova che gliene è derivato un pregiudizio, il vettore deve corrispondere un'indennità non eccedente il prezzo di trasporto» e al comma 6 che «possono essere reclamate indennità maggiori solo quando sia stato dichiarato il valore della merce o sia stata fatta una dichiarazione d'interesse speciale alla riconsegna, conformemente agli articoli 24 e 26».

Quindi per vedersi liquidare dal vettore, in caso di ritardata consegna, indennità maggiori al corrispettivo del traspor-





## I DANNI DA RITARDO NEL TRASPORTO STRADALE

di Enrico Carlo Tenerani



to, il committente dovrà:

- a) pagare un supplemento di prezzo e far inserire nella lettera di vettura il valore merce oppure
- b) pagare un supplemento di prezzo e fissare l'ammontare di un interesse speciale alla riconsegna in caso di ritardo sul termine convenuto, menzionandolo nella lettera di vettura; il risarcimento del danno supplementare (sempre adeguatamente provato) potrà avvenire fino a concorrenza dell'ammontare dell'interesse dichiarato.

Vi è però una terza possibilità per superare il limite del prezzo del trasporto nel risarcimento ottenibile:

- c) provare che il ritardo si è prodotto per **responsabilità extra-contrattuale per dolo o colpa grave del vettore o dei suoi ausiliari** (artt.28-29 Conv. CMR).

In tale ultimo scenario si aprono una serie di prospettive e di categorie di danno risarcibile, la cui rifusione è però sempre subordinata alla prova dell'effettivo pregiudizio subito e al nesso causale tra ritardo e danno reclamato; si potranno allora chiedere al vettore anche i danni sofferti per il **mancato guadagno** (quale una riduzione del prezzo della merce venduta, accordata dal venditore all'acquirente a causa del ritardo nella consegna della merce o il mancato aggio sulla tariffa del servizio di trasporto, "comprato" da un sub-vettore e "rivenduto" nella veste di vettore contrattuale) o per la **perdita di profitti futuri** (se il ritardo ha definitivamente compromesso i rapporti commerciali con il destinatario della merce), da quantificarsi provando l'utile annuale o per singolo affare ricavato dal traffico verso quel cliente perduto in conseguenza all'inadempimento del vettore, fino ad arrivare al **danno d'immagine** per perdita di reputazione e credibilità presso il proprio cliente, fonte di potenziale perdita di traffici per l'inaffidabilità dimostrata con il ritardo, danno quest'ultimo che resta però di difficile quantificazione e prova.

### Orario tassativo e termine essenziale

Anche il ritardo nella presentazione dell'automezzo al carico, prima dell'inizio del trasporto, può legittimare il committente a pretendere dal vettore un'indennità per tale disservizio: attenzione però alle modalità di pattuizione dell'orario di carico, poiché la normale prassi di indicare «**orario tassativo**» sugli ordini di carico può non essere sufficiente a provare l'avvenuta accettazione da parte del vettore di tale termine come "essenziale" ai fini dell'esecuzione del contratto. Secondo certa giurisprudenza infatti, affinché il vettore possa dirsi contrattualmente inadempiente in un caso simile, dovrebbe emergere l'univoca volontà delle parti di ritenere perduta l'utilità economica del contratto con l'inutile decorso del termine convenuto, e questo in base alla normativa italiana sul cd. **termine essenziale**, a mente della quale l'art.1457 cod. civ. dispone che «*se il termine fissato per la prestazione di una delle parti deve considerarsi essenziale nell'interesse dell'altra, questa, salvo patto o uso contrario, se vuole esigerne l'esecuzione nonostante la scadenza del termine, deve darne notizia all'altra parte entro tre giorni. In mancanza, il contratto s'intende risolto di diritto anche se non è stata espressamente pattuita la risoluzione*».

Resta peraltro sempre aperta per il mittente la possibilità di ottenere dal vettore almeno la **rifusione delle spese per inoperosità di uomini e mezzi** (ad es. personale addetto al carico fornito da terzi o chiamato in orario straordinario oppure mezzi speciali di sollevamento noleggiati ad hoc per il carico della merce sull'automezzo del vettore, come una gru ad alta portata) laddove, a prescindere dalla pattuizione del termine come essenziale e alla rinuncia alla risoluzione del contratto (comunque eseguito), si provi che il vettore era a conoscenza della richiesta di orario specifico nel posizionamento del mezzo al carico e nulla abbia obiettato in proposito.

**Enrico Carlo Tenerani**, Avvocato internazionalista, consulente in diritto marittimo ed economia dei trasporti. Studio legale a Verona.





## RISPOSTA AI QUESITI DEGLI ABBONATI a cura di Simone Del Nevo



### Quali documenti comprovano l'avvenuta consegna della merce in altro paese UE, con resa Ex Works?

Sul n.17 di International Trade ho letto la 'Pillola' sulle Cessioni intracomunitarie - prova documentale dell'avvenuta consegna delle merci. Se il destinatario della merce viene direttamente in azienda con un mezzo proprio a ritirare la merce a lui destinata, quali sono i documenti che ne provano l'avvenuta consegna in altro paese comunitario? Chi mi garantisce che venderà questa merce nel suo Paese e non magari a 20 km dalla sede della nostra azienda? Vari clienti utilizzano questo sistema anche per risparmiare sul trasporto e ci troviamo in difficoltà a negargli questa possibilità anche perché le nostre vendite sono tutte EXW.

Purtroppo la risoluzione del novembre 2007 impone ad ogni cedente nazionale di comprovare documentalmente l'avvenuta consegna delle merci in ambito UE. Il caso sottoposto alla nostra attenzione si presenta particolarmente pericoloso in quanto non potrete avere mai alcun documento che dia la certezza dell'avvenuta consegna della merce a destino. Potrete provare a dimostrare la correttezza dello scambio intracomunitario esibendo: ddt, fattura, bonifico bancario di avvenuto pagamento (il pagamento in contanti giocherebbe ulteriormente a vostro sfavore), Intrastat (eventualmente anche copia di quello che verrà presentato a destino).

Per quanto non previsto espressamente in nessuna norma, suggeriamo di farsi firmare e timbrare la fattura ed il DDT dal soggetto (cliente) che ritira la merce. Non possiamo che ribadire, però, che l'operazione presenta un elevato grado di rischio per la vostra società.



**Simone Del Nevo**

**studio toscano srl** Consulenza ed assistenza aziendale: Commercio estero, Fiscale, Valutaria, Tecnica e legislazione doganale, Trasporti nazionali ed internazionali, Contenzioso

# Scheda Rischio Paese: Kenya



a cura di

**FORTIS**



Fortis Bank parte del gruppo Fortis, uno dei maggiori gruppi europei di bancassicurazione, è presente in Italia a Milano, Padova, Bologna, Torino e Firenze. Fortis Bank è l'unica banca internazionale con una rete mondiale e soluzioni innovative a disposizione delle piccole e medie imprese Italiane che operano sui mercati esteri.

Per saperne di più, [www.fortisbusiness.com](http://www.fortisbusiness.com). Global Trade Finance, Alfredo Bresciani Tel +39 02 57 532 363, [alfredo.bresciani@fortis.com](mailto:alfredo.bresciani@fortis.com) - [tradefinance.italy@fortis.com](http://tradefinance.italy@fortis.com)

**Rating sovrano: 12**

**Categoria SACE: 6,7**

N.B.: Il rating Fortis va da 1 (migliore) a 20 (peggiore).  
Dal 18 è già default

**Rating politico: 12**

Valutazione Rischio Paese, 5 Febbraio 2008

## Valutazione

La nostra scheda paese è volta a spiegare la nostra bassa valutazione del Kenya con un rating che passa da 11 a 12 e che rimane equivalente a B + per quanto riguarda la nostra classificazione generale Fortis.

La reputazione del Kenya come uno dei paesi più stabili è svanita a causa dello scoppio di episodi di violenza in seguito alle Elezioni Politiche del dicembre 2007.

Il conflitto tra i sostenitori del presidente Kibaki e quelli del leader dell'opposizione Odinga, si è esteso in un conflitto tra i diversi gruppi etnici del paese; i risultati contestati delle elezioni sono stati un catalizzatore piuttosto che la sola ragione degli episodi di violenza. Con più di 1.000 morti e oltre 300.000 sfollati (spinti verso la riorganizzazione su base etnica), il conflitto ha dimostrato di non essere di facile e rapida soluzione.

L'economia, che aveva fondamenta solide prima delle elezioni, rischia ovviamente una crisi se gli scontri continueranno nei prossimi mesi. Anche se si trovasse in breve tempo una soluzione, la crescita economica continuerebbe ad essere colpita; come è evidente, un periodo di transizione sarà necessario per rimettere in moto l'economia.

La crescita del PIL soffrirà a causa delle attuali turbolenze e potrebbe rallentare al di sotto del 3%, principalmente a causa delle difficoltà nei seguenti settori: i problemi nel comparto dei trasporti si ripercuoteranno sulla maggior parte degli altri settori (sia a causa della perdita di infrastrutture che delle questioni di sicurezza), l'agricoltura soffrirà (per esempio le esportazioni di tè e dei prodotti orticoli), la produzione industriale incontrerà difficoltà per quanto riguarda i fattori produttivi e l'importante settore dei servizi (il turismo!) avrà bisogno di tempo per ripristinare la propria reputazione, al fine di diventare ancora una volta una fonte importante di valuta estera.

Il deficit di bilancio e il disavanzo delle partite correnti si amplieranno, mentre i continui disordini, durante i prossimi mesi, potrebbero vedere questi raggiungere proporzioni allarmanti. Le recenti evoluzioni dell'inflazione e del tasso di cambio mostrano la necessità di giungere ad una soluzione rapida. Il calo di interesse degli investitori potrebbe avere un effetto negativo sulla prevista emissione di Eurobond di 300 milioni di USD e l'offerta pubblica di vendita dell'azienda di telecomunicazioni Safaricom.

## STATISTICHE

### MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 37,52 mln (2.7%)

Tasso di disoccupazione: Non pervenuto

PIL: 27.055 mln USD (2007)

PIL pro capite: 721 USD (2007)

### PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 23,8%

Industria: 16,7%

Servizi: 55,1%



# Scheda Rischio Paese: Kenya



a cura di

**FORTIS**



## INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2004	2005	2006	2007(s)	2008(p)	2009(p)
Tasso di crescita economica (%)	5,1	5,7	6,1	6,3	3,0	5,4
Tasso di inflazione (%)	11,7	10,3	14,5	9,4	11,0	6,5
Bilancio pubblico / PIL (%)	- 0,4	0,1	- 2,1	-3,7	-5,0	-3,4
<b>Bilancia estera:</b>						
Bilancia commerciale / PIL (%)	-10,0	-11,2	-14,3	-14,3	-16	-14
Partite correnti / PIL (%)	-0,8	-1,4	-2,3	-3,6	-6,0	-3,1
Fabbisogno finanziario <sup>1</sup> (mln USD)	-393	-422	-765	-1.248	-1.153	-1.023
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	42	12	27	65	90	150
Riserve valutarie estere (mln USD)	1.519	1.799	2.416	3.200	3.400	3.600
<b>Debito estero:</b>						
Debito estero totale (mln USD)	6.942	6.175	6.908	7.725	8.565	9.313
Debito a breve termine (mln USD)	735	491	592	667	717	776
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	42,0	140,0	44,0	37,0	32,0	24,0
Riserve valutarie estere/Debito estero totale (%)	21,9	29,1	35,0	41,4	39,7	38,7
Riserve valutarie estere/Debito a breve termine (%)	206,7	366,4	408,1	479,8	474,2	463,9
Debito estero / PIL (%)	42,7	32,3	36,1	28,6	31,7	34,4
Debt service ratio <sup>2</sup> (%)	8,2	6,2	5,7	5,9	5,1	5,0

1. Partite correnti – ripagamenti per quota capitale del debito estero

2. Totale ripagamenti per quote capitale e interessi del debito estero / valore esportazioni

## FLUSSI COMMERCIALI

### Destinazione delle esportazioni (2006):

Esportazioni in Uganda (Fob)	15,8%
Esportazioni nel Regno Unito (Fob)	10,3%
Esportazioni negli Stati Uniti (Fob)	8,2%
Esportazioni in Olanda (Fob)	7,8%

### Principali esportazioni (2007):

Orticultura (Fob)	14,1%
Tè (Fob)	15,7%
Caffè (Fob)	4,4%
Pesce e prodotti ittici (Fob)	1,6%

### Origine delle importazioni: (2007)

Importazioni dagli Emirati Arabi (Cif)	11,9%
Importazioni dall'India (Cif)	8,9%
Importazioni dalla Cina (Cif)	8,4%
Importazioni dall'Arabia Saudita (Cif)	8,4%

### Principali importazioni (2006):

Alimenti e bevande (Cif)	6,2%
Forniture industriali (Cif)	34,3%
Beni di consumo (Cif)	7,5%
Macchinari e altri beni strumentali	14,7%





## DATA CERTIFICATO DI ISPEZIONE COME DATA DI SPEDIZIONE IN UNA LETTERA DI CREDITO DA INDIA - di Antonio Di Meo



*Abbiamo pattuito con un nostro cliente indiano, che, al fine dell'applicazione di eventuali penali per ritardata consegna, si fa riferimento alla data del Certificato di Ispezione della merce (rilasciato da un ente esterno) pronta per essere spedita, piuttosto che al documento di trasporto (Bill of Lading), poiché le partenze delle navi non sono perfettamente prevedibili/controllabili.*

*Questo accordo viene accolto anche all'interno delle Lettere di credito (LC) che stabiliscono: "Final Inspection Date is to be considered as Delivery date for Penalty Purpose"*

*Le Lettere di credito oltre che a indicare la "description of goods" da inserire su tutti i documenti (non sempre conforme a quanto indicato nell'ordine) specificano anche quanto segue al punto 47 A (additional conditions):*

*"All documents to indicate ' Drawn under Documentary Credit no XXXXXXXXXX dated XXXXXXXX issued by Bank of....."*

*"All documents to bear the clause – Goods Imported under non negative list of export import policy".*

*Sulla base di quanto sopra preferiamo sempre aspettare di avere la LC per chiamare l'ente certificante ed inserire tutte le diciture richieste dalla LC sui certificati di ispezione.*

*Quando le LC vengono emesse con congruo anticipo tutto va bene e non abbiamo problemi poiché emettiamo tutti i documenti in conformità alle loro indicazioni.*

*Ora però, ci troviamo a non aver ricevuto una LC, pur avendone richiesta l'apertura più di un mese fa, mentre la nostra merce è pronta per la spedizione e potremmo chiamare l'ente certificante, ma ci mancano i dati che devono essere inseriti in "all documents".*

*Il cliente ci dice di chiamare l'ente certificatore anche in assenza della L/C affermando quanto segue :*

- 1. Il Certificato di ispezione deve essere emesso con la descrizione del Purchase Order (PO), che sempre è identica alla description of goods delle LC;*
- 2. Il Certificato di ispezione non ha necessità di riportare il numero della LC, il nome e l'indirizzo della banca, ma deve avere soltanto il numero del PO, in contraddizione con quanto viene sempre richiesto dalle loro LC: all documents to indicate);*
- 3. I documenti saranno in ogni caso accettati senza alcun ritardo nel pagamento.*

*A questo punto non siamo più sicuri di come procedere. Immagino che la banca respingerebbe i certificati di ispezione che non riporterebbero nemmeno il numero del credito documentario visto che non ci è ancora pervenuto. Se però aspettiamo la lettera di credito prima di chiamare l'ente esterno, non rispettiamo più la "delivery date" (date of inspection) con conseguenti "penali" che non vogliamo pagare perché la merce era comunque pronta alla data convenuta.*

*Detto sinteticamente si tratta di capire se i certificati di ispezione devono o meno riportare i dati della LC. Sperando che il problema sopra descritto sia sufficientemente chiaro, Vi saremmo grati se poteste darci un utile consiglio.*





## DATA CERTIFICATO DI ISPEZIONE COME DATA DI SPEDIZIONE IN UNA LETTERA DI CREDITO DA INDIA - di Antonio Di Meo



Il quesito sottopostoci risulta particolarmente articolato e, dalla sua lettura, emerge un aspetto che non va mai trascurato quando il contratto prevede il pagamento con Lettera di credito. Ci riferiamo al fatto che i dati del credito documentario dovrebbero rispecchiare fedelmente quanto previsto nell'accordo sottostante e non essere contraddittori ed incoerenti.

Detto questo occorre ribadire che in un credito documentario *“le banche operano su documenti e non su merci, servizi o altre prestazioni cui i documenti possono riferirsi”*. Così recita l'art. 5 delle Norme ed Usi Uniformi relative ai crediti (NUU), pubblicazione n. 600 della Camera di Commercio Internazionale (CCI).

Le parti dovranno, pertanto, attenersi esclusivamente a quanto indicato nel testo del credito documentario, a quanto sancito dalle NUU e a quanto la Prassi Bancaria Internazionale Uniforme stabilisce circa l'esame dei documenti a valere sui crediti documentari.

Con riferimento al quesito sopra riportato, qualsiasi documento da presentare ad utilizzo di un credito documentario dovrà, quindi, riportare il riferimento del credito stesso, anche se la LC non lo richiede espressamente. Questo per una prassi ormai consolidata che prevede il collegamento del documento presentato ad utilizzo del credito documentario con il credito stesso. Nel caso da Lei esposto, se la LC lo chiederà espressamente, questo comporta obbligatoriamente per il beneficiario che il riferimento della Lettera di credito (numero e banca emittente) sia riportato su tutti i documenti, compreso, quindi, il Certificato di ispezione. Così come è obbligatorio riportare sul Certificato di ispezione qualsiasi dato prescritto espressamente sul testo della LC.

Al riguardo, occorre tener presente che, nell'esame dei documenti presentati ad utilizzo del credito, le banche seguono la seguente scaletta di riferimento:

- quanto richiesto nel testo del credito documentario;
- quanto previsto dalle UCP 600 della ICC;
- quanto espresso dalle “Opinions” e dai “Case of Studies” della ICC;
- quanto riportato nella Prassi Bancaria Internazionale Uniforme (ISBP, pubbl. 681).

Per quanto riguarda, il fatto che la data del Certificato di ispezione sarà considerata come data di consegna, oltre la quale decorreranno le penalità per ritardata consegna, bisogna, a nostro parere, scindere i due aspetti:

1. Il primo aspetto riguarda il testo della LC. Occorrerà verificare cosa dirà la LC, se cioè viene indicata una *“Last date of shipment”* (successiva a quando riceverà la notifica), senza che siano previste condizioni aggiuntive che, invece, facciano riferimento alla data del Certificato di ispezione come data ultima di spedizione da considerare, fissandone una data prevista nel contratto sottostante. In tal caso non ci saranno problemi nell'utilizzo della LC. Se, però, nel testo del credito si farà esplicito riferimento a quanto sopra indicato, allora questo dovrà essere rispettato.
2. Il secondo aspetto riguarda, invece, il livello contrattuale sottostante, con riferimento al quale il credito documentario, da cui trae origine, è del tutto autonomo ed astratto. Bisognerebbe, quindi, appurare che cosa è stato previsto nel contratto e se, nello stesso, si è indicata una data entro cui la LC vi deve essere notificata o meno. Se è così, l'eventuale non rispetto della data del Certificato di ispezione, non può far scattare una penalità in quanto è il Vostro cliente a non aver rispettato una clausola contrattuale che determina uno slittamento del rilascio del predetto





## DATA CERTIFICATO DI ISPEZIONE COME DATA DI SPEDIZIONE IN UNA LETTERA DI CREDITO DA INDIA - di Antonio Di Meo



Certificato di ispezione. Tutto questo, comunque, non riguarda il credito documentario che sarà emesso, che è indipendente e svincolato dalla causa che l'ha originato (astrattezza). Trattasi cioè di un altro contratto che ha vita propria e si basa, come sopra ripetutamente detto, sui documenti e non sulle merci, servizi o prestazioni.

Per rispondere alla richiesta di fornire un consiglio utile la cosa più snella ed efficace potrebbe essere quella di verificare con l'ente Certificatore la disponibilità a rilasciare il Certificato di ispezione riservandosi, poi, di aggiungere, sullo stesso i riferimenti della LC e degli altri dati che dovessero essere espressamente previsti nella LC.

È evidente, però, che il consiglio riguarda la necessità di risolvere un problema contingente che potrebbe pregiudicare il corretto utilizzo della LC. Per il futuro si consiglia di concordare nel contratto stipulato con il cliente i termini entro cui la LC dovrà essere notificata al fine di rispettare i tempi di consegna oppure, in alternativa, far decorrere i tempi di consegna dalla data di notifica del credito stesso.

**Antonio Di Meo**, Consulente specializzato in pagamenti internazionali e crediti documentari, giornalista pubblicitista e Professore a contratto presso l'Università di Macerata. Studio DI MEO Padova.





Pillole su...

A cura dello Studio Toscano



### Importazioni - valore imponibile per operazioni triangolari

Come noto, il Codice Doganale Comunitario prevede che il valore imponibile delle merci importate sia quello pagato o da pagare, perciò quello fatturato. Nel caso in cui le merci fossero vendute allo stato estero ad altro soggetto nazionale, il valore da prendere in considerazione potrebbe essere quello relativo alla prima vendita, perciò con un minor aggravio di dazi. Nel caso in cui il cedente non volesse, per segretezza commerciale, far conoscere al destinatario finale delle merci il valore dichiarato in Dogana, si suggerisce di procedere doganalmente prima con la sola immissione in libera pratica (pagamento dei dazi doganali) e poi, compilando una seconda bolletta doganale, l'importazione definitiva (pagamento dell'Iva) che avverrà sulla base dell'ultima fattura di vendita. Con questa modalità operativa l'acquirente finale dei beni non potrà venire a conoscenza del valore di acquisto dei prodotti stessi.

### Merci di importazione scortate da modello di transito comunitario T1

Quando le merci arrivano da un Paese terzo e non vengono sdoganate al confine, porto, aeroporto comunitario, giungono al destinatario scortate da un documento di cauzione siglato "T1". La mancata presentazione in Dogana di detto modello e della relativa bolletta doganale di importazione comporta una sanzione che varia a seconda che le merci siano ancora presso il destinatario, pertanto controllabili dalla Dogana, o siano state immesse in consumo.

Nel primo caso trova applicazione la sanzione di cui all'articolo 319 del Testo Unico Leggi Doganali Italiano DPR 633/73. Nel secondo caso, la sanzione sarà più elevata in base all'articolo 305 del medesimo Codice. Le sanzioni attualmente sono le seguenti: art. 319 da 10 a 25 Euro; art. 305 da 1/10 all'intero ammontare dei diritti doganali gravanti.

### Trasporti nazionali modifica tariffe

In data 05.08.08 è stata approvata definitivamente il disegno di legge relativo alle tariffe dei trasporti nazionali, basato sul Decreto Legge 25.06.08 n. 112 che contiene disposizioni urgenti per il settore autotrasporto. Anche se il committente concorda tariffe di trasporto in forma scritta, il vettore ha diritto, in modo automatico, a variare le tariffe stesse sulla base delle variazioni del prezzo medio del gasolio per autotrazione. Il Decreto Legge precisa inoltre che in presenza di contratto stipulato NON in forma scritta, i diritti del vettore si prescrivono decorsi 5 anni dalla data della prestazione di trasporto, viceversa quelli in forma scritta si prescrivono in 1 anno ai sensi dell'articolo 2951 del Codice Civile.

Infine se il committente provvede al pagamento entro 15 giorni il vettore può richiedere al giudice un'ingiunzione al pagamento che quest'ultimo accorderà sulla base della regolarità della documentazione e della correttezza dei calcoli. Logo come da n.23/2007 studio toscano srl Consulenza ed assistenza aziendale: Commercio estero, Fiscale, Valutaria, Tecnica e legislazione doganale, Trasporti nazionali ed internazionali, Contenzioso.



**studio toscano srl** Consulenza ed assistenza aziendale: Commercio estero, Fiscale, Valutaria, Tecnica e legislazione doganale, Trasporti nazionali ed internazionali, Contenzioso

## INFORMAZIONI SULLA RIVISTA ED INDIRIZZI UTILI

- **Direttore:** Giovanni Casadei Monti
- **Direttore responsabile:** Paola Morigi
- **Referente scientifico:** Antonio Di Meo
- **Redazione:** Antonio Di Meo, Cinzia Bolognesi
- **Progetto grafico - impaginazione:** Feroli srl - Forlì
- **Segreteria - amministrazione:** Azienda Speciale S.I.D.I. Eurospertello (EIC IT 369) Viale Farini 14 - 48100 Ravenna Tel 0544 481443 Fax 0544 218731
- **Hanno collaborato a questo numero:** Simone Del Nevo, Antonio Di Meo, Luca Forgione, Fortis, Enrico Carlo Tenerani, Studio Toscano.

CONTATTATE LA NOSTRA REDAZIONE, mandateci i vostri suggerimenti, segnalateci gli argomenti che volete approfondire:

**Redazione di Ravenna:** Dr.ssa Cinzia Bolognesi, Tel 0544 481415 - Fax 0544 218731, e-mail: [internationaltrade@ra.camcom.it](mailto:internationaltrade@ra.camcom.it)

**Redazione di Padova:** Dott. Antonio Di Meo, Tel 049 7806447 - Fax 049 8073284, e-mail: [antonio.dimeo@studiodimeo.com](mailto:antonio.dimeo@studiodimeo.com)

**Costo abbonamento: 96,00 euro + iva**

Rivista elettronica quindicinale (24 numeri di cui 22 invii, gennaio e agosto due numeri in uno), spedizione per posta elettronica. L'abbonamento è ad anno solare. Qualora venga sottoscritto dopo il 15 gennaio dell'anno in corso, i numeri arretrati vengono inviati in abbonamento insieme al primo numero utile. Gli abbonati riceveranno una user id e una password e potranno scaricare i numeri della rivista dal sito <http://www.ra.camcom.it/internationaltrade>

I testi e l'elaborazione dei testi, anche se curati con la massima attenzione, non possono comportare specifiche responsabilità a carico dei redattori per involontari errori o inesattezze. Quanto alle soluzioni proposte, pur se elaborate con la massima cura possibile, non impegnano in alcun modo la Redazione di International Trade e i suoi collaboratori.

È vietata ogni riproduzione totale o parziale dei testi, articoli o quant'altro pubblicato nella rivista. Ogni riproduzione non espressamente autorizzata viola la L. 633/41 e pertanto è perseguibile penalmente.

International Trade. Case Studies, problem solving and tools - periodico telematico registrato presso il Tribunale di Ravenna n.1248 del 29-12-2004.