

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna

Azienda Speciale
europa sportello
Camera di Commercio Ravenna



Finanza e Pagamenti Internazionali

pg.02

I CONSORZI DI GARANZIA A
SUPPORTO DELLE OPERAZIONI
DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
di Laura Coradeschi



Dogana e Fiscalità Internazionale

pg.05

IL REGIME IVA DELLE MERCI
INVIATE ALL'ESTERO A TITOLO
DIVERSO DALLA VENDITA.
ALCUNI CASI FREQUENTI
di Alberto Ghelfi



Info Utili

pg.07

RISPOSTE AI QUESITI DEGLI
ABBONATI
a cura di Antonio Di Meo



Scheda Rischio Paese

pg.08

ARGENTINA
a cura di Fortis



Flash

pg.10

ACCORDO DI PARTNERSHIP
ECONOMICA FRA UE E COSTA
D'AVORIO
(www.europanenelmondo.ilsole24ore.com)
a cura della Redazione



Lo Speciale

pg.11

SURVEY REPORT
di Maurizio Favaro



I CONSORZI DI GARANZIA A SUPPORTO DELLE OPERAZIONI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE di Laura Coradeschi



ConSORZI Fidi

I Consorzi Fidi costituiscono un'esperienza pilota, a livello nazionale, di collaborazione tra il sistema pubblico, costituito da organizzazioni camerali e regionali ed il sistema privato, costituito da imprese e banche, per l'accesso agevolato delle piccole e medie imprese al credito.

Nell'ottica di una costante attenzione all'evoluzione della domanda delle imprese, i Consorzi Fidi si propongono quale struttura di garanzia nelle operazioni di sviluppo imprenditoriale sui mercati esteri.

Infatti, tali consorzi, grazie alla sottoscrizione di convenzioni con i principali istituti di credito, forniscono un sostegno agli investimenti delle imprese che si impegnano in piani di sviluppo internazionale di lungo periodo.

Interventi dei Consorzi Fidi nell'Area internazionale

Fondamentalmente gli interventi dei consorzi sull'area internazionale sono basati su interventi di garanzia volti ad agevolare i progetti di internazionalizzazione delle aziende, che prevedono impegni finanziari notevoli e su cui sono richieste garanzie bancarie o assicurative.

E' proprio in questa fase che intervengono i Consorzi Fidi, affiancandosi con un proprio specifico intervento di garanzia a quelle che sono le garanzie, di tipo bancario o assicurativo, emesse dalle aziende a fronte dei finanziamenti necessari per portare avanti i propri progetti di internazionalizzazione.

I **progetti** sull'area internazionale su cui i consorzi normalmente possono intervenire sono i seguenti:

1. Creazione di strutture commerciali all'estero finalizzate alla vendita, come per esempio l'apertura di uffici, magazzini logistici e show room per la vendita, nell'ambito di un vero e proprio progetto di sviluppo commerciale, su una nuova area di mercato

Le aziende italiane che vogliono creare delle strutture permanenti all'estero, che siano di supporto promozionale alla vendita delle produzioni italiane all'estero, possono usufruire di un finanziamento agevolato a 7 anni per coprire tutte le spese relative al funzionamento di tali strutture. L'erogazione di questo tipo di finanziamento è subordinata alla presentazione di garanzie bancarie che però possono essere, in parte, sostituite dalle garanzie prestate dai consorzi fidi.

2. Partecipazione delle imprese italiane a gare internazionali

E' uno strumento creato per facilitare l'accesso delle aziende italiane a grosse gare d'appalto, di beni e servizi, a livello internazionale. L'azienda italiana che sostiene delle spese per l'elaborazione, la presentazione e la discussione dell'offerta può richiedere un finanziamento agevolato a 18 mesi su cui viene richiesta una fidejussione che può essere rilasciata anche dai consorzi fidi

3. Realizzazione di studi di prefattibilità e di fattibilità per la realizzazione di investimenti industriali italiani all'estero

Tale intervento è indirizzato a quelle aziende che sono abituate pianificare la propria attività internazionale realizzando studi di prefattibilità e di fattibilità indirizzati ad evidenziare la strategia di internazionalizzazione dell'impresa in varie aree territoriali prima di realizzare qualsiasi tipo d'investimento.

Tale strumento vuole avere anche la funzione di strumento di indirizzo socioeconomico nei confronti delle piccole e medie imprese italiane da parte del mondo creditizio e delle strutture economiche pubbliche locali e nazionali. Infatti, è proprio l'ottica di essere attore di un movimento istituzionale formativo di sviluppo del sistema imprenditoriale che tale strumento vuole operare. L'obiettivo è quello di dare una spinta all'utilizzo di strumenti economici finanziari di programmazione economica da parte delle piccole e medie imprese italiane, strumenti che fino ad oggi sono stati visti





I CONSORZI DI GARANZIA A SUPPORTO DELLE OPERAZIONI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE di Laura Coradeschi



soltanto come fonte di uscita finanziaria, sottovalutando i benefici che ne derivano dall'utilizzo strutturato all'interno di ogni singola impresa.

I Consorzi Fidi intervengono in questo sistema garantendo fino al 50% degli importi finanziati a copertura delle spese sostenute per la realizzazione degli studi di prefattibilità e di fattibilità.

4. *Realizzazione di progetti di assistenza tecnica dell'impresa italiana alla nuova impresa estera nella fase di attivazione ed implementazione dei nuovi impianti industriali*

I progetti di assistenza tecnica intervengono dopo la realizzazione degli investimenti industriali all'estero, per tutto quello che sono spese di installazione, messa in opera dei macchinari e di formazione al personale locale che deve utilizzare i nuovi impianti.

I Consorzi Fidi intervengono anche su questi progetti garantendo, insieme al sistema bancario, le imprese nella restituzione del capitale finanziato a favore della realizzazione dei progetti di assistenza tecnica nelle nuove strutture industriali all'estero.

5. *Creazione di strutture produttive all'estero per la produzione e la commercializzazione di prodotti italiani, come sviluppo della struttura imprenditoriale italiana, che si internazionalizza e sfrutta migliori sinergie competitive*

Nella creazione di strutture industriali all'estero l'azienda italiana ha bisogno di ingenti risorse finanziarie che le consentano di creare o di consolidare il capitale sociale della nuova impresa e di attivare una nuova realtà imprenditoriale. A tal fine le aziende possono utilizzare strumenti finanziari misti, sia di natura pubblica che privata, che sono in ogni caso subordinati alla presentazione di garanzie fideiussorie. E' proprio in questo ambito che può intervenire il Consorzio Fidi, garantendo in parte l'acquisizione di capitale bancario volto alla realizzazione dell'investimento estero.

Ambito di intervento dei Consorzi Fidi e condizioni di accesso

Tutti questi interventi devono essere sviluppati in paesi non appartenenti all'Unione Europea e possono essere realizzati da singole imprese o da gruppi di imprese.

Normalmente per poter essere garantiti dal Consorzio Fidi è necessario essere membri del consorzio e presentare un progetto in cui si evidenzino le fasi di sviluppo del progetto ed il relativo *business plan*.

Il progetto viene valutato dal Consorzio Fidi, insieme alla capacità finanziaria dell'azienda, o del gruppo di aziende, che si propongono di sviluppare i progetti di internazionalizzazione e, dopo un'attenta analisi, viene deliberato se è possibile proseguire o meno con un intervento di garanzia a supporto di quanto prospettato dall'azienda.

In alcuni casi i Consorzi Fidi possono addirittura aiutare le imprese ad ottenere dei prefinanziamenti bancari, concessi da istituti di crediti convenzionati con i Consorzi Fidi, destinati all'avvio dei progetti di internazionalizzazione prima dell'ottenimento dei finanziamenti agevolati richiesti su specifici strumenti finanziari.

Infine ricordiamo come il sistema dei Consorzi Fidi insieme al sistema bancario possano attivarsi su interessanti progetti territoriali rivolti ad investimenti di aziende italiane rivolti a specifiche aree territoriali.

Euroregione Adriatica

Un esempio per tutti può essere il Fondo di controgaranzia denominato Arco (*Adriatics regions counterguarantee fund*) che è stato costituito a favore delle PMI delle Regioni adriatiche italiane. Il Fondo è finalizzato ad accordare controgaranzie a favore dei consorzi di garanzia collettiva fidi e delle banche su garanzie e crediti di firma da questi





I CONSORZI DI GARANZIA A SUPPORTO DELLE OPERAZIONI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE di Laura Coradeschi



concessi a fronte di finanziamenti a medio e lungo termine e operazioni di partecipazione al capitale di rischio di piccole e medie imprese con sede legale nelle regioni dell'Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Veneto, Marche, Abruzzo, Puglia, la regione Istriana e la città di Kotor (Montenegro), che realizzino investimenti nelle aree dei Paesi adriatici orientali (Pao): Croazia, Bosnia Erzegovina, Albania, Serbia e Montenegro.

Iniziative coperte dal fondo

Le iniziative coperte dal fondo possono essere:

- la realizzazione di investimenti produttivi finalizzati all'acquisizione, all'ammodernamento o al potenziamento di stabilimenti produttivi,
- la costituzione e/o acquisizione di quote di società nei paesi PAO, anche a capitale misto ma prevalentemente italiano, la cui attività sia finalizzata allo svolgimento di attività produttive e/o commerciali caratterizzate da una forte relazione di scambi commerciali tra le Regioni adriatiche italiane e i paesi Pao.

Laura Coradeschi, Consulente libero professionista per l'organizzazione e la gestione dello sviluppo aziendale internazionale. Studio Coradeschi Progetti a Bologna e Rimini.





IL REGIME IVA DELLE MERCI INVIATE ALL'ESTERO A TITOLO DIVERSO DALLA VENDITA. ALCUNI CASI FREQUENTI

di Alberto Ghelfi



Il regime IVA delle merci inviate in Paesi comunitari o extracomunitari a titolo diverso dalla vendita diretta presenta particolarità e rischi ancora non del tutto noti. A tale riguardo proviamo ad esaminare alcuni casi:

CASO 1: Stock di prodotti costituito presso un potenziale cliente residente in altro Paese comunitario.

A fronte di un contratto di consignment stock o contratto estimatorio, che preveda l'accesso e l'opzione esclusiva di acquisto del consignatario delle merci, il regime IVA e documentale sarà diverso a seconda del Paese comunitario in cui è costituito lo stock.

Sottocaso 1a: *stock costituito in Belgio, Austria, Cipro, Repubblica Ceca, Finlandia, Francia, Irlanda, Lussemburgo, Lettonia, Olanda, Slovacchia, Slovenia, Regno Unito, Ungheria.*

In questo sottocaso il consignor italiano può scortare i beni di volta in volta spediti nel paese comunitario con un Documento di Trasporto/D.D.T., avendo cura di tenere ed aggiornare un apposito registro di carico/scarico, ai sensi degli articoli 50 della legge 427/1993 e 39 del DPR 633/72. All'atto di ogni estrazione della merce da parte del consignee, il consignor dovrà emettere fattura di cessione intracomunitaria non imponibile IVA ex art. 41 della legge 427/93. Soltanto in questo momento si verificherà una cessione ed un corrispettivo acquisto intracomunitario nel Paese dove è stato costituito lo stock, con i relativi obblighi di liquidazione dell'IVA nel Paese di acquisto ed INTRASTAT e aggiornamento del registro di carico/scarico.

Sottocaso 1b: *stock costituito in Germania, Spagna, Grecia, Portogallo, Lituania, Estonia, Svezia, Polonia, Malta, Danimarca, Bulgaria, Romania.*

In questo sottocaso il consignor italiano deve preventivamente richiedere ed ottenere una posizione di soggetto d'imposta IVA nel Paese comunitario di costituzione dello stock.

Lo status di soggetto passivo IVA nell'altro Paese comunitario si ottiene, alternativamente, tramite la procedura di identificazione diretta o tramite il tradizionale istituto del rappresentante fiscale.

Una volta divenuto soggetto passivo IVA anche nel Paese di costituzione dello stock, il consignor italiano potrà inviare le merci scortandole con normale fattura di cessione intracomunitaria non imponibile IVA ex art. 41 della legge 427/93 ed indicando il codice IVA ottenuto nell'altro Paese comunitario. Contestualmente dovrà essere perfezionato un corrispondente acquisto intracomunitario con liquidazione dell'imposta nel Paese comunitario di costituzione dello stock.

Perfezionato ai fini IVA lo scambio intracomunitario, ogni eventuale estrazione della merce da parte del consignee dovrà essere accompagnata dall'emissione da parte del cedente italiano - tramite la posizione IVA ottenuta nel Paese comunitario - di una fattura di vendita nazionale imponibile IVA (*ad esempio: IVA tedesca, spagnola, etc.*).

CASO 2: Stock costituito in un Paese extracomunitario.

Con Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 58 E/2008, il regime IVA descritto al caso 1A, previsto in ambito intracomunitario dalla precedente Circolare n. 35/1996, è stato esteso ai traffici verso Paesi extracomunitari.

In particolare è stato previsto che a fronte di un contratto di *consignment stock* che preveda l'accesso e l'opzione esclusiva di acquisto del consignatario estero, le merci esportate possano essere scortate da una lista valorizzata (anche se è tollerata la fattura proforma) non valida ai fini dell'articolo 8 del DPR 633/72, unitamente alla tenuta di un registro di carico/scarico. Successivamente, all'atto di ogni estrazione delle merci da parte del consignee estero, il consignor italiano potrà emettere fattura di cessione all'esportazione non imponibile ai sensi dell'articolo 8 del DPR 633/72, che potrà essere contabilizzata anche ai fini della costituzione del Plafond IVA. In precedenza le vendite perfezionate successivamente alla costituzione dello stock nel Paese extracomunitario erano accompagnate da una fattura di cessione fuori campo IVA italiana ai sensi dell'articolo 7 del DPR 633/72, escludendo l'operazione dal





IL REGIME IVA DELLE MERCI INVIATE ALL'ESTERO A TITOLO DIVERSO DALLA VENDITA/ALCUNI CASO FREQUENTI

di Alberto Ghelfi



computo del Plafond.

CASO 3: Costituzione in altro Paese comunitario di un deposito ad uso proprio dell'impresa italiana, al di fuori di un contratto di consignment stock o altro contratto estimatorio.

Trattandosi di un trasferimento a se stessi e per necessità dell'impresa italiana, il regime IVA di questo caso è del tutto simile a quello descritto al sottocaso 1B.

CASO 4: Costituzione in Paese extracomunitario di un deposito ad uso dell'impresa italiana esportatrice, al di fuori di un contratto di consignment stock o di altro contratto estimatorio ed al di fuori di una cessione all'esportazione ad una propria stabile organizzazione all'estero.

L'impresa italiana esportatrice dovrà emettere, all'atto dell'esportazione definitiva o temporanea, una lista valorizzata non imponibile ma non valida ai fini dell'articolo 8 del DPR 633/72, unitamente alla tenuta di un registro di carico/scarico.

All'atto di ogni eventuale successiva cessione dei beni a favore di acquirenti del Paese di costituzione del deposito o anche di Paesi terzi, l'impresa italiana dovrà emettere fattura di cessione fuori campo IVA ai sensi dell'articolo 7 del DPR 633/72, escludendo l'operazione dal computo del Plafond.

CASO 5: Esportazione verso un Paese extracomunitario a titolo di esposizione fieristica o tentata vendita.

Il regime IVA applicabile a questi traffici è del tutto simile a quello appena delineato al caso 4.

CASO 6: Esportazione, temporanea o definitiva, di merci in conto lavorazione presso un Paese extracomunitario.

Sottocaso 6a: Invio dei materiali senza passaggio di proprietà (consigliabile)

L'esportatore italiano emette lista valorizzata non imponibile ma non valida ai fini dell'articolo 8 del D.P.R. 633 / 72 e mantiene un registro di carico / scarico delle merci in conto lavorazione all'estero.

All'atto della reimportazione dei materiali dopo la lavorazione o incorporazione prevista, il valore di tali materiali è in ogni caso dichiarato ai fini doganali all'interno della dichiarazione doganale, tuttavia: in caso di reimportazione (reimportazione propria) a scarico di temporanea esportazione autorizzata (regime di perfezionamento passivo), il valore dei materiali di ritorno non è colpito da dazi doganali né da IVA; in caso di reimportazione (reimportazione impropria) a fronte di esportazione definitiva, il valore dei materiali di ritorno è colpito da dazi e IVA insieme al valore del compenso lavorazione ed al valore degli eventuali materiali aggiunti e forniti dall'impresa estera.

Sottocaso 6b: Esportazione e cessione a titolo oneroso dei materiali

Alcune imprese scelgono di esportare i materiali destinati a lavorazione e reimportazione (impropria) emettendo fattura di cessione a titolo oneroso non imponibile IVA ai sensi dell'articolo 8 del DPR 633/72 e contabilizzata ai fini della costituzione del Plafond.

Al di là della compensazione finanziaria dell'importo a credito di tale fattura rispetto all'importo a debito rappresentato dalla successiva fattura estera relativa al compenso lavorazione, poiché le merci esportate sono destinate unicamente a lavorazione e reimportazione, è dubbio che tali merci possano essere considerate cedute.

Tale dubbio delegittimerebbe la non imponibilità ai sensi dell'articolo 8 del DPR 633/72 e soprattutto delegittimerebbe la contestuale contabilizzazione dell'operazione di esportazione dei materiali nel Plafond IVA.

Alberto Ghelfi, avvocato e doganalista, specialista in diritto doganale, diritto dei trasporti e I.V.A. internazionale. Professore a contratto presso l'Università di Macerata. Studio Legale Bacciardi & Partners - Pesaro/Milano.





RISPOSTE AI QUESITI DEGLI ABBONATI

a cura di Antonio Di Meo



Chi paga le spese per l'emissione della Bill of Lading in una resa merce FCA?

Vorremmo un parere circa la competenza dei costi di emissione della Bill of Lading (B/L) e diritti accessori nel termine di resa FCA seller's address sdoganato.

Il trasportatore nominato dal nostro cliente Iraniano ci chiede, infatti, il pagamento di 65,00 euro per emissione della B/L, spese di scarico bolla e diritti fissi. A suo parere questa richiesta è legittima dal momento che la dogana in uscita la facciamo a Reggio Emilia e pensiamo noi all'emissione della bolletta DAE?

Con riferimento al quesito circa la legittimità del compratore iraniano di pretendere il pagamento di 65,00 euro per l'emissione della *Bill of Lading*, a fronte di una resa della merce FCA la cui interpretazione, presumo, sia stata assoggettata agli Incoterms 2000 della Camera di Commercio Internazionale di Parigi, riporto i seguenti commenti:

1. La pubblicazione n. 560 della CCI, che raccoglie le Regole commerciali sugli Incoterms, nella parte riguardante le Obbligazioni del Venditore (contrassegnate con la lettera A) e le Obbligazioni del compratore (contrassegnate con la lettera B), alla lettera A 3 sul "Contratto di trasporto" afferma che il venditore non ha alcuna Obbligazione. Il citato punto prosegue affermando quanto segue: " ... *Comunque, se richiesto dal compratore o se è uso commerciale, e il compratore non abbia dato in tempo istruzioni contrarie, il venditore può stipulare il contratto di trasporto alle condizioni usuali, a rischio e spese del compratore. Il venditore, tuttavia, in entrambi i casi, può rifiutarsi di stipulare il contratto, però deve prontamente avvisarne il compratore*".

Il punto B 3, riferito, invece, agli obblighi del compratore, sancisce che: "*Il **compratore** deve stipulare a proprie spese il contratto per il trasporto della merce a partire dal luogo convenuto, salvo quando il contratto di trasporto è stipulato dal venditore in base a quanto disposto in A3.a*".

2. Per quanto attiene, invece, alla "prova della consegna" e al documento di trasporto, il punto A 8, oltre a porre a carico del venditore il rilascio del documento usualmente previsto attestante la consegna della merce al compratore, sancisce che: "... *il venditore deve prestare al compratore, su richiesta ed a rischio e spese di quest'ultimo, ogni assistenza per ottenere un documento di trasporto (per es. una polizza di carico negoziabile, una lettera di trasporto marittimo non negoziabile, un documento di trasporto per vie navigabili interne, una lettera di trasporto aereo...)*".

Per concludere, ritengo che la richiesta del compratore iraniano non sia legittima, salvo che, contrattualmente non abbiate previsto diversamente da quanto illustrato sopra. Si consiglia, comunque, di prevedere sempre per iscritto l'esatta ripartizione degli oneri da sostenere al fine di evitare malintesi dovuti molte volte agli usi locali circa il sostenimento di determinate spese.

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

Scheda Rischio Paese: Argentina



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. Global Trade Finance, Alfredo Bresciani Tel +39 02 57 532 363, alfredo.bresciani@fortis.com - tradefinance.italy@fortis.com

Rating sovrano: 15
Categoria SACE: 7/7

Rating politico: 11

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

Valutazione Rischio Paese, 21 agosto 2008

Valutazione

Il Rischio sovrano è aumentato nettamente nel corso degli ultimi mesi in Argentina, a causa di un peggioramento della situazione politica e della debolezza istituzionale. L'attuale scena politica è molto simile a quella che si era creata prima della crisi del 2001. Il clima politico si sta deteriorando molto rapidamente: il Vice Presidente Cobos ha votato contro la tassa sull'esportazione di grano, promossa dalla Presidente Fernandez; il Capo di Gabinetto si è dimesso e il livello di popolarità di Fernandez è sceso sotto il minimo storico, arrivando al 19,2% nel mese di luglio, il più basso livello di sostegno per un presidente dal 2001, quando il Presidente Fernando de la Rúa fu costretto a rassegnare le dimissioni. Dopo la fine della crisi finanziaria del 2001-2002, il livello del PIL è aumentato grazie ad un forte flusso di esportazioni, ad un ritorno ai settori industriale e della produzione agricola e a politiche macroeconomiche a favore della crescita. Inoltre, grazie al termine degli scambi storicamente favorevole, la bilancia delle partite correnti è rimasta in attivo e si sono potute accumulare riserve valutarie estere. Tuttavia, l'inflazione è in aumento (in base alla stima privata) e per la crescita del PIL è previsto un rallentamento dal 8,7% nel 2007 al 6% nel 2008, al 4% nel 2009 e al 2,4% nel 2010. La bilancia delle partite correnti e il saldo di bilancio dovrebbero tuttavia rimanere in attivo nel 2009.

Situazione politica:

Cristina Fernández de Krichner ha assunto l'incarico nel dicembre 2007 per un mandato di quattro anni, succedendo a suo marito. Il mandato di Fernandez sarebbe segnato da una continuità su tutto. In materia di politica economica, la continuità implica un impegno a mantenere l'avanzo fiscale e commerciale, ma anche la riluttanza ad attuare serie misure anti-inflazione. Invece di adottare tali misure, il governo ha modificato i calcoli dell'inflazione, minando ulteriormente la credibilità dell'Istituto Nazionale di Statistica. Fernandez ha promesso un approccio più attivo negli affari esteri. Tuttavia, nel dicembre 2007 le relazioni tra gli USA e l'Argentina si sono deteriorate poiché gli Stati Uniti hanno accusato il Venezuela di trasferire illegalmente fondi per finanziare la campagna elettorale di Cristina Fernandez. A metà di aprile, l'Assistente del Segretario di Stato americano, Tom Shannon, si è recato in Argentina, con l'intento di migliorare le relazioni bilaterali. Molte questioni minano ancora i rapporti tra Stati Uniti e Argentina quali: il debito come impostazione predefinita nei rapporti, i legami col Venezuela e l'orientamento politico retorico di Fernandez.

STATISTICHE

MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 39,36 mln (1,0%)
Tasso di disoccupazione: 8,48 %
PIL: 262 bn USD (2007)
PIL pro capite: 6.670 USD (2007)

PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 9,5 %
Industria: 34,0 %
Servizi: 56,5 %



Scheda Rischio Paese: Argentina



a cura di

FORTIS



INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2004	2005	2006	2007(s)	2008 (p)	2009 (p)
Economia nazionale:						
Tasso di crescita economica (%)	9,0	9,2	8,5	8,7	6,0	4,0
Tasso di inflazione ufficiale (%)	4,4	9,6	10,9	8,8	9,7	10,7
Bilancio pubblico / PIL (%)	2,6	1,8	1,8	1,2	1,7	1,3
Bilancia estera:						
Bilancia commerciale / PIL (%)	8,7	7,1	6,5	5,1	5,3	4,7
Partite correnti / PIL (%)	2,1	2,9	3,7	2,8	1,6	1
Fabbisogno finanziario ¹ (mln USD)	-7,3	- 2,3	- 6,8	0, 8	0,2	1,8
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	3,5	4,0	2,9	4,5	4,2	4,7
Riserve valutarie estere (mln USD)	18,88	27,18	30,90	44,68	55,02	63,06
Debito estero:						
Debito estero totale (mln USD)	165,0	133,0	122,2	135,8	140,1	140,5
Debito a breve termine (mln USD)	26,6	36,5	35,0	41,0	44,3	46,1
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	43,4	25,1	33,1	33,1	33,1	33,1
Riserve valutarie estere/Debito estero totale (%)	11,4	20,4	25,3	32,9	39,3	44,9
Riserve valutarie estere/Debito a breve termine (%)	70,9	74,6	88,2	109,1	124,2	136,7
Debito estero / PIL (%)	107,8	72,6	66,7	51,8	53,4	53,5
Debt service ratio ² (%)	62,8	20,9	33,6	17,3	16,0	13,5

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 (2007):

Esportazioni nel Mercosur (Fob)	17,4 %
Esportazioni nella Nafta (Fob)	9,6 %
Esportazioni in Unione Europea (Fob)	7,8 %
Esportazioni verso Altri (Fob)	7,1 %

Principali esportazioni (2007):

Prodotti agricoli lavorati (Fob)	34,4 %
Manifatture (Fob)	31,1 %
Primario (Fob)	22,3 %
Carburante ed energia (Fob)	12,2 %

Origine delle importazioni (2007)

Importazioni dall'Italia (Cif)	32,1 %
Importazioni dalla Grecia (Cif)	17,8 %
Importazioni dalla Turchia (Cif)	8,1 %
Importazioni dalla Germania (Cif)	5,7 %

Principali importazioni (2007):

Beni intermedi (Cif)	34,7 %
Beni capitale (Cif)	24,2 %
Beni di consumo (Cif)	11,6 %
Carburanti (Cif)	5,0 %





ACCORDO DI PARTNERSHIP ECONOMICA FRA UE E COSTA D'AVORIO (www.europanelmondo.ilsole24ore.com)

a cura della Redazione



L'Unione europea (UE) e la Costa d'Avorio hanno firmato il 26 novembre 2008, un **Accordo di partnership economica** provvisorio, il primo di questo genere tra l'UE e un partner commerciale africano.

L'Accordo combina i benefici di un accordo commerciale con l'assistenza allo sviluppo mirata ad accelerare la crescita e lo sviluppo della Costa d'Avorio. L'obiettivo finale per l'UE è quello di concludere un Accordo di partnership economica completo con tutti i Paesi della regione occidentale dell'Africa che promuoverà la competitività, la crescita e gli investimenti, accelerando il processo di integrazione regionale. L'Accordo è stato sottoscritto nella capitale Abidjan da Amadou Koné, ministro della Costa d'Avorio per l'Integrazione africana, e Karl Falkenberg, vice direttore generale per il Commercio della Commissione europea.

L'Accordo di partnership economica provvisorio conferisce alla Costa d'Avorio un **accesso al mercato dell'Ue senza dazi doganali e senza quote**, con un'apertura asimmetrica e graduale della propria economia. Il Paese africano ha escluso numerosi prodotti agricoli e manufatti dalla liberalizzazione e liberalizzerà l'81% delle importazioni dall'UE in un periodo di 15 anni.

Ha, invece, aperto le porte sin da subito a una serie di beni che non sono prodotti localmente e vengono usati da consumatori e operatori commerciali, quali pompe, generatori, alcuni tipi di veicoli e di prodotti chimici.

Lo scambio commerciale tra UE e Africa occidentale è piuttosto equilibrato e ammonta a **15 miliardi di euro**. Le esportazioni principali dell'UE sono di beni industriali e veicoli (80% dell'export). Le esportazioni dell'Africa occidentale sono principalmente costituite da olio dalla Nigeria (50% dell'export dell'Africa occidentale) e prodotti agricoli tropicali (cacao, banane, ananas e legno), la maggior parte dei quali da Costa d'Avorio e Ghana.

L'UE e i Paesi ACP (Africa, Caraibi e Pacifico) stanno cercando di raggiungere degli Accordi di partnership economica che siano compatibili con le normative dell'Organizzazione mondiale per il commercio. Lo scopo di questi Accordi è quello di ridurre progressivamente le barriere e rafforzare la cooperazione in tutte le aree collegate al commercio.

Fonte:

<http://www.europanelmondo.ilsole24ore.com/EU/Area/Africa/Accordo+di+partnership+economica+fra+UE+e+Costa+di+Avorio.htm>



SURVEY REPORT di Maurizio Favaro



Quando il Survey Report può rappresentare per il Giudice un unico elemento di convincimento in un'azione legale?

Vorremmo sapere se il survey report redatto a destino, e non al porto di sbarco, da un Commissario di Avarie a seguito di perizia tecnico-assicurativa sulle condizioni di carico all'arrivo, possa essere assunto come unico elemento di convincimento personale del Giudice in un'eventuale azione legale e quali, eventualmente, i riflessi assicurativi contro il vettore. Nel caso specifico, il carico alla rinfusa di riso e cereali cerosi da noi – in qualità di vettori marittimi – sbarcato al porto veniva inoltrato via camion allo stabilimento del destinatario dove aveva luogo la pesatura e la perizia senza la nostra presenza.

Non è detto che il Giudice, in un giudizio di responsabilità nei confronti dei vettori per danni alle merci o ammanchi parziali, si basi sulla sola perizia assicurativa (è invece normale che il giudice tenga sempre conto delle circostanze oltre che del parere tecnico espresso sotto giuramento da un CTU, o perito del tribunale).

Nel caso in esame, poi, ancora meno dato che dalla narrazione si rileva come manchino elementi importanti – e forse anche determinanti – a un preciso apprezzamento di un danno “periziato” in circostanze improprie, e perché non al porto e senza contraddittorio.

Il luogo e il momento in cui una perizia merceologica sulle merci (sfuse) in arrivo via mare deve avere luogo è al porto di sbarco a scaricazione completata, a meno che non si tratti di un container che viaggia con lo status di FCL (*Full Container Load*), ossia completo, per il quale questo punto cruciale si sposta al luogo e al momento della sua apertura, che normalmente corrisponde con la destinazione finale, *il place of delivery* delle polizze combinate, per intenderci. Nelle rinfuse, come il caso dei beni qui citati (e di quasi tutte le rinfuse), ove la scaricazione avviene a vista, il danno è, per definizione, visibile. E quindi non ne può, per legge, essere differita la denuncia al vettore in causa. Pena addirittura l'estinzione dell'azione nei suoi confronti, come espressamente riportato dall'articolo 1698 del Codice Civile in cui le riserve eventualmente rivoltegli dall'avente titolo hanno la duplice funzione di richiamarlo alle sue responsabilità (artt. 1177, 1693 C.C.) e di tutelare gli interessi degli assicuratori nel loro legittimo diritto di rivalsa nei confronti del terzo responsabile.

In merito **all'assenza di contraddittorio**, va detto che un survey report compilato da un perito assicurativo senza che la ricognizione del danno sia avvenuta in contraddittorio con le parti - in questo caso la nave e/o il suo raccomandatario - perché tenuto disinformato della circostanza potrebbe risultare documento di scarso rilievo probatorio, non solo agli **effetti legali**, ma anche **assicurativi**. Le parti, tutte, andavano tempestivamente invitate a partecipare a questo adempimento (diritto-dovere del terzo responsabile). Che poi vi prendessero parte o meno, è una mera questione di scelta personale, del tutto ininfluenza, a queste condizioni, sull'attendibilità della perizia e del suo valore quale elemento di stima e valutazione del giudice. Qui, invece, nell'assenza del principale soggetto in causa, cioè il vettore marittimo o il suo raccomandatario, rende opinabile il rapporto tecnico-assicurativo sia nel merito che nel metodo:

- Nel merito perché il vettore è stato privato della possibilità di verificare preliminarmente il grado di precisione dei mezzi disponibili a destino utilizzati per la pesatura.
- Nel metodo perché ove dal rapporto di perizia non risulti un'espressa rinuncia del vettore marittimo a essere presente a detta ricognizione (come spesso succede nella prassi operativa), potrebbe anche configurarsi l'ipotesi di un vizio di forma tale da renderlo ancora meno credibile anche agli occhi del liquidatore assicurativo che potrebbe considerarlo squilibrato per eccesso o per difetto.

Ma oltre alla consequenziale impossibilità di dare precisa e obiettiva valutazione del danno economico, vi è anche l'incertezza del luogo in cui esso si è prodotto (prima dello sbarco, ossia in navigazione, o dopo, cioè nel tratto di





SURVEY REPORT di Maurizio Favaro



itinerario dal porto al luogo di destino), a rendere il caso fortemente dubbio e tale da escluderlo tra gli elementi utilizzati dal giudice di merito per formulare il suo pronunciamento. Su questo, il vettore marittimo può stare tranquillo.

Per quanto invece riguarda gli aspetti assicurativi, è bene ribadire per completezza d'informazione, l'importanza per l'assicurato di garantire e agevolare in tutti i modi possibili la citata opera di rivalsa degli assicuratori nei confronti del **terzo responsabile** ai fini di ridurre il loro pregiudizio economico dall'esborso dell'indennità pagatagli a ristoro del danno subito. Ciò deriva da uno dei principi indennitari (art. 1916 C.C.) delle assicurazioni secondo cui:

“L'assicuratore, che ha pagato l'indennità è surrogato fino alla concorrenza dell'ammontare di essa, nei diritti dell'assicurato verso i terzi responsabili (...)”.

Si tratta, come si vede, di una vera e propria surrogazione legale che dà luogo alla successione nel credito in favore dell'Assicuratore. E il modo per non rispettarla, da parte dell'assicurato, è proprio quello di omettere le riserve al vettore o di sbagliare l'identificazione del soggetto verso cui rivolgerle come potrebbe essersi verificato nel caso in esame. Mancando qui le riserve alla nave (perché se il vettore risulta non informato è come se non gli fossero mai state elevate) il responsabile non potrebbe che risultare l'ultimo vettore, in questo caso quello stradale che ha collegato il porto di sbarco con la località di destinazione finale.

Dal caso in esame, pare di capire che il trasporto sia rappresentato da due contratti con due diversi vettori, ognuno dei quali impegnato nel proprio itinerario di competenza. In questo caso il vettore marittimo avrebbe rilasciato una polizza “da porto a porto” e quello stradale sarebbe in possesso di una lettera di vettura che copre l'itinerario dal porto alla località interna di destinazione. Ove, per continuare l'ipotesi, la polizza di carico non presentasse riserve ovvero nel caso all'indirizzo del vettore marittimo non risultassero riserve sul carico, sarà l'ultimo vettore - verso il quale il destinatario non rinuncerebbe certamente a denunciare il danno o perdita - che comunque dovrà risponderne. Con lo stesso principio del danno ai bagagli passeggeri aerei, compresa la mancata riconsegna. Qui (la cosa è intuibile), è sempre l'ultimo vettore, cioè quello che atterra all'aeroporto di destinazione indicato sul titolo di viaggio, che si fa cura e carico di gestire il problema e rispondere del danno, data l'impossibilità oggettiva di formulare riserve durante i diversi trasbordi negli aeroporti coinvolti; danno che poi, per il principio di solidarietà, andrà sostenuto dai diversi vettori eventualmente coinvolti nell'intero viaggio.

Non basta. Va anche aggiunto, tornando sul trasporto nave-camion, che se il vettore marittimo è in grado di dimostrare che il trasporto è intermodale o quantomeno combinato (la combinazione di due diverse modalità di trasporto), - cosa che si evince dalla polizza di carico in cui oltre al porto di sbarco (*port of unloading*) compare anche il luogo finale di consegna (*place of delivery*) - la responsabilità per perdita o avaria delle cose è di un terzo soggetto, il vettore contrattuale, ossia dello spedizioniere multimodale (MTO = *multimodal transport operator*) che ha (lui e non la nave) emesso la polizza di carico del genere ricevuto per l'imbarco e co-ordinato il trasporto o i trasporti per l'intero itinerario; il tipico *door-to-door*, per intenderci. Qui, sempre al pari del trasporto aereo, non potranno che essere elevate dal destinatario finale al *place of delivery*.

Maurizio Favaro, Consulente per il commercio estero. Giornalista pubblicista e Professore a contratto presso l'Università Ca' Foscari di Venezia.



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.
- Eurosportello (EIC IT 369) Viale Farini 14 - 48100 Ravenna
- Tel 0544 481443 Fax 0544 218731
- **Hanno collaborato a questo numero:** Laura Coradeschi, Antonio Di Meo, Maurizio Favaro, Fortis, Alberto Ghelfi.

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

Redazione di Padova: Dott. Antonio Di Meo, Tel 049 7806447 – Fax 049 8073284, e-mail: 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.