

# International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio  
Ravenna

Azienda Speciale  
**europortello**  
Camera di Commercio Ravenna



## Finanza e Pagamenti Internazionali

pg.02

CONSORZI EXPORT: I CONTRIBUTI  
PER LA PROMOZIONE DI GRUPPI  
D'IMPRESA ALL'ESTERO  
di Laura Coradeschi



## Dogana e Fiscalità Internazionale

pg.04

OPERAZIONI CON I PAESI  
EXTRA-UE  
di Franca Delle Chiaie



## Scheda Applicativa

pg.07

FINANZIAMENTI AGEVOLATI DI  
PROGRAMMI DI PENETRAZIONE  
COMMERCIALE ALL'ESTERO  
di Antonio Di Meo



## Scheda Rischio Paese

pg.09

VENEZUELA  
a cura di Fortis



## Lo Speciale

pg.11

POLIZZE DI CARICO DIRETTE E  
POLIZZE DI CARICO COMBinate:  
QUALE LA DIFFERENZA?  
di Maurizio Favaro



## Flash

pg.14

PILLOLE SU...  
A cura dello Studio Toscano



## CONSORZI EXPORT: I CONTRIBUTI PER LA PROMOZIONE DI GRUPPI D'IMPRESA ALL'ESTERO

di Laura Coradeschi



Nell'ambito della politica dello *step by step*, che caratterizza l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese italiane, sempre più frequentemente si favoriscono progetti volti all'aggregazione di gruppi di imprese.

A questo fine il Ministero, coordinandosi con le Regioni, mette disposizione delle imprese supporti finanziari pubblici per la creazione di consorzi all'esportazione.

I consorzi all'esportazione sono gruppi organizzati di imprese che hanno come oggetto sociale l'esportazione dei prodotti o dei servizi delle aziende consorziate, con tutto quello che ne consegue come attività di servizi legati all'internazionalizzazione delle imprese consorziate.

### Attività dei consorzi export

Esempi di attività legate all'internazionalizzazione delle imprese possono essere:

- l'organizzazione di mostre e fiere all'estero;
- la partecipazione a fiere internazionali in Italia;
- la realizzazione di missioni sui mercati esteri di principale interesse delle imprese consorziate;
- la realizzazione di operatori stranieri in Italia;
- le azioni promozionali e pubblicitarie sui mercati di riferimento del consorzio;
- la realizzazione di cataloghi, repertori, listini ed altro materiale informativo in lingua estera;
- la realizzazione di interventi su riviste specializzate estere;
- ricerche di mercato sulle nuove aree di mercato;
- realizzazione e promozione di un marchio consortile;
- la strutturazione di attività di formazione inerenti alle nuove aree di mercato;
- creazione ed aggiornamento di siti Internet;
- la creazione di attività operative all'estero.

Va specificato che oltre a queste attività tipiche dei processi di internazionalizzazione, i consorzi export possono realizzare anche attività di importazione di materie prime e di semilavorati da utilizzare dalle aziende consorziate nell'ambito delle proprie attività di produzione.

### Tipologie di consorzi export

I consorzi possono essere sia monoregionali che multiregionali ed entrambi devono essere costituiti da piccole e medie imprese o da imprese artigiane.

I consorzi monoregionali sono gestiti dalle singole Regioni, a statuto ordinario, e vengono supportati dai relativi bilanci, ad esempio in Emilia Romagna è stato predisposto un Piano Triennale per lo Sviluppo delle Attività Produttive 2008-2010, che comprende tra le diverse iniziative anche il programma per l'internazionalizzazione delle imprese ed in particolare dei consorzi di imprese.

Si considerano **monoregionali** i consorzi che riuniscono aziende con sede legale nella stessa Regione e che, comunque, abbiano meno del 25% del totale delle imprese consorziate con sede legale fuori dalla Regione.

I consorzi multiregionali, invece, vengono supportati da contributi ministeriali, facenti capo alla Legge 83/89 del Ministero del Commercio Internazionale.

Si considerano **multiregionali** i consorzi che raggruppano aziende con sede legale in una o più regioni diverse da quella delle restanti imprese per almeno il 25% del totale delle imprese consorziate. Per i consorzi export con più di 60 imprese consorziate, tale requisito minimo è fissato in 15 imprese aventi sede legale in una o più regioni diverse dalle altre imprese.





## CONSORZI EXPORT: I CONTRIBUTI PER LA PROMOZIONE DI GRUPPI D'IMPRESA ALL'ESTERO

di Laura Coradeschi



La *ratio* principale che sta alla base del supporto pubblico ai gruppi di imprese nelle politiche di internazionalizzazione è la creazione del cosiddetto “Sistema Italia” che, unendo le forze del settore pubblico con quelle del settore privato, vuole presentare all'estero un unico e solido fronte imprenditoriale.

Il “Sistema Italia” deve saper mettere in viva luce nel mondo le caratteristiche peculiari tipiche dei nostri distretti industriali e delle filiere produttive, traendo vantaggio dalle economie di scala che necessariamente si vanno a creare all'interno di questi gruppi d'impresa.

### Misure di sostegno finanziario ai consorzi export

I supporti finanziari a favore delle imprese italiane consorziate intervengono principalmente attraverso tre strumenti.

- 1) la **Legge 83 del 21 febbraio 1989** che prevede contributi a sostegno dei consorzi multi regionali formati da PMI industriali, commerciali ed artigiane.  
Il Ministero del Commercio Internazionale è preposto all'erogazione dei contributi ai consorzi multi regionali. Le percentuali di contribuzione possono andare dal 40% al 70% del valore totale delle spese ammissibili.
- 2) la **Legge 394 del 20 luglio 1981** a favore dei consorzi multi regionali agroalimentari e turistico alberghieri.  
Il Ministero del Commercio Internazionale, tramite il Comitato Agevolazioni insediato presso la Simest, società finanziaria controllata dal Ministero, delibera agevolazioni finanziarie a tassi agevolati, pari al 40% del tasso di riferimento, a favore di programmi di penetrazione commerciale nei paesi extracomunitari.
- 3) contributi gestiti dalle Regioni a Statuto Ordinario tramite **Accordi di Programma** tra il Ministero del Commercio Internazionale e gli Sportelli Regionali per l'Internazionalizzazione, presenti presso ogni singola Regione.

### Caratteristiche per l'accesso ai contributi

I contributi regionali coprono fino al 40% del totale delle spese ammissibili facenti capo a progetti di internazionalizzazione presentati dai consorzi monoregionali.

Indipendentemente dalla fonte di erogazione tutti i consorzi, monoregionali e multiregionali, che vogliono usufruire di supporti finanziari pubblici, devono presentare determinate caratteristiche, quali essere costituiti da almeno 8 piccole e medie imprese che esercitino un'attività industriale produttiva di beni e servizi o che operino in attività intermedie di trasporto e non devono essere parte dello stesso gruppo imprenditoriale.

Le aziende artigiane, costituite in consorzi all'esportazione, favoriscono di una base dimensionale più piccola, in quanto sono sufficienti 5 imprese per la costituzione di un consorzio all'export.

La stessa base dimensionale ridotta a 5 imprese viene concessa anche ai consorzi monoregionali che abbiano aziende consorziate con sede in Basilicata, Campania, Puglia, Calabria, Sicilia e Sardegna.

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





## OPERAZIONI CON I PAESI EXTRA-UE di Franca Delle Chiaie



Le merci inviate all'estero, per le quali siano state espletate le formalità doganali si considerano esportate ai sensi dell'articolo 8 del DPR 633/72. La cessione è non imponibile, senza dunque l'applicazione dell'imposta nazionale, poiché i beni escono dal territorio comunitario.

Dal 1° luglio 2007 sono state introdotte nuove procedure che consentono agli esportatori di verificare l'effettiva uscita dei beni dal territorio comunitario entro pochi giorni, senza più dover attendere per mesi la restituzione della copia della bolla doganale vistata manualmente dalla Dogana di uscita.

### Sistema di informatizzazione delle operazioni di esportazione

Il sistema di informatizzazione delle operazioni di esportazione denominato Export Control System (ECS) consente di verificare con tempestività l'esito dell'esportazione attraverso il numero di "MRN" (Mouvement Reference Number), cioè il numero elettronico di riferimento della dichiarazione doganale.

- Sul Documento di Accompagnamento dell'Esportazione (DAE) non viene apposto alcun timbro di uscita ma l'ufficio doganale di confine invia alla dogana di esportazione il messaggio "risultati di uscita" al più tardi il giorno lavorativo successivo a quello in cui le merci lasciano il territorio doganale della Comunità. La data indicata sul messaggio "risultati di uscita" è quella relativa al giorno in cui la merce è effettivamente uscita dal territorio comunitario.

L'esportatore può effettuare tale verifica nei siti:

- [www.agenziadogane.gov.it](http://www.agenziadogane.gov.it), cliccando poi su "notifica di esportazione AES"
- [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds/cgi-bin/ecshome?Lang=IT](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/cgi-bin/ecshome?Lang=IT)

### Mouvement Reference Number

Il numero MRN è composto da 18 caratteri. Lo Stato in cui è stata espletata l'operazione di uscita è individuabile dal 3° e 4° carattere. Eccone un esempio: 07ITQXJO11014770E7. I due caratteri che identificano lo Stato costituiscono il codice ISO.

### Ufficio doganale di confine

L'attestazione di esportazione della merce deve essere apposta da un ufficio doganale di confine. Per ufficio doganale di confine si intende:

- a) per le merci esportate per ferrovia, a mezzo posta, per via aerea o via mare, l'ufficio doganale competente per il luogo in cui le merci sono prese in carico, a fronte di un contratto di trasporto unico a destinazione di un paese terzo, dalle ferrovie, dalle poste, dalla compagnia aerea o marittima;
- b) per le merci esportate mediante condotta e per l'energia elettrica, l'ufficio designato dallo Stato membro in cui l'esportatore è stabilito;
- b) per le merci esportate via terra, l'ultimo ufficio doganale prima dell'uscita delle merci dal territorio doganale della Comunità.

Nelle operazioni doganali cumulative riguardanti più operatori ove il documento di esportazione risulti intestato ad un raggruppatore (**groupage**), la prova di uscita per i singoli soggetti interessati consiste, in attesa di nuove istruzioni in relazione al sistema ECS, nell'apposizione sulle rispettive fatture, degli estremi della bolla cumulativa emessa, inclusa, a parere di chi scrive, l'indicazione del codice MRN.





## OPERAZIONI CON I PAESI EXTRA-UE di Franca Delle Chiaie

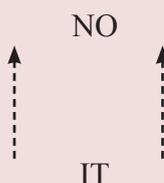


### Esempi di esportazione diretta, triangolare e cessione all'esportazione

Riportiamo tre casi con relative risposte, che riteniamo possano rivelarsi utili per i nostri lettori.

#### Caso n° 1 - Esportazione diretta

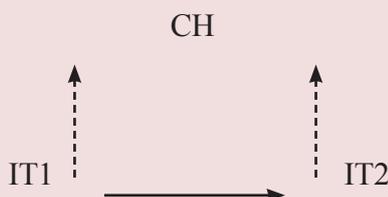
Un operatore nazionale (IT) vende beni a cliente norvegese (NO) ed ivi consegna la merce.



L'operatore nazionale emette fattura nei confronti del cliente norvegese non imponibile IVA ai sensi dell'articolo 8, primo comma, lettera a), D.P.R. 633/72. Deve accertarsi che i beni siano usciti dal territorio comunitario attraverso i siti citati mediante il numero MRN.

#### Caso n° 2 - Triangolazione

Un operatore nazionale (IT1) vende beni ad altro soggetto nazionale (IT2), il quale vende a cliente svizzero (CH).



L'operatore italiano IT1 può fatturare al suo cliente nazionale IT2 senza l'applicazione dell'imposta in presenza dei seguenti tre requisiti:

- i beni devono essere inviati direttamente da IT1 in dogana per l'esportazione.
- IT1 deve inviare lettera alla casa di spedizioni per il trasferimento dei beni all'estero. l'Amministrazione finanziaria con apposita risoluzione ha stabilito che il costo del trasporto può essere addebitato a IT2 (Risoluzione 51/E del 4.3.1995);
- il cessionario italiano IT2 deve effettuare la cessione di beni ad un soggetto estero.

La nota n° 3945 del 27/06/2007, emanata dall'Agenzia Dogane relativamente al sistema ECS stabilisce che, al momento, nessun cambiamento interviene sulla documentazione richiesta per motivi fiscali relativamente alle operazioni triangolari. Si applica pertanto l'attuale formulazione dell'articolo 8, DPR 633/72 il quale prevede che tale prova è costituita dalla restituzione a IT1 della fattura emessa nei confronti di IT2 vistata dalla dogana di confine, con l'indicazione degli estremi del documento di esportazione e dei dati attestanti l'uscita dei beni dall'UE o, in alternativa, l'operatore dovrà procurarsi fotocopia del documento di esportazione in cui siano indicati gli estremi della fattura e, si ritiene, anche il numero MRN.

Nei casi di triangolazione il primo cedente (IT1) può avvalersi della fatturazione differita, cioè può differire l'emissione della fattura ai sensi dell'articolo 21, quarto comma del DPR 633/72, ed emettere il documento di trasporto. In tal caso la Dogana vista il documento di trasporto in luogo della fattura.

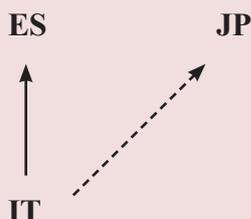
Il secondo soggetto nazionale (IT2) effettua una cessione all'esportazione non imponibile IVA ai sensi dell'art. 8, comma 1, lettera a) e verifica attraverso il codice MRN l'effettiva uscita dei beni dall'Unione Europea.





## Caso n° 3 Cessione all'esportazione a cura del cessionario non residente

Operatore nazionale (IT) cede beni a cliente spagnolo (ES) spedisce per suo conto in Giappone (JP).



L'operatore nazionale IT può effettuare una cessione all'esportazione non imponibile IVA ai sensi dell'articolo 8, 1° comma, lettera a), D.P.R. 633/72, quando il trasporto o spedizione dei beni fuori dal territorio dell'Unione Europea è a cura o a nome del cedente nazionale. In questo caso il Documento Accompagnamento Esportazione (DAE) o bolla doganale è emesso a nome del cedente nazionale. L'esportazione di IT deve risultare mediante verifica del numero MRN.

La cessione è invece non imponibile IVA ai sensi dell'articolo 8, 1° comma, lettera b), quando il trasporto o spedizione dei beni fuori dal territorio dell'Unione Europea è a cura del cessionario non residente (ES) o per suo conto. Il DAE può essere intestato a ES poiché il Codice Doganale Comunitario nell'articolo 64 prevede che l'esportatore sia un soggetto stabilito nella Comunità.

In mancanza di chiarimenti in relazione all'adozione del sistema ECS, si ritiene che IT debba ricevere quale prova dell'avvenuta esportazione entro 90 giorni dalla consegna della merce la fattura vistata dalla Dogana di confine, così come prevede l'attuale formulazione dell'articolo 8.

Si auspicano tuttavia chiarimenti da parte dell'Amministrazione finanziaria.

**Franca Delle Chiaie**, Consulente in scambi intracomunitari e normativa doganale, Confindustria Bergamo.





## FINANZIAMENTI AGEVOLATI DI PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE ALL'ESTERO

di Antonio Di Meo



### CHE COS'È

Strumento creato all'inizio degli anni '80, con Legge 394 del 29/07/1981, per sostenere le aziende che vogliono avere una presenza stabile e non occasionale oltre i confini nazionali.

### OBIETTIVI

Obiettivo della Legge 394/81 in materia di Finanziamenti agevolati per la penetrazione commerciale all'estero, è la realizzazione ex novo di un insediamento permanente (presenza stabile) dell'impresa nel Paese di destinazione del programma oppure il potenziamento di strutture esistenti, come elemento qualificante sulla base del quale finanziare anche tutte le attività di supporto promozionale (fiere, pubblicità, personale all'estero, merci a magazzino, ecc.).

È molto importante, inoltre, sottolineare che l'apertura o il potenziamento della struttura fissa può avvenire sia direttamente, da parte dell'impresa, sia attraverso un'impresa mista oppure un trader o rivenditore locale (anche in franchising), questo perché la *ratio* della norma mira proprio a stabilizzare la presenza delle imprese italiane sui mercati esteri.

### CARATTERISTICHE

#### Beneficiari

Imprese esportatrici italiane, di merci e servizi comprese quelle alberghiere e turistiche, senza limiti di dimensioni - priorità alle PMI (Piccole Medie Imprese), i loro consorzi e raggruppamenti e le società a prevalente capitale pubblico che operano per la commercializzazione dei prodotti delle PMI del Mezzogiorno.

#### Modalità realizzazione del programma

Favorire la presenza stabile e non occasionale di imprese italiane in Paesi esteri (extra UE), mediante la costituzione di strutture durevoli che abbiano le seguenti caratteristiche:

- gestione diretta, tramite la costruzione all'estero o il potenziamento di insediamenti durevoli già preesistenti, gestiti direttamente con l'impiego di proprio personale;
- una società partecipata di diritto locale;
- collaborazione con importatori, distributori, rappresentati o altri tipi di imprese di diritto locale.

#### Ambito geografico

Tutti i Paesi del mondo ad eccezione dei paesi membri dell'Unione Europea.

#### Iniziative agevolabili

Le spese ammissibili al finanziamento sono quelle relative a:

- progetti che si ritengono coerenti a favorire una presenza stabile e qualificata attraverso la costituzione di uffici, show room, rappresentanze permanenti, quali filiali per assistenza tecnica post-vendita (servizio al cliente), realizzazione magazzini di prodotti/parti ricambio, centri di assistenza, locali, ecc.;
- sviluppo reti di vendita per il funzionamento di uffici di rappresentanza;
- partecipazione a fiere, iniziative promozionali, campionamenti, studi di mercato, pubblicità, dimostrazioni, merci in deposito.

È ammissibile al finanziamento (come visto sopra) anche il potenziamento di strutture già esistenti e operanti all'estero; in tal caso, oltre alle spese sostenute per la normale attività, sono finanziabili anche le spese straordinarie e aggiuntive, purché derivanti dall'ampliamento delle strutture permanenti e del personale in loco.

Occorre far presente che la valutazione che verrà fatta circa le spese ammissibili al finanziamento terrà conto delle capacità organizzative, economiche, finanziarie dell'impresa richiedente.

Ciascuna impresa può ottenere il finanziamento di un solo programma per volta.





## FINANZIAMENTI AGEVOLATI DI PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE ALL'ESTERO

di Antonio Di Meo



### Importo del finanziamento

Finanziamento fino ad un massimo dell'85% delle spese globali previste dal programma di penetrazione commerciale approvato, per un importo massimo di Euro 2.065.000, fatte salve eventuali riduzioni di importo determinate dall'applicazione dell'art. 2, comma 2, del regolamento CE "de minimis". Il tasso di interesse agevolato, è pari al 40% del tasso di riferimento vigente alla data di stipula del contratto di riferimento. Esso viene fissato mensilmente ed è rilevabile entrando nel sito dell'ABI ([www.abi.it](http://www.abi.it)) oppure di Simest Spa ([www.simest.it](http://www.simest.it)).

### Durata del finanziamento

Non superiore ai 7 anni di cui 2 di preammortamento e 5 di ammortamento a partire dal periodo di utilizzo della prima erogazione con rimborsi semestrali.

Il programma deve essere realizzato nell'arco di due anni dopo la stipula del contratto ed è possibile richiedere il finanziamento per uno o al massimo due paesi.

### Garanzie

- Fidejussione bancaria o assicurativa;
- fidejussione di Consorzi di Garanzia Collettiva Fidi (Confidi), convenzionati con Simest;
- garanzia integrativa e sussidiaria (per PMI - fino al 40% del finanziamento) da parte di un Confidi convenzionato SIMEST;
- pegno titoli.

## DOMANDA

La domanda di concessione del finanziamento deve essere redatta su apposito modulo nel quale è indicata la documentazione da allegare, tra cui necessariamente l'illustrazione del programma e l'indicazione analitica delle singole voci di spesa previste.

I moduli sono disponibili presso SIMEST SpA (scaricabile anche dal sito), le Camere di Commercio e gli Uffici dell'ICE.

La domanda va indirizzata a SIMEST SpA che effettua l'istruttoria seguendo l'ordine cronologico dell'arrivo della domanda, comunicando al richiedente, entro cinque giorni, la data di ricevimento della stessa ed il numero della pratica assegnato. Entro 3 mesi dalla data di arrivo della domanda SIMEST SpA sottopone alla delibera del Comitato la proposta in merito al finanziamento e ne comunica l'esito all'impresa entro 15 giorni alla relativa decisione.

## DA CHI VIENE EMESSO

L'ente agevolante è la Simest SpA, Corso Vittorio Emanuele 11, 323 – 00186 ROMA, tel. 06/686351 – sito web:

[www.simest.it](http://www.simest.it)

## RIFERIMENTI

- D.L. 28 maggio 1981, n. 251, convertito con modificazioni nella legge 29 luglio 1981, n. 394 (G.U. 30 maggio 1981, n. 147 e 29 luglio 1981 n. 206)
- D.M. 22 settembre 1999, n. 467 del Ministro del Commercio con l'estero di concerto con il Ministro del tesoro (G.U. 14 dicembre 1999 n. 292)
- Decreto del Ministero delle Attività Produttive del 18 aprile 2005 di adeguamento dei criteri di individuazione delle PMI alla disciplina comunitaria (Raccomandazione della Commissione Europea 2003/361/CE)
- Regolamento (CE) n. 1998/2006 della Commissione del 15 dicembre 2006 relativo all'applicazione degli articoli 87 e 88 del trattato agli aiuti d'importanza minore

**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: Venezuela



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](mailto:tradefinance.italy@fortis.com)

**Rating sovrano: 10/20**

**Rating politico: 10/20**

**Categoria SACE: 6/7**

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

Valutazione Rischio Paese, 8 Maggio 2008

## Valutazione:

La sconfitta di Chavez nel referendum di dicembre 2007 ha messo fine alla sua nomea di invincibile e ha costretto il governo a rivedere la sua agenda politica. Poiché l'opposizione è ora unificata, è probabile una sfida al partito chavista nelle prossime elezioni regionali in programma nel mese di ottobre 2008.

Le decisioni prese all'inizio del 2008 volte a nazionalizzare l'industria del cemento e a riesaminare i contratti estrattivi dimostrano che Chavez sta ancora attuando il piano del "socialismo del XXI secolo", che comprende l'interventismo statale, finanziato da entrate non previste derivanti dal petrolio, la redistribuzione della ricchezza del paese ai poveri e promuove lo sviluppo sociale e la creazione del 'potere del popolo' nella forma dei cosiddetti 'consigli comunali'. Il clima per gli investimenti, pertanto, rimane altamente incerto, con investimenti diretti esteri *outflow* per il secondo anno consecutivo.

La crescita del PIL è rallentata, ma rimane relativamente forte nel 2007. Si prevede un ulteriore rallentamento di crescita legata alla riduzione di produzione di petrolio.

La crescita è trainata soprattutto da una forte spesa pubblica.

Oltre al rischio politico, che è molto alto per la politica di Chavez, di carattere nazionalistico e stravagante, i rischi principali che il Paese deve affrontare sono le alte pressioni inflazionistiche e l'eccessiva dipendenza dai prezzi del petrolio. Qualsiasi calo netto del petrolio potrebbe avere grande impatto per l'economia, poiché la bilancia commerciale e la bilancia dei pagamenti si aggraverebbero notevolmente così come la bilancia fiscale e quindi la crescita del PIL.

## STATISTICHE

### MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 27.28 mln (1.5%)

Tasso di disoccupazione 8.50%

PIL: 227.520 mln USD (2007)

PIL pro capite: 8.340 USD (2007)

### PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 3.8%

Industria: 38.4%

Servizi: 57.8%



# Scheda Rischio Paese: Venezuela



## INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2004	2005	2006	2007(s)	2008(p)	2009(p)
<b>Economia nazionale</b>						
Tasso di crescita economica (%)	18,3	10,3	10,3	8,4	5,5	4,6
Tasso di inflazione (%)	21,8	16,0	13,7	18,7	27,8	29,5
Bilancio pubblico / PIL (%)	-1,9	1,6	0,0	-1,4	-2,5	-2,8
<b>Bilancia estera</b>						
Bilancia commerciale / PIL (%)	20,1	21,6	17,7	10,4	7,6	6,1
Partite correnti / PIL (%)	13,8	17,3	14,7	8,8	4,7	2,4
Fabbisogno finanziario <sup>1</sup> (mln USD)	10,383	22,330	20,512	14,931	7,426	1,011
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	864	1,435	-2,666	-3,583	-1,400	-800
Riserve valutarie estera (mln USD)	18,375	23,919	229,417	27,704	26,609	27,766
<b>Debito estero</b>						
Debito estero totale (mln USD)	40,815	45,827	43,001	47,896	51,931	55,894
Debito a breve termine (mln USD)	9,309	10,217	10,214	10,498	13,509	16,764
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	16,0	13,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Riserve valutarie estere/debito estero totale (%)	45,0	52,2	68,4	57,8	51,2	49,7
Riserve valutarie estere/debito a breve termine (%)	197,4	234,1	288,0	263,9	197,0	165,6
Debito estero / PIL (%)	36,3	31,5	29,6	21,1	22,8	24,6
Debt service ratio <sup>2</sup> (%)	15,4	9,3	7,1	10,4	10,7	11,1

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 negli Stati Uniti (Fob)	53,5 %
Esportazioni in Colombia (Fob)	8,8 %
Esportazioni in Brasile (Fob)	3,7 %
Esportazioni in Germania (Fob)	3,0 %

### Origine delle importazioni:

Importazioni dagli Stati Uniti (Cif)	29,2 %
Importazioni dal Giappone (Cif)	9,6 %
Importazioni dall'Italia (Cif)	7,9 %
Importazioni dalla Germania (Cif)	6,1 %

### Principali esportazioni (2007):

Petrolio (Fob)	90,4 %
----------------	--------

### Principali importazioni (2006):

Beni di consumo (Cif)	41,5 %
Beni intermedi (Cif)	23,3 %
Beni capitali (Cif)	22,9 %





## POLIZZE DI CARICO DIRETTE E POLIZZE DI CARICO COMBINATE: QUALE LA DIFFERENZA?

di Maurizio Favaro



*Abbiamo recentemente importato un macchinario dagli Stati Uniti. Per la spedizione proveniente da Cleveland (OHIO) che viaggiava con la resa CIF Genova, lo spedizioniere americano ha ottenuto dalla Compagnia marittima una TROUGH BILL OF LADING dalla quale, sul riquadro riservato al “pre-carriage”, si rileva il nome del vettore stradale che ha effettuato il trasporto da Cleveland al porto di New York, da dove poi la merce è stata imbarcata per il viaggio su Genova. Poiché in una pubblicazione abbiamo trovato scritto che la Through Bill of Lading viene “(...) rilasciata e firmata dal primo vettore che si assume la responsabilità di tutti gli altri vettori successivi (...)” ci chiediamo in che cosa differisca questo tipo di polizza dalla più diffusa Combined Bill of Lading e perché lo spedizioniere non si è fatto rilasciare quest’ultima in luogo della sempre più rara TROUGH B/L.*

La THROUGH BILL OF LADING o TRU B/L o TBL, secondo le abbreviazioni in uso negli Stati Uniti, trovava originariamente il suo ottimale campo di utilizzazione proprio negli Stati Uniti dove i tratti di percorrenza interna (prima del porto di imbarco) possono essere anche di notevole distanza, com’è evidente e, quindi, tali da indurre i caricatori locali a entrare in possesso di un titolo di trasporto generale rappresentativo della merce, quando la consegna delle loro spedizioni al primo vettore avveniva in un punto interno anziché in un porto marittimo.

Nella sua originaria concezione o formulazione, allora, la TBL veniva inizialmente rilasciata negli USA quale documento di presa in consegna da parte di vettori diversi da quello marittimo il primo dei quali era, verosimilmente, un vettore stradale – ponendosi l’operazione di presa in consegna in una località interna e non nel porto di imbarco – e successivo trasporto curato da più vettori, ma di cui quello che gestiva la tratta maggiore (non è un caso che proprio nei *trade terms* americani, si trovasse l’espressione *MAIN CARRIAGE*, ossia trasporto principale, in seguito adottata anche dagli Incoterms) si offriva di assumere su di sé la responsabilità dell’intero trasporto regolandosi poi, per l’eventuale ripartizione del pregiudizio economico da indennizzo, secondo un criterio di solidarietà con gli altri vettori.

A volte invece, l’onere e l’onore di fungere da *primus inter-pares* veniva assunto dal **primo** vettore ossia dal vettore che per primo in ordine cronologico entrava in contatto con la spedizione (ancora “tutta” americana). Ma, un conto è “vedersela”, per così dire, con vettori del proprio Paese (ancorché sterminato, pur sempre legati da leggi Statali e Federali in materia di trasporto interno sufficientemente armoniche e rispettose di prassi e usi congeniali agli operatori locali) un altro, invece, è operare in un ambito in cui per dare pratica applicabilità all’intermodalità internazionale è necessario coinvolgere più vettori stranieri – impegnati ciascuno sul proprio tratto di itinerario con la propria modalità di trasporto – rispettosi delle Convenzioni Internazionali di trasporto, ossia di strumenti che superano la territorialità delle proprie leggi. E una delle conseguenze dello sviluppo dell’intermodalità sta anche nella messa a punto di documenti di trasporto appositamente congegnati per meglio interpretare non solo o non tanto le esigenze operative (conseguenti all’intermodalità) ma anche, e soprattutto, verrebbe da dire, per assegnare a nuovi e diversi soggetti professionali – come il NVOCC (NON-VESEL OPERATING COMMON CARRIER) e l’MTO (MULTIMODAL TRANSPORT OPERATOR) e, da noi soggetti noti come **vettori di fatto** e **vettori contrattuali** – quali, inquadramento giuridico e responsabilità.

In questo senso, il migliore lavoro, per così dire, si è ottenuto oltre che con la citata Polizza di Carico Combinata anche con la FBL (o FIATA BILL OF LADING). Ma poiché nessuno ha mai decretato (ufficialmente) l’abrogazione della TBL – come del resto prova il documento americano di cui al caso in esame – vale la pena citarne le caratteristiche salienti per comprendere le differenze con quelle della polizza combinata rilasciata in un trasporto intermodale in cui vi sia un viaggio da magazzino a magazzino o *door-to-door*.

La TBL, allora, o polizza di carico diretta (conosciuta anche come polizza cumulativa o mista) è un documento particolare in cui il vettore marittimo, non accettando di assumersi in un trasporto internazionale a più vettori, la responsabilità di





## POLIZZE DI CARICO DIRETTE E POLIZZE DI CARICO COMBINATE: QUALE LA DIFFERENZA?

di Maurizio Favaro



tratte di itinerario non da lui stesso coperte (l'avamposto da un punto interno al porto di imbarco e, altrettanto frequente, l'inoltro dal porto di sbarco a una località interna di destinazione) diventa praticamente **spedizioniere** del suo cliente/caricatore in quanto va a stipulare per conto dello stesso tanti contratti di trasporto quanti sono i vettori coinvolti nei tratti diversi da quello marittimo.

In pratica è come se fosse lo stesso suo cliente/caricatore che accendesse rapporti contrattuali diretti coi diversi vettori. Invece, è quello marittimo che lo fa – ottenendo anche un documento unico – emesso in nome proprio e per conto del suo cliente/caricatore (che alla fine diventa mandante di un mandato di spedizione) in cui, non solo per questo motivo, lo spedizioniere di cui all'art. 1737 C.C. non si assume obblighi di risultato, ma anche per le “clausole di esonero” (dalla responsabilità dei diversi vettori) in esso contenute, non si fa carico del rischio e responsabilità che non gli sono propri. Con il risultato allora di un'azione risarcitoria a dir poco ferruginosa nella sua conduzione da parte del caricatore, o dell'avente titolo sulle merci, che seguirebbe il criterio del sistema a *network* e non quello cosiddetto a prevalenza. In pratica, il vettore verso cui rivolgere l'azione risarcitoria non potrà che essere quello destinatario di riserve sullo stato della merce e quindi individuabile senza non poca perizia e molestia da parte dell'avente diritto, cui è negata la più semplice azione verso il vettore marittimo o verso l'ultimo vettore, cioè quello che riconsegna la merce (come nella perdita del bagaglio dei passeggeri smarrito in un trasporto aereo misto). Con il rischio che, in caso di irregolarità nell'indirizzare le riserve al “giusto” vettore (cioè quello nella cui custodia si trovava la merce al momento del prodursi del danno), possa tradursi in mancata tutela degli interessi degli assicuratori impediti a esercitare appieno il loro diritto di rivalsa nell'azione di regresso verso il terzo responsabile.

Da qui, la (sempre più) scarsa popolarità di questo documento che ha comunque il merito di aver segnato gli inizi della contrattualistica mercantile (marittima) nei casi di trasporti plurimi, quando il caricatore o il ricevitore necessitano di disporre di un documento unico di trasporto che fosse al contempo rappresentativo e negoziabile della merce. Lo spedizioniere americano, nel caso in esame, più avvezzo di altri nel maneggio di polizze dirette per l'uso che ancora se ne fa nel suo Paese, avrà probabilmente ottenuto una polizza dalla Compagnia marittima quale **vettore** per il tratto di propria pertinenza e **spedizioniere** per quelli esercitati da altri.

Su tutto vigilerebbe un'assicurazione fino al porto di destinazione predisposta dal venditore (data la resa CIF) e la supervisione dello spedizioniere americano in grado di avere una visione di insieme dell'intera spedizione e, quindi, di indirizzare nel giusto modo il ricevitore italiano nel caso in cui gli assicuratori eventualmente chiamati in causa per danni alle merci avessero esigenze particolari da soddisfare in merito all'individuazione del responsabile secondo il citato sistema a *network*.

Documento estremamente interessante, questo, oltre che precursore delle polizze combinate che al pari di queste è sempre del genere “ricevuto per l'imbarco” e non per merci a bordo, nel senso che è emesso al momento della presa in consegna delle merci che quasi sempre corrisponde a un luogo interno non porto di mare e quindi utilizzabile da subito come titolo di credito rappresentativo, ma senza la caratteristica delle condizioni “*ON BOARD*” fintanto che la merce non sia stata effettivamente caricata a bordo.

La più recente e diffusa polizza combinata o *combined for shipment bill of lading*, oltre a tutte le prerogative della TBL in quanto a rappresentatività e negoziabilità di titolo di credito, usata ormai in tutte le spedizioni *door to door* attraverso l'intermodalità di trasporto, ne ha una in più, che è a dir poco determinante per il suo successo e per la migliore linearità di sviluppo rispetto alla TBL, in quanto non viene emessa dal primo vettore (o da quello marittimo) bensì da un soggetto diverso dal vettore che, noto come il citato operatore del trasporto multimodale (MTO), viene qui ad assumere ruolo e responsabilità di vettore non **di fatto** ma “solo” **contrattuale** nel senso che l'organizzazione del trasporto da una località (spesso interna) di origine della spedizione a quella di destino (anche qui quasi sempre interna) con tutte le relative





## POLIZZE DI CARICO DIRETTE E POLIZZE DI CARICO COMBinate: QUALE LA DIFFERENZA?

di Maurizio Favaro



incombenze di ordine contrattuale, amministrativo assicurativo coi diversi vettori è opera sua o non di un vettore di fatto. In questo modo, si superano le riserve e le limitazioni imposte dalle clausole di esonero viste per la TBL in quanto è il soggetto che qui si sostituisce al primo vettore che diventa l'unico interlocutore del caricatore e che diventa egli stesso mittente dei contratti di trasporto (coi vari vettori) racchiusi in un unico documento, spesso emesso a suo nome (ma sempre per conto del mittente), dal titolo di: Polizza Di Carico Combinata.

Polizza del genere *Received*, anche questa, che ha la stessa efficacia negoziale di una polizza ordinaria, ma che per poter completare il suo ciclo vitale, per così dire, deve ottenere un *upgrading* con la caricazione della merce a bordo. Solo così, acquisterà la pienezza della polizza ordinaria, ossia riportando sul suo corpo l'espressione *ON BOARD*.

Il vantaggio, rispetto alla TBL, è intuibile disponendo qui di un soggetto (il vettore contrattuale ossia l'Operatore di Trasporto Multimodale) che si assume **al pari** del suo omologo vettore di fatto la responsabilità dell'intero viaggio dal *place of receipt al place of delivery*, indipendentemente dal numero o dalla specialità logistica (modalità) dei diversi vettori coinvolti.

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





### **Esportazioni - visto uscire elettronico (sistema E.C.S.)**

Con documento prot. n. 3028 del 21/07/08 l'Area Centrale Rapporti con gli Utenti ha precisato che:

1. nei casi di esportazione con richiesta rimborso dazio concesso ai prodotti siderurgici, l'esemplare 3/A del D.A.E. (bolletta doganale) verrà timbrata, al fine di attestare l'avvenuta esportazione, dalla dogana che ha effettuato l'operazione, solo dopo che la stessa ha verificato nel sito dell'Agenzia delle Dogane, l'avvenuta uscita della merce dal territorio dell'Unione Europea;
2. nei casi di esportazione con richiesta rimborso prelievi relativo ai prodotti agricoli trasformati (FEAGA) l'ufficio doganale di esportazione nazionale deve apporre nella casella 44 del D.A.E. la dicitura "RESTITUZIONE" con timbro lineare in rosso.
3. La circolare nel ribadire, ancora una volta, che le operazioni doganali devono essere effettuate presso la Dogana dove ha sede l'esportatore o dove le merci vengono imballate o caricate per essere esportate precisa che nel caso in cui le operazioni doganali di esportazione vengano effettuate presso altra dogana comunitaria, l'esportatore italiano deve acquisire l'informazione relativa al dato "prova di uscita della merce" e tenere agli atti tale prova.

### **Cessioni intracomunitarie - prova documentale dell'avvenuta consegna delle merci**

Con circolare n. 41 del 2008 "l'Assonime" ha ribadito che è necessario provare, come disposto dalla circolare dell'Agenzia delle Entrate del 28 novembre 2007, l'avvenuta consegna delle merci in altro paese comunitario. Detta prova, diversamente da quanto indicato nella circolare stessa, non deve essere fornita esclusivamente con la copia della CMR (lettera di vettura per trasporti internazionali su strada) firmata per ricevuta dal destinatario ma la prova consegna può essere data anche per mezzo di altri documenti come il DDT.

Comunque, si ribadisce ancora una volta, che deve tassativamente essere documentata la consegna dei beni e, mancando detta prova, verrà applicata l'imposta e la relativa sanzione da uno a due volte l'imposta dovuta.

### **Trasporti nazionali - probabile aumento dei costi**

In data 25 Giugno presso il Ministero dei Trasporti si è tenuto un incontro con le Associazioni di categoria delle imprese di autotrasporto allo scopo di avviare a soluzione le problematiche del settore, con particolare riguardo alla pesante situazione di crisi determinatasi in conseguenza dell'aumento del costo del gasolio. Le associazioni di categoria hanno proposto al Governo, tra l'altro, un aumento dei costi di trasporto proporzionali agli aumenti del costo del carburante.

Se il Governo accetterà detta richiesta, come riteniamo, non sarà possibile concordare con i vettori una tariffa fissa, anche se contrattualmente concordata. In altre parole la tariffa fissa concordata verrà automaticamente adeguata sulla base dell'aumento del carburante.

### **Presentazione modelli Intrastat mese di luglio**

Si ricorda che la data di presentazione degli elenchi riepilogativi delle cessioni e degli acquisti intracomunitari di beni relativi al mese di Luglio è stata prorogata DEFINITIVAMENTE al 6 settembre con DPR 14 Luglio 2008 n. 190.

Detta disposizione può essere consultata sul sito [www.agenziadogane.gov.it](http://www.agenziadogane.gov.it)

### **Nuovo accordo SPG/GSP 2009-2011**

Il CAGRE (Consiglio Affari Generali e Relazioni Esterne) ha adottato il nuovo regolamento istitutivo del regime di preferenze tariffarie unilaterali SPG (preferenze tariffarie concesse ai prodotti originari di paesi in via di sviluppo) per il periodo 01/01/2009/31/12/2011. Il sopraccitato regolamento, oltre a determinare variazioni sostanziali, apporterà le seguenti modifiche al sistema di preferenze precedentemente in vigore:





## PILLOLE SU . . .

A cura dello Studio Toscano



**A.** Ristabilimento di un trattamento tariffario preferenziale per i seguenti paesi e i relativi settori merceologici identificati sulla base della sezione della tariffa doganale:

- Algeria, Sezione V (*Minerali*)
- India, Sezione XIV (*Gioielli, perle, metalli preziosi e pietre*)
- Indonesia, Sezione IX (*Legno e lavori di legno*)
- Russia, Sezione VI (*Prodotti dell'industria chimica o d*)
- Thailand, Sezione XVII (*Materiale da trasporto*)

**B.** Sospensione delle preferenze tariffarie:

- Vietnam, Sezione XII (*Calzature, cappelli, ombrelli, etc...*)

### Esportazioni verso il Kazakistan

Le autorità doganali del Kazakistan hanno modificato la loro legge doganale annullando l'obbligazione per gli importatori di fornire all'atto dell'importazione l'originale del documento di esportazione.



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

