

# International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio  
Ravenna

Azienda Speciale  
**europa sportello**  
Camera di Commercio Ravenna



## Contrattualistica Internazionale

pg.02

LA CONTRAFFAZIONE DEL  
MARCHIO COMMERCIALE  
di Giacomo Gori



## Dogana e Fiscalità Internazionale

pg.04

SEMPLIFICAZIONI DOGANALI  
ALL'ESPORTAZIONE VERSO IL  
MESSICO  
di Alberto Ghelfi



## Scheda Applicativa - Paese

pg.07

COME FINANZIARE LE  
ESPORTAZIONI IN ... TURCHIA  
di Giampietro Garioni



## Info Utili

pg.10

L'ANAGRAFICA DELLE IMPRESE  
ITALIANE: [www.infoimprese.it](http://www.infoimprese.it)  
a cura della Redazione



## Scheda Rischio Paese

pg.12

MESSICO  
a cura di Fortis



## Lo Speciale

pg.14

L'ASSEGNO ESTERO E LE NUOVE  
REGOLE IN MATERIA DI ASSEGNI  
BANCARI E CIRCOLARI  
di Antonio Di Meo



## LA CONTRAFFAZIONE DEL MARCHIO COMMERCIALE

di Giacomo Gori



Si ha contraffazione quando i diritti di esclusiva spettanti al legittimo titolare del marchio vengono usurpati da terzi, inducendo i consumatori, ad esempio, a pensare che esista un legame commerciale con il titolare del marchio stesso, oppure pregiudicando il valore del marchio e traendo indebitamente vantaggio dal suo carattere distintivo o dalla sua notorietà oppure, ancora, causando discredito o denigrazione del marchio stesso.

Se questo comportamento non fosse impedito sarebbero pregiudicati sia il titolare del marchio che i consumatori.

### Utilizzo da parte di terzi di marchio identico

Un primo caso di contraffazione si verifica quando terzi utilizzano un marchio per prodotti o servizi **identici** a quelli per cui è stato registrato dal legittimo titolare. Ciò in quanto il marchio validamente registrato fa venir meno l'elemento di novità per il marchio successivo, utile per l'utilizzazione lecita da parte di terzi. Se i beni o i servizi sono gli stessi ed il segno è identico non sarà necessario verificare se vi sia un rischio di confusione in quanto il marchio è imitato integralmente (si parla, in questo caso di confondibilità *in re ipsa*) e la tutela è molto rigorosa a tal punto che, ad esempio, a nulla può valere, secondo la giurisprudenza predominante, l'eventuale avvertenza, posta dall'utilizzatore del marchio successivo che chiarisca ai consumatori che i propri prodotti non sono ufficiali e non provengono e non sono riferibili al titolare del marchio anteriore.

Stante la dizione sia del Codice sulla proprietà industriale che del Regolamento sul marchio Comunitario nonché, in base al principio dell'unitarietà dei segni distintivi, la disposizione richiamata è applicabile anche riguardo alla ditta, all'insegna e al nome di dominio aziendale identici ed impiegati per attività relative a beni identici. Infatti, al marchio e più in generale ai segni distintivi, è affidato il compito di assicurare che vi sia un unico titolare responsabile della qualità dei beni o servizi che identificano e della reputazione di cui essi godono sul mercato.

In buona sostanza la contraffazione si concreterebbe nella mancanza della funzione distintiva del marchio facendo riferimento agli effetti del comportamento del terzo non autorizzato sul marchio di cui si invoca la protezione; tale pregiudizio ricorre quando l'impiego non autorizzato possa porsi in conflitto con diversi messaggi, relativi non solo all'origine dei beni, ma anche alla loro qualità ed alla loro reputazione che il titolare del marchio intenda affidare al suo segno.

### Utilizzo da parte di terzi di marchio identico o simile per beni identici o affini

Il secondo caso di contraffazione si verifica quando il terzo utilizza un marchio successivo **identico o simile** per **beni o servizi identici o affini** tale da poter determinare un **rischio di confusione per il pubblico** e può consistere anche in un rischio di associazione tra segni. Affinché ciò accada il segno successivo ed il segno anteriore dovranno essere presenti contemporaneamente sul mercato (altrimenti non ci potrebbe essere confusione).

La valutazione della confondibilità è stata oggetto, negli anni, di diverse pronunce giurisprudenziali ed oggi è abbastanza pacifico che il pubblico dei consumatori ritiene che le due imprese sono collegate quando i beni o servizi su cui è apposto il marchio commerciale successivo provengono dall'impresa del titolare del marchio anteriore (ad esempio con un contratto di licenza oppure in quanto imprese riferibili allo stesso gruppo societario).

Il rischio di confusione, a differenza di quanto avviene nel primo caso, deve essere sempre provato e non è *in re ipsa* e la relativa analisi deve essere condotta attraverso diversi punti di vista.

Per prima cosa l'attenzione deve essere posta su quello che viene comunemente definito il **“cuore” del marchio**, la parte tutelabile che può essere presente nei diversi elementi che compongono il marchio (grafici, fonetici, figurativi). Considerando che spesso lo stesso marchio è costituito da più elementi caratterizzanti, sarà necessario non prendere in esame i singoli aspetti, ma valutare piuttosto il grado di confondibilità in maniera globale. L'individuazione di quest'ultimo parametro per il giudizio di confondibilità trae origine dalla constatazione di fatto che il consumatore, all'atto dell'acquisto del bene o servizio, non si trova di fronte ad entrambi i marchi, quello del legittimo titolare del segno anteriore e quello successivo, quindi può sfruttare soltanto il ricordo dell'altro.





## LA CONTRAFFAZIONE DEL MARCHIO COMMERCIALE

di Giacomo Gori



Ciò non di meno, anche se la valutazione deve essere complessiva, essa è il risultato di un processo di valutazione più analitico idoneo a determinare l'elemento o i più elementi dominanti. In questo senso si ritiene ad esempio che il pubblico è attratto maggiormente e memorizza più facilmente un termine di fantasia per cui nella percezione collettiva l'elemento descrittivo o con un significato generico non funge da catalizzatore determinante nel richiamare l'attenzione del consumatore. Alla stregua di detto principio l'analisi circa la confondibilità tra due marchi, uno di fantasia e l'altro di fantasia con l'aggiunta di un termine generico, dovrà essere svolta principalmente ponendo l'attenzione sull'elemento inventato.

Va da sé inoltre che le differenze tra i due marchi possono essere rilevate e percepite in modo assai diverso anche in base al contesto nel quale i prodotti vengono proposti al pubblico: il confronto sarà immediato ad esempio se i beni si trovano riposti nello scaffale di un comune supermercato che, esponendo i prodotti divisi per categoria, accosterà la merce contraddistinta da marchi diversi. Discorso diverso si avrà, invece, tutte le volte in cui il prodotto verrà offerto attraverso il personale di vendita addetto in un negozio oppure su internet.

Le singole parti che costituiscono, nel loro complesso, i marchi oggetto del confronto possono poi essere percepite in maniera disuguale ad esempio grazie alla differenza dei caratteri utilizzati per le parole o per i segni divenendo, in base alle circostanze concrete, fattore di richiamo verso il marchio anteriore oppure, al contrario, elemento discriminante tra i due marchi commerciali.

Non bisogna infine dimenticare che due segni possono risultare simili sul piano concettuale ma non su quello grafico (si pensi ad esempio al marchio "Orange" ed al colore arancione, oppure al simbolo di un'arancia). Sarà necessario analizzare quale sia, in concreto, la percezione del pubblico rilevante dei due marchi a confronto. Ne deriva che assume rilievo la valutazione globale comprensiva anche dei beni e servizi per i quali i marchi vengono utilizzati.

Se i beni su cui sono apposti i marchi sono tra loro assai diversi il pericolo di confusione sarà inferiore, mentre sarà più probabile nel caso di identità o di rilevante affinità fra le merci. La somiglianza o affinità tra i prodotti dovrà essere valutata sotto più punti di vista tra cui la natura propria del prodotto stesso, il pubblico cui è rivolto il prodotto e quindi anche alla idoneità di soddisfare gli stessi bisogni. In questo senso può assumere rilievo la valutazione del mercato potenziale (ed anche futuro) e l'influenza dell'investimento pubblicitario incorporato nei marchi stessi.

Riguardo allo standard di consumatore cui fare riferimento è necessario porsi dal punto di vista del consumatore normalmente informato e ragionevolmente avveduto.

### Utilizzo da parte di terzi di marchi rinominati

Il terzo caso concerne i marchi che **godono di rinomanza** ovvero quei segni che sono dotati di "carattere distintivo" o "notorietà" tali che l'uso non autorizzato da parte dei terzi concretebbe un indebito vantaggio ai terzi medesimi. In presenza di siffatti marchi non sono necessari né il presupposto della confondibilità dei prodotti o servizi (intesa come identità o come affinità) né il rischio di confusione per il pubblico in quanto sono sufficienti, perché si abbia contraffazione, la confondibilità dei segni ed il fatto che il terzo possa trarre, dall'uso del segno confondibile, un vantaggio indebito oppure possa arrecare pregiudizio alla rinomanza o al carattere distintivo del marchio rinomato.

Tuttavia il segno che gode di rinomanza (ma non è celebre) beneficia di una protezione molto elevata ma comunque circoscritta al fatto che, nel caso in concreto, i consumatori possano, confrontando i due marchi, effettuare un collegamento tra i due. Peraltro, perché si abbia contraffazione è sufficiente che detto collegamento attenga al valore simbolico e qualitativo incorporato nel marchio (l'immagine, intesa in senso complessivo) senza che sia necessario un collegamento relativo all'origine comune dei beni contrassegnati.

**Giacomo Gori**, Avvocato specializzato in materia di diritto industriale, marchi e brevetti, con studio a Milano.





## SEMPLIFICAZIONI DOGANALI ALL'ESPORTAZIONE VERSO IL MESSICO

di Alberto Ghelfi



Con atto normativo del 04 luglio 2008 pubblicato sul Diario Oficial del 17 luglio 2008, l'Autorità messicana ha abrogato buona parte di un precedente atto normativo del 1994 e denominato "*Normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias*".

In base a quelle norme in materia d'origine e dazi antidumping/antisovvenzione, fino al 18 Luglio 2008 l'esportatore comunitario di merci destinate in Messico aveva l'obbligo di fornire un certificato di origine non preferenziale denominato nella prassi "ANEXO III", dal numero di allegato alla norma del 1994 che ne conteneva la disciplina fondamentale e che oggi è stato abrogato insieme ad altre norme connesse.

### Abrogazione del Certificato di origine ANEXO III

Il certificato di origine ANEXO III presentava difficoltà di compilazione per l'esportatore comunitario.

In particolare risultava difficile compilare correttamente le caselle:

- 8, relativa all'indicazione del criterio di origine delle merci, individuato tra 6 diversi criteri A, B, C, D, E F;
- 9, relativo all'identificazione ed alla sottoscrizione dell'effettivo produttore delle merci, anche se diverso dall'esportatore;
- 11, relativo alla legalizzazione del documento da parte dell'autorità del Paese di origine delle merci, anche se diverso dalla Comunità europea.

Inoltre le difficoltà ed i facili errori di compilazione del certificato di origine non preferenziale ANEXO III condizionavano negativamente l'attendibilità dell'eventuale e separato certificato di origine preferenze EUR.1.

In particolare l'indicazione di un criterio di origine errato all'interno del certificato ANEXO III, rappresentava una possibile motivo di dubbio dell'attendibilità del certificato di origine preferenziale EUR.1.

Relativamente alle prove di origine, le merci spedite verso il Messico a partire dal 18.07.2008 potranno essere accompagnate dal solo certificato EUR.1 (oppure da dichiarazione sostitutiva su fattura di esportazione), quando le merci sono di certa origine preferenziale comunitaria oppure dal solo certificato di origine non preferenziale rilasciato dalla Camera di Commercio, quando richiesto per l'importazione in Messico.

Il provvedimento che ha abrogato le norme in materia di ANEXO III non ha tuttavia abrogato:

- gli alti dazi antidumping e antisovvenzione applicati all'importazione in Messico di diverse categorie di prodotti originari di Cina e altri Paesi.
- le norme in materia di etichettatura di origine in vigore all'importazione in Messico.

### Semplificazioni in materia di certificati EUR 1

L'abrogazione delle norme in materia di certificato di origine ANEXO III si aggiunge alle precedenti semplificazioni accordate nel 2004 dalle Autorità messicane in materia di certificati di origine preferenziale EUR.1 ed è frutto di un negoziato con le autorità comunitarie nell'ambito dell'accordo di libero scambio Comunità europea/Messico in vigore dal 2000.

Le semplificazioni, unitamente alle raccomandazioni, concordate tra Messico e Comunità nel 2004 si erano rese necessarie in seguito ad un inattesa restrittiva interpretazione da parte delle autorità doganali messicane delle norme in materia di compilazione dei certificati EUR.1.

### Estratto semplificazioni e raccomandazioni dell'Agenzia delle Dogane

Tali semplificazioni e raccomandazioni sono state successivamente raccolte e fatte oggetto della Circolare dell'Agenzia delle Dogane n. 80 del 24 dicembre 2004, riprodotta di seguito in un ampio estratto.





## SEMPLIFICAZIONI DOGANALI ALL'ESPORTAZIONE VERSO IL MESSICO

di Alberto Ghelfi



### Raccomandazioni sia per i Certificati di circolazione EUR.1 che per le dichiarazioni su fattura

*Sia il certificato EUR.1 che la dichiarazione su fattura possono essere rilasciati o compilati in una delle 20 lingue ufficiali della Comunità. Tuttavia, le autorità messicane chiedono sistematicamente una traduzione quando la prova di origine non è in inglese o spagnolo. La traduzione non deve essere ufficiale e l'importatore la può presentare su carta libera (traduzione libera).*

#### **Raccomandazione**

- Far sì che l'esportatore prepari una traduzione libera della prova di origine in inglese o spagnolo da inoltrare all'importatore, oppure
- Rilasciare o compilare la prova di origine direttamente in inglese o spagnolo.

### Raccomandazioni per la compilazione dei Certificati di circolazione EUR.1

**A)** Nella **casella 1** del certificato, occorre indicare il nome, l'indirizzo completo e il paese dell'esportatore. Il rispetto delle indicazioni richieste viene rigorosamente applicato in Messico.

#### **Raccomandazione**

*Includere sempre l'indirizzo completo dell'esportatore.*

**B)** Nella **casella 2** e nella **casella 4** del certificato una nuova nota esplicativa dell'articolo 17 definisce il tipo di diciture o abbreviazioni usate per indicare l'origine comunitaria delle merci: se vengono usate tali diciture/abbreviazioni, il certificato non può mai essere respinto per motivi tecnici.

#### **Raccomandazione**

*Menzionare "la Comunità" (Sono ammesse anche la menzione sia di uno Stato membro che della Comunità) nelle caselle sia 2 che 4.*

**C)** La compilazione delle **caselle 3, 6 e 10** è facoltativa. Secondo la nuova nota esplicativa dell'articolo 17 non è possibile respingere un certificato per motivi tecnici se tali caselle non sono compilate. Tuttavia, le autorità messicane possono respingere i certificati EUR.1 quando tali caselle sono compilate ma non contengono informazioni complete e/o corrette.

#### **Raccomandazione**

*Non compilare le tre caselle facoltative.*

**D)** Nella **casella 8** le "merci devono essere descritte conformemente alle pratiche commerciali e con particolari sufficienti per consentirne l'identificazione". Ciononostante, le autorità messicane tendono a paragonare tale descrizione a quella riportata sulla fattura. Inoltre, conformemente al titolo della casella 8, la regolamentazione interna messicana prevede che ogni prodotto sia preceduto da un numero di articolo.

#### **Raccomandazione**

- Descrivere con sufficienti particolari le merci e se possibile far coincidere la descrizione con quella riportata sulla fattura.
- Far precedere ogni prodotto da un numero di articolo (e se del caso dai segni e dai numeri riportati sulle scatole/confezioni).

**E)** È obbligatorio indicare nella **casella 8** la classificazione tariffaria delle merci almeno a livello di voce (codice di 4 cifre). Secondo la nuova nota esplicativa dell'articolo 17, è ammissibile una classificazione tariffaria della merce più specifica. Tuttavia, potrebbero sorgere problemi se il Messico e la Comunità avessero opinioni discordanti sull'esatta classificazione tariffaria di un prodotto. Indicando la classificazione di un prodotto soltanto a livello di voce (4 cifre), dovrebbe ridursi il rischio di interpretazione discordante per quanto riguarda l'esatta classificazione delle merci esportate dalla Comunità.

#### **Raccomandazione**

*Indicare sempre la classificazione tariffaria delle merci descritte nella casella 8 soltanto a livello di voce (4 cifre).*





## SEMPLIFICAZIONI DOGANALI ALL'ESPORTAZIONE VERSO IL MESSICO

di Alberto Ghelfi



### Raccomandazione per la compilazione delle dichiarazioni su fattura

**A)** *Le dichiarazioni su fattura possono essere compilate su una fattura o su un altro documento commerciale rilasciato nella Comunità. Secondo il Messico, gli “altri documenti commerciali” sono quelli esplicitamente menzionati nell’allegato III e nelle note esplicative, vale a dire la bolla di consegna, la polizza di carico e la distinta colli<sup>2</sup>.*

#### **Raccomandazione**

*Usare come documenti giustificativi per le “dichiarazioni su fattura” soltanto fatture, bolle di consegna, polizze di carico o distinte colli rilasciate nella Comunità.*

**B)** *Ad ogni “esportatore autorizzato” viene rilasciato un numero di autorizzazione secondo una struttura indicativa. Alle autorità messicane è stato trasmesso un documento contenente tutte le strutture indicative dei numeri di autorizzazione rilasciati in tutti gli Stati membri della Comunità. Onde evitare il rischio di difficoltà all’atto dell’importazione, i numeri di autorizzazione devono sempre corrispondere alla struttura indicativa trasmessa da ciascuno Stato membro alla Commissione.*

#### **Raccomandazione**

*Informare gli “esportatori autorizzati” dell’importanza di riprodurre esattamente sulla “dichiarazione su fattura” il numero di autorizzazione rilasciato dalle dogane.*

**Alberto Ghelfi**, Avvocato e doganalista, specialista in diritto doganale, diritto dei trasporti e I.V.A. internazionale.  
Studio Legale Bacciardi & Partners - Pesaro/Milano.





## COME FINANZIARE LE ESPORTAZIONI IN ... TURCHIA

di Giampietro Garioni



Con questo intervento continua la serie di rubriche sul tema “Come finanziare le esportazioni in . . .”, cominciato nel numero 8/2008 con la Romania, e continuato con la Russia (International Trade n. 12/2008). Questo numero è dedicato alla Turchia.

Si tratta di brevi e molto pratiche annotazioni sul modo ideale per impostare le basi per finanziare le esportazioni delle nostre imprese nei loro principali mercati di riferimento, sia quelle regolate a breve termine (a vista o con le normali dilazioni commerciali) sia quelle regolate a medio termine (con dilazione di pagamento dai 2 anni in su, secondo le tradizionali regole stabilite dal Consensus).<sup>1</sup> Per quanto riguarda la spiegazione dei termini utilizzati in questa sede, si rimanda alla descrizione effettuata nei precedenti interventi e alle brevi note inserite nel presente.

### Come finanziare le esportazioni in Turchia

**1. Rischio di credito:** rischio di insolvenza e di inadempienza del debitore, pubblico, bancario o corporate:

- rischio politico (rischio sovrano): B3;
- rischio bancario: B1 (principali banche) - B3 (banche minori);
- rischio corporate: B3.

#### Indicatori rischio pubblico, bancario, corporate

Per ciascuna di queste tre tipologie di rischio viene fornito un indicatore basato solo su 9 classi, divise in tre classi principali (A-basso, B-medio, C-alto), ciascuna delle quali viene suddivisa in tre sottoclassi. Quindi, la suddivisione (con rischio crescente) è la seguente: A1, A2, A3; B1, B2, B3; C1, C2, C3.<sup>2</sup> Il significato di queste categorie di rischio è il seguente:

- classe A: non v'è bisogno di copertura tramite garanzia assicurativa oppure operazione finanziaria che elimini il relativo rischio di credito (ad esempio credito documentario confermato o sconto pro soluto di crediti o titoli);
- classe B: la copertura va decisa caso per caso, ed è consigliabile perlomeno nelle operazioni a medio-lungo termine e per le classi B2 e B3;
- classe C: la copertura è sempre necessaria.

### 2. Condizioni di assicurabilità SACE

- categoria di rischio OCSE: 4/7;<sup>2</sup>
- assicurabilità: apertura per il rischio sovrano (nel rispetto dei limiti imposti dal FMI), apertura senza restrizioni per il rischio bancario o corporate. L'effettiva disponibilità di SACE a concedere coperture assicurative per debitori del paese è elevata;
- garanzie deliberate al 31.12.2007 (capitale e interessi): 2,5 miliardi di euro. Le garanzie perfezionate in quota capitale sono state pari a 2,5 miliardi di euro di cui 1,6 miliardi di euro già erogati. La Turchia è il terzo paese (dopo Iran e Russia) per esposizione assicurativa di SACE.

<sup>1</sup> Il Consensus è un accordo fra i Paesi Ocse il cui principale scopo è quello di tracciare un quadro d'insieme per l'utilizzo di crediti all'esportazione supportati dall'intervento finanziario ed assicurativo pubblico, nel tentativo di incoraggiare una competitività fra gli esportatori dei paesi OCSE basata solo sulla qualità e sul prezzo delle merci vendute e dei servizi resi, e non su termini e condizioni finanziarie agevolate. Si applica ai crediti all'esportazione con “supporto pubblico” di durata superiore ai 24 mesi.

<sup>2</sup> Le categorie di rischio previste dall'OCSE sono 8 (da 0 – rischio nullo – a 7 – rischio massimo).





## COME FINANZIARE LE ESPORTAZIONI IN ... TURCHIA

di Giampietro Garioni



### Definizione di rischio politico (rischio sovrano)

- rischio politico (rischio sovrano): rischio di non pagamento del debitore pubblico (ministeri, enti locali, enti pubblici). Si tratta di una valutazione sintetica del rischio di instabilità politica, solidità economica, tensioni sociali, pericoli di moratoria dei pagamenti internazionali e sospensione della trasferibilità valutaria;
- rischio bancario: rischio di non pagamento di debiti a carico di, o garantiti da banche del paese (crediti documentari, crediti acquirente, titoli di credito avallati o garantiti da banche locali). La valutazione si riferisce in genere alla solidità e alla patrimonializzazione del sistema bancario, ed in genere alla sua capacità di far fronte ai propri impegni debitori;
- rischio corporate: rischio di non pagamento o inadempienza del debitore impresa, senza garanzie bancarie o statali. La valutazione si riferisce in genere all'andamento, alla regolarità ed alla puntualità dei pagamenti da parte dei clienti impresa del paese di riferimento.

### 3. Crediti documentari

- l'aggiunta di conferma è sempre consigliabile per crediti emessi da banche non di proprietà di banche italiane o di importanti gruppi bancari internazionali. In genere non ci sono difficoltà per gli istituti di maggiori dimensioni, qualche problema ci può essere per l'aggiunta di conferma a crediti documentari emessi da banche minori;
- costi di conferma: indicativamente 1,50%-2% per anno.

### 4. Operazioni di forfaiting

- la frequenza delle operazioni di forfaiting è abbastanza elevata, anche se molti debitori turchi non vogliono più sostenere i costi di avalli o garanzie a medio termine ottenute da banche locali. Le banche ammesse a tale mercato sono solo le maggiori o le succursali di banche estere;
- non è difficile ottenere sconti pro soluto, per una durata massima di 5 anni;
- banche turche consigliate per l'emissione di avalli e/o garanzie: Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankasi AS, AKBANK TAS, Türkiye Is Bankasi AS, Türkiye Garanti Bankasi AS;
- costo indicativo delle operazioni (margine sopra il Libor richiesto dalle banche scontanti): 1,50 -2% a 3 anni, 2,50-3% a 5 anni;
- tassi congrui stabiliti da Simest (circ. 2/2008): 1,375% per operazioni da 2 a 3 anni, 2% per operazioni da 3 a 5 anni.

### 5. Sconto pro soluto con voltura di polizza SACE

- frequenza delle operazioni: le operazioni sono abbastanza frequenti. La difficoltà sta nel reperire dati e informazioni di bilancio attendibili per la controparte turca, in caso di debitore corporate senza garanzia bancaria;
- possibilità di ottenere sconti pro soluto e durata massima: se c'è avallo bancario o in presenza di debitori corporate di buono standing, è possibile effettuare operazioni della specie a 4-5 anni.

### 6. Maggiori banche del paese e rating

I rating sotto riportati sono loro attribuiti dalla società di rating Moody's:<sup>3</sup>

• Akbank TAS	B1/C-/ NP/STA
• Finansbank AS	B1/C-/ NP/STA
• HSBC Bank A.S. (Turkey)	B1/C-/ NP/STA
• T.C. Ziraat Bankasi	B1/D/ NP/POS
• Türkiye Garanti Bankasi AS	B1/C-/ NP/STA

<sup>3</sup> I ratings di seguito specificati sono quelli attribuiti da Moody's alle banche del paese nel maggio 2008 ed indicano, rispettivamente: crediti alla banca a lungo termine, operazioni a breve, forza finanziaria, outlook. Il termine RUR significa "revisione per upgrading". Sono citate solo le banche commerciali con rating più elevato. I rating vanno da un massimo di Aaa (seguito da Aa1, Aa2, Aa3...) a un minimo di C, e D per banche in default. Fino al livello di Baa3 le aziende sono considerate di "investment grade" (cioè a basso rischio). Dal livello inferiore (Ba1) in giù, sono considerate "speculative grade", ossia l'investimento in titoli da esse emessi viene considerato speculativo.







## COME FINANZIARE LE ESPORTAZIONI IN ... TURCHIA

di Giampietro Garioni



- Turkiye Is Bankasi AS B1/D+/ NP/STA
- Turkiye Vakiflar Bankasi TAO B1/D+/ NP/STA
- Yapi ve Kredi Bankasi B1/D+/ NP/STA

### 7. Banche italiane presenti nel paese

Le banche italiane presenti nel paese con istituti di credito locali o controllati, o filiali operative (dati ABI, agosto 2008):

- Banca di Roma (Gruppo Unicredit), sede.

### 8. Cambi della valuta locale contro EUR e loro andamento

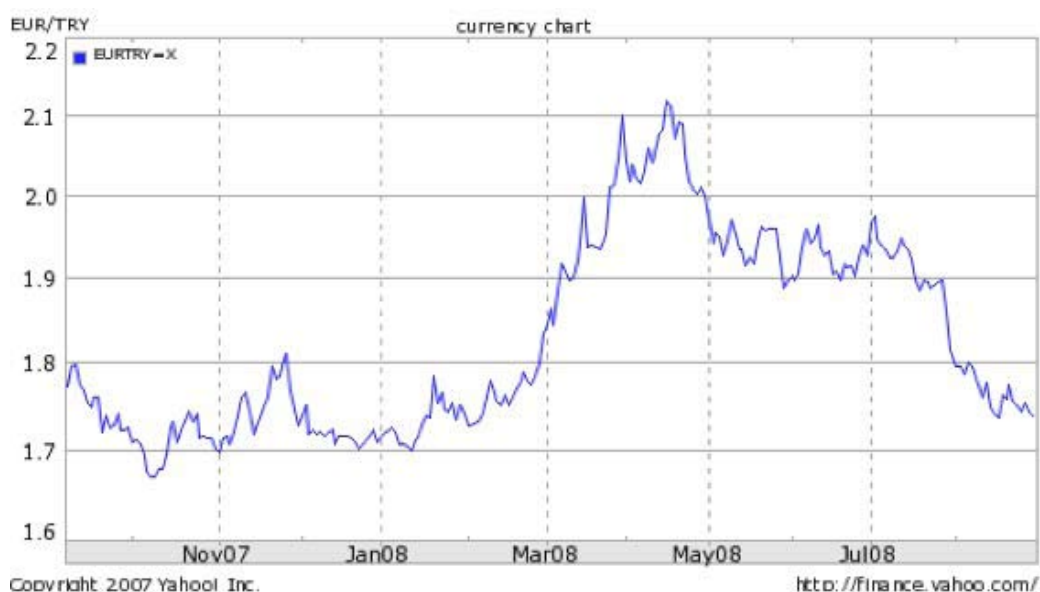
- Valuta locale: nuova lira turca (sigla TRY);
- Andamento: negli ultimi mesi la TRY, salvo un deciso indebolimento attorno a maggio 2008, è rimasta sostanzialmente stabile contro EUR (nella fascia 1,7-2, V. grafico), e contro USD (nella fascia 1,15-1,25). La volatilità delle quotazioni della valuta turca è molto elevata. E' sconsigliabile accettare fatturazioni in valuta locale;

- Quotazioni al 31.05.2008:

EUR/TRY 1,7424

USD/TRY 1,1875

### Grafico EUR/RUB a 1 anno



### 9. Considerazioni conclusive

Pur se il rischio politico del paese, dopo la grave crisi del 2001, si è attenuato, esso rimane pur sempre elevato. Anche rischio bancario e rischio corporate rimangono abbastanza elevati. Per questo è consigliabile operare con le maggiori banche sopra indicate.

Per le esportazioni con regolamento a breve termine, è consigliabile avere crediti documentari (confermati se non aperti da sussidiarie di banche italiane o internazionali), o, nel caso di pagamenti con bonifici SWIFT, assicurare il credito.

Per le operazioni con regolamento a medio termine, è indispensabile ottenere sconti pro soluto, o tramite operazioni di forfaiting, oppure tramite operazioni di sconto pro soluto con voltura di polizza SACE.

**Giampietro Garioni**, Consulente di finanza e internazionalizzazione, docente del Master in Commercio Internazionale, e di Economia e Tecnica degli scambi internazionali all'Università di Padova.





L'ANAGRAFICA DELLE IMPRESE ITALIANE:  
[www.infoimprese.it](http://www.infoimprese.it)  
a cura della Redazione



## infoimprese.it

DALLE CAMERE DI COMMERCIO  
L'ARCHIVIO DI TUTTE LE IMPRESE ITALIANE

niente più raccomandate  
passa al digitale

HOME PAGE • CHI SIAMO • FAQ • CONTATTACI • LA TUA OPINIONE • PUBBLICITA'

The screenshot shows the 'Ricerca Semplice' (Simple Search) section of the website. It features a yellow background with a blue header bar containing 'RICERCA SEMPLICE' and 'RICERCA AVANZATA'. The search process is numbered 1, 2, and 3. Step 1 is 'CERCA' with a text input field labeled 'Impresa, Prodotto, Servizio:'. Step 2 is 'DOVE campo facoltativo' with a text input field labeled 'Regione, Sigla Provincia, Comune o CAP:'. Step 3 is 'VISUALIZZA RISULTATI' with a blue 'INVIA' button. At the bottom, there are links for 'Elenchi Imprese via mail >>' and a 'Guida' link with a question mark icon.

E' possibile sapere quando una ditta italiana è stata costituita? Qual è la sua attività? E senza avere l'obbligo di andare al Registro Imprese della Camera di Commercio della propria provincia?

La società consortile di informatica delle Camere di Commercio italiane ha messo on line alcune informazioni di ognuna dei 5 milioni di imprese italiane attive.

Per ogni impresa è possibile avere almeno queste 3 informazioni tratte dal Registro delle Imprese:

- denominazione,
- sede legale,
- attività.

La modalità di interrogazione permette di essere molto approssimativi... occorre poi essere pazienti nel consultare l'elenco proposto e individuare altri parametri più precisi.

Facciamo l'esempio di una ricerca molto generica per valutare i risultati che ci propone il sito.

Se abbiamo conosciuto il Sig. Rossi e sappiamo che ha una ditta in Emilia Romagna, ma abbiamo qualche dubbio sulla città, né ricordiamo di preciso l'attività che svolge, possiamo tentare di fare una ricerca e

- nel campo 1 (dove si può scrivere la denominazione dell'impresa, oppure il prodotto o servizio che ci interessa) scriviamo la parola ROSSI
- nel campo 2 (dove si individua la sede dell'impresa a partire dal CAP o, al massimo, in regione) scriviamo EMILIA ROMAGNA.





## L'ANAGRAFICA DELLE IMPRESE ITALIANE: www.infoimprese.it a cura della Redazione



Otterremo una schermata che ci indica il numero di imprese trovate, suddivise in due categorie:

### Imprese trovate:

Ricercando nel <b>Nome</b>	n°	2284	<a href="#">visualizza</a>
Ricercando nella <b>Descrizione attività</b>	n°	25	<a href="#">visualizza</a>

Il sito, prima di passare ad una informazione più dettagliata indica che tra tutte le imprese individuate con la parola ROSSI nella denominazione o nella descrizione attività (ad esempio, potrebbe aver individuato ditte produttrici di vini rossi) alcune hanno fornito varie informazioni raccolte su una 'vetrina' del sito, altre hanno dichiarato esplicitamente di aver un sito Internet, altre di praticare e-commerce, altre di avere una certificazione di qualità:

### Tra le imprese trovate visualizza solamente quelle:

con la <b>Vetrina</b> su infoimprese.it	n°	9	<a href="#">visualizza</a>
con <b>certificazione di qualità</b>	n°	2	<a href="#">visualizza</a>
che praticano <b>e-commerce</b>	n°	3	<a href="#">visualizza</a>
che possiedono l' <b>e-mail</b>	n°	7	<a href="#">visualizza</a>
che hanno il <b>sito internet</b>	n°	5	<a href="#">visualizza</a>
che svolgono attività di <b>export</b>	n°	4	<a href="#">visualizza</a>

A questo punto cliccheremo su 'visualizza' di fianco al parametro che ci interessa di più e il sito ci elencherà le imprese con le tre informazioni fondamentali (denominazione, sede, attività).

Cliccando sulla denominazione dell'azienda che ci interessa, leggeremo eventuali informazioni aggiuntive.

Facciamo un secondo esempio: se abbiamo una denominazione precisa di una impresa e sappiamo dov'è la sede, ma il sito dà come risultato 'nessuna impresa trovata' significa che la ditta potrebbe essere iscritta al Registro delle Imprese delle Camere di Commercio ma al momento dell'interrogazione potrebbe essere *inattiva*, in *liquidazione*, *cessata*, *fallita*, eccetera.

Il sito è accessibile gratuitamente; è comunque possibile richiedere elenchi a pagamento.



# Scheda Rischio Paese: Messico



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: 3,3/20**

**Rating politico: 3,3/20**

**Categoria SACE: 2/7**

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

Valutazione Rischio Paese, 1 aprile 2008

## Valutazione:

Anno importante per il Messico dove due trend si contrappongono l'un l'altro. Da una parte l'economia messicana è fortemente legata e influenzata dal rallentamento dell'economia statunitense, dall'altra parte si ha una maggiore stabilità economica dovuta alle scelte politiche e ai ricavi elevati derivanti dal petrolio.

I recenti progressi nelle riforme testimoniano il buon funzionamento del governo guidato dal Presidente Calderon, che rispetto al suo predecessore sta riscuotendo più successo nella costruzione di alleanze in Parlamento per far avanzare la sua agenda riformista. Esempi di recenti successi sono una riforma fiscale per dare impulso alle entrate pubbliche e diventare (in parte) meno dipendente dalle entrate petrolifere, una riforma delle pensioni che potrebbe potenzialmente fornire un notevole risparmio per il governo e una riforma dell'ordinamento giudiziario per ridurre i problemi di corruzione. Ora l'attenzione si è spostata verso il delicato tema della riforma energetica, dove Calderon avrà bisogno di tutte le abilità di negoziazione per giungere ad un accordo. L'obiettivo della riforma energetica sarebbe quello di aumentare la produzione di petrolio tramite investimenti derivanti dalla privatizzazione della Pemex, società ora completamente statale.

La crescita del PIL rallenterà nel 2008, attorno al 2%, riflettendo l'impatto della recessione negli Stati Uniti: ne soffriranno le esportazioni (oltre l'80% destinate agli Stati Uniti) e gli investimenti diretti esteri, a causa della situazione economica sempre più difficile.

L'economia messicana sarà supportata dai consumi interni, dall'aumento della spesa pubblica, da un forte settore edile, un settore dei servizi in crescita e potenzialità nel credito e nel settore privato.

## STATISTICHE

### MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 108,70 mln (1.2%)

Tasso di disoccupazione 3,72%

PIL: 892,467 mln USD (2007)

PIL pro capite: 8.210 USD (2007)

### PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 3,9%

Industria: 26,2%

Servizi: 70,0%



# Scheda Rischio Paese: Messico



## INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2004	2005	2006	2007(s)	2008(p)	2009(p)
<b>Economia nazionale</b>						
Tasso di crescita economica (%)	4,2	2,8	4,8	3,2	2,0	3,0
Tasso di inflazione (%)	4,7	4,0	3,6	4,0	4,1	3,6
Bilancio pubblico / PIL (%)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
<b>Bilancia estera</b>						
Bilancia commerciale / PIL (%)	-1,3	-1,0	-0,7	-1,3	-1,9	-2,1
Partite correnti / PIL (%)	-1,0	-0,7	-0,2	-0,7	-1,5	-1,6
Fabbisogno finanziario <sup>1</sup> (mln USD)	-46,414	-39,971	-46,558	-45,080	-48,032	-50,504
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	18,037	13,408	13,462	16,703	12,300	18,800
Riserve valutarie estera (mln USD)	64,141	74,054	76,271	87,533	88,151	89,409
<b>Debito estero</b>						
Debito estero totale (mln USD)	171,162	167,942	160,700	171,544	170,773	176,853
Debito a breve termine (mln USD)	9,090	6,578	7,346	7,418	6,647	6,939
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Riserve valutarie estere/debito estero totale (%)	37,5	44,1	47,5	51,0	51,6	50,6
Riserve valutarie estere/debito a breve termine (%)	705,6	1125,8	1038,3	1180,0	1326,2	1288,5
Debito estero / PIL (%)	25,0	21,9	20,9	19,2	19,1	19,8
Debt service ratio <sup>2</sup> (%)	24,3	19,1	17,3	17,0	14,7	13,9

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)	84,7 %
Esportazioni in Canada (Fob)	2,1 %
Esportazioni in Spagna (Fob)	1,2 %
Esportazioni in Germania (Fob)	1,3 %

### Origine delle importazioni (2007):

Importazioni dagli Stati Uniti (Cif)	50,9 %
Importazioni dal Giappone (Cif)	5,9 %
Importazioni dalla Cina (Cif)	9,5 %
Importazioni dalla Corea del Sud (Cif)	4,2 %

### Principali esportazioni (2007):

Prodotti manifatturieri (Fob)	82,8 %
Petrolio (Fob)	15,4 %
Prodotti agricoli (Fob)	2,8 %
Prodotti minerali (Fob)	0,5 %

### Principali importazioni (2006):

Beni intermedi (Cif)	73,0 %
Beni capitali (Cif)	12,0 %
Beni di consumo (Cif)	15,0 %





## L'ASSEGNO ESTERO E LE NUOVE REGOLE IN MATERIA DI ASSEGNI BANCARI E CIRCOLARI

di Antonio Di Meo



Su suggerimento di un lettore di International Trade stavamo per pubblicare un articolo sulle norme antiriciclaggio entrate in vigore il 30 aprile 2008, per soffermarci in particolare, su come deve essere trattato un titolo emesso all'estero, alla luce della normativa vigente in Italia.

L'attuale governo è stato, però, molto veloce ristabilendo, a decorrere dal 25 giugno 2008, per effetto del **Decreto Legge n. 112 "Disposizioni urgenti per lo sviluppo economico, la stabilizzazione della finanza pubblica e la perequazione tributaria"**, quanto il Decreto legislativo n. 231 del 21 novembre 2007, aveva modificato, introducendo nuove regole nell'uso di assegni bancari, postali e circolari.

Il precedente Decreto che ha avuto vita breve, aveva introdotto alcune importanti novità al fine di favorire l'efficacia delle azioni contro il riciclaggio di denaro proveniente da attività illecita, criminosa o di finanziamento del terrorismo, garantendo nel contempo, una maggiore trasparenza di tutti i flussi di pagamento.

### Novità introdotte dal Decreto Legislativo n. 231/07

Per sommi capi proviamo a ripercorrere le novità più rilevanti che erano state introdotte:

1. L'abbattimento della soglia di importo dai 12.500 euro precedenti ai 5.000 euro per l'emissione di assegni bancari o postali senza la clausola "Non trasferibile". Non era più possibile emettere assegni di importo uguale o superiore, quindi, ai 5.000 euro senza la clausola "Non trasferibile", con conseguente emissione dell'assegno all'ordine di un nominativo determinato.
2. Sotto la soglia dei 5.000 euro (fino, cioè, all'importo di euro 4.999), era possibile emettere assegni in "forma libera", senza cioè la clausola di "non trasferibilità", con il pagamento di una imposta di bollo, pari ad euro 1,50, per ogni assegno emesso. Tale somma sarebbe stata versata dalla banca all'erario.
3. Le banche e gli uffici postali, in virtù di questi cambiamenti si organizzarono per consegnare alla clientela i Carnet di assegni già con pre stampata la clausola di "Non trasferibilità". La clientela che non intendeva utilizzare assegni con la clausola "Non trasferibile" poteva, però, fare una richiesta scritta alla banca o all'ufficio postale per ottenere i Carnet di assegni in "forma libera", sapendo, in tal caso, che dall'importo degli stessi sarebbe stata detratta l'imposta di bollo di cui sopra.
4. Con riferimento alle girate, era stato stabilito che potevano essere girati soltanto gli assegni emessi in "forma libera" (liberamente trasferibili) e per importi inferiori ai 5.000 euro.
5. L'assegno emesso in "forma libera" poteva, ovviamente, essere girato più volte ma, pena la nullità del titolo di credito, ogni girata doveva riportare il codice fiscale del soggetto che effettua la girata (il girante), sia esso persona fisica che giuridica.
6. Gli assegni emessi all'ordine di se stessi, cioè dello stesso traente (emittente) l'assegno, vengono considerati assegni "Non trasferibili" e, di conseguenza, possono essere incassati solo dall'emittente.
7. Nel caso di omessa indicazione della clausola "Non trasferibile" le sanzioni previste erano di tipo amministrativo e potevano arrivare fino al 40% dell'importo.
8. Divieto di pagamenti in contanti per operazioni il cui importo sia pari o superiore ai 5.000 euro. Questo limite riguardava il valore dell'operazione nel suo complesso anche se frazionata. Una operazione, quindi, anche se frazionata in più tranches inferiori ai 5.000 euro, non poteva essere regolata in contanti o con assegni emessi in forma libera (trasferibili).

### Cosa cambia con il recente Decreto Legge n. 112/08

Con il nuovo decreto Legge n. 112, sopra citato, vengono reintrodotti i precedenti vincoli e, in particolare, viene stabilito quanto segue:

- il nuovo vincolo per l'emissione di assegni bancari, postali e circolari in "**forma libera**" passa da 5.000 euro a 12.500 euro. Tutti gli assegni, di importo uguale o superiore ai 12.500 euro dovranno recare, quindi, la clausola "**Non**





## L'ASSEGNO ESTERO E LE NUOVE REGOLE IN MATERIA DI ASSEGNI BANCARI E CIRCOLARI

di Antonio Di Meo



**Trasferibile**” ed essere emessi sempre all’ordine di un beneficiario determinato (nome o ragione sociale);

- l’indicazione del Codice fiscale del girante sugli assegni bancari, postali e circolari emessi in “forma libera” prevista nel precedente Decreto Legislativo, a decorrere dal 25 giugno 2008, non è più richiesta.

Il nuovo Decreto Legge lascia, però, immutato “l’impianto di base” introdotto dal precedente decreto, in base al quale le Banche e gli Uffici postali rilasceranno alla propria clientela i “Carnet” di assegni con la clausola “Non trasferibile”. Se il cliente desidera avere i “Carnet” di assegni in “forma libera”, dovrà farne esplicita richiesta scritta pagando il bollo di euro 1,50 per ogni “modulo di assegno” (se il “carnet” consegnato al cliente, contiene 10 assegni, l’imposta di bollo è pari a 15,00 euro).

### Cosa succede se l’assegno viene emesso all’estero

Abbiamo illustrato il succedersi delle novità che sono state introdotte con i due Decreti Legislativi che non specificano alcunché circa il trattamento di un assegno bancario, postale o circolare emesso all’estero ed inviato all’esportatore italiano a pagamento di una fornitura.

L’assegno emesso all’estero solitamente viene emesso dal compratore all’ordine dell’esportatore che lo presenterà, così, alla propria banca per la negoziazione Salvo buon fine (Sbf) o per l’invio su base di incasso apponendo la girata sul retro dell’assegno.

Proviamo ora ad ipotizzare due casi che potrebbero verificarsi fornendo, nel contempo, alcune indicazioni su come deve essere regolarizzato l’assegno emesso all’estero una volta che questo entra in Italia.

#### 1° Caso Assegno emesso all’estero per importo superiore ai 12.500,00 euro privo della clausola “Non trasferibile”

È sufficiente regolarizzarlo con l’apposizione della clausola “Non trasferibile”.

#### 2° Caso Assegno emesso all’estero per importo superiore ai 12.500,00 euro con più girate

In casi di questo genere bisogna verificare chi sono i giratari dell’assegno emesso all’estero. Se uno di essi è residente in Italia, l’assegno in questione non è valido. Se, invece, le firme di girata risultano essere di soggetti esteri, l’assegno così ricevuto, regolarizzato con la clausola “Non trasferibile”, firmato per girata dal possessore italiano, all’atto della presentazione del medesimo per la negoziazione o per l’incasso, risulta regolare. È evidente che la banca a cui viene presentato l’assegno dovrà raccogliere una dichiarazione scritta dell’ultimo girante attestante che l’assegno lo ha ricevuto da un soggetto estero (per posta o direttamente a mano), e che tutte le eventuali altre firme di girata sono state apposte da soggetti residenti all’estero, sollevando in pari tempo, la banca da qualsiasi responsabilità circa l’identità delle firme di girata apposte sul retro dell’assegno proveniente dall’estero.

Per completezza si ricorda agli operatori economici e non, l’obbligo di presentare apposita Dichiarazione da indirizzare all’ex Ufficio Italiano Cambi, circa l’import di valori mobiliari dall’estero. Vedasi L. 30 aprile 1997 n. 125 e successive modifiche.

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





## 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:** Antonio Di Meo, Fortis, Giampietro Garioni, Alberto Ghelfi, Giacomo Gori.

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.

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