

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna

Azienda Speciale
europortello
Camera di Commercio Ravenna



Logistica e Trasporti Internazionali

pg.02

LE FIGURE E LE RESPONSABILITÀ PROFESSIONALI NELLE OPERAZIONI DI TRASPORTO INTERNAZIONALE E DOGANALI
di Alberto Ghelfi



Finanza e Pagamenti Internazionali

pg.05

CONSEGNA DELLA MERCE VINCOLATA AL PAGAMENTO CON IL SISTEMA COD
di Antonio Di Meo



Scheda Applicativa Paese

pg.06

SCHEDA NORMATIVA PER IL COMMERCIO IN GIORDANIA
di Enzo Bacciardi



Info Utili

pg.07

RISPOSTE AI QUESITI DEGLI ABBONATI
a cura di Enzo Bacciardi e Franca Delle Chiaie



Scheda Rischio Paese

pg.08

POLONIA
a cura di Fortis



Lo Speciale

pg.10

QUANDO SCATTA LA CONVENIENZA AD ASSICURARE I DANNI DA TRASPORTO
di Maurizio Favaro



Flash

pg.13

SEPA CREDIT TRANSFER (SCT) E SEPA DIRECT DEBIT (SDD)
a cura della Redazione



LE FIGURE E LE RESPONSABILITA' PROFESSIONALI NELLE OPERAZIONI DI TRASPORTO INTERNAZIONALE E DOGANALI

di Alberto Ghelfi



Ruolo e responsabilità dei diversi soggetti che intervengono nelle operazioni di importazione ed esportazione, o di acquisto/cessione intracomunitaria, sono molto spesso confusi e sovrapposti, con rischi e danni per le imprese committenti o destinatarie della merce.

L'insufficiente distinzione di questi diversi soggetti deriva in parte dall'abitudine delle imprese a relazionarsi quasi soltanto con lo spedizioniere internazionale, ignorando l'identità e l'operato degli altri professionisti che intervengono nell'iter di esportazione/importazione e che quasi sempre sono scelti dallo spedizioniere.

Spedizioniere

Lo spedizioniere nazionale o internazionale è un'impresa che assume l'obbligo di concludere in nome proprio e per conto dell'esportatore un contratto di trasporto con un vettore (compagnia aerea, marittima o stradale).

Lo spedizioniere assume inoltre l'obbligazione di compiere direttamente o tramite terzi soggetti le operazioni accessorie connesse ad una spedizione internazionale, quali ad esempio: le operazioni doganali, l'assicurazione (se richiesta), il ritiro e la consegna a domicilio al di fuori della tratta di trasporto principale (a seconda della clausola *Incoterms* 2000 prescelta), la consegna al vettore internazionale, il deposito e la custodia.

Per ogni singola spedizione l'esportatore ha sempre la facoltà di non affidare allo spedizioniere tutte o alcune delle operazioni accessorie, decidendo di occuparsene in proprio oppure di affidarle a professionisti di propria fiducia.

Vettore

Il vettore internazionale assume l'obbligazione di eseguire il trasporto della merce, assumendosi le relative responsabilità.

Il contratto di trasporto con il vettore può essere concluso sia dallo spedizioniere incaricato dall'esportatore, sia direttamente dall'esportatore.

Il vettore è sempre il soggetto che sottoscrive il documento di trasporto.

In particolare si possono verificare i seguenti 2 casi:

a) Il documento di trasporto Polizza di carico (*Bill of Lading*), Lettera di vettura aerea (*AWB*) o stradale (*CMR*), può essere sottoscritto direttamente dal soggetto che esegue il trasporto (**vettore attuale**): ad esempio la compagnia marittima, aerea o stradale oppure il corriere espresso multimodale.

Il documento di trasporto si considera emesso dal soggetto che esegue il trasporto anche nel caso in cui è sottoscritto da un agente autorizzato a rappresentarlo: è il caso degli spedizionieri agenti IATA che sottoscrivono la lettera di vettura aerea in nome e per conto di una compagnia aerea.

b) Il documento di trasporto può essere sottoscritto a proprio nome dallo spedizioniere internazionale, che assume la qualità di **vettore contrattuale**.

Il vettore contrattuale assume nei confronti dell'esportatore l'obbligo di curare il trasporto, che di fatto è eseguito da una compagnia marittima, aerea o stradale (vettore attuale) scelta dal vettore contrattuale.

Spedizioniere-vettore

Il documento di trasporto può essere sottoscritto da uno spedizioniere internazionale che si occupa anche del trasporto con mezzi propri, assumendo in tal modo la qualità di spedizioniere-vettore e gli obblighi e le responsabilità del vettore.

La figura dello spedizioniere-vettore è diffusa nell'ambito del trasporto stradale e dei corrieri espresso.

Condizioni generali praticate dagli spedizionieri internazionali italiani e da vettori

In base all'articolo 1341, 1° comma, del Codice Civile, le condizioni generali previste unilateralmente da spedizionieri e vettori sono efficaci nei confronti delle aziende esportatrici e mandanti soltanto se queste ultime, al momento della conclusione del contratto, sono conosciute o conoscibili.





LE FIGURE E LE RESPONSABILITÀ PROFESSIONALI NELLE OPERAZIONI DI TRASPORTO INTERNAZIONALE E DOGANALI

di Alberto Ghelfi



A tale scopo sia il formulario con il quale lo spedizioniere richiede al mandante la conferma scritta del mandato, sia il retro della Polizza di carico, della *Airway Bill* e della lettera di vettura stradale (CMR) spesso richiamano le Condizioni Generali.

Tuttavia il secondo comma dell'articolo 1341 del Codice Civile dispone che le clausole vessatorie e quelle che limitano la responsabilità dello spedizioniere o del vettore al di sotto di quanto previsto dal codice civile e dalle altre leggi e convenzioni internazionali, sono efficaci nei confronti del mandante soltanto se quest'ultimo le ha approvate espressamente e singolarmente per iscritto, oppure, soltanto se ha dichiarato per iscritto all'interno del mandato di conoscere integralmente tutte le condizioni generali, incluse quelle vessatorie.

Resta inteso che, una volta conosciute le condizioni generali dei soli spedizionieri italiani, è riservata la facoltà per il mandante di escludere totalmente o parzialmente la loro applicazione tramite preventiva comunicazione scritta allo spedizioniere, come previsto dall'articolo 1 delle stesse Condizioni. Ovviamente in caso di rifiuto da parte del mandante lo spedizioniere potrà riservarsi di non accettare l'incarico.

Responsabilità del vettore internazionale

Premesso che una rassegna delle responsabilità vettoriali richiederebbe un'analisi distinta per modalità di trasporto (terrestre, aereo, marittimo, ferroviario), in generale è possibile distinguere i seguenti casi:

- a) Il vettore non è responsabile dei danni, perdite o ritardi quando è in grado di provare che sono dovuti a cause di forza maggiore oppure ad un vizio della merce o dell'imballaggio.
- b) Nei casi in cui il danno, la perdita o il ritardo della merce è dovuta a dolo o colpa grave del vettore la responsabilità per danno o perdita della merce non è soggetta a limiti di legge (fatta eccezione per il trasporto aereo internazionale così come regolato dalla Convenzione di Montreal del 1999).
- c) Nei casi in cui il mittente concorda con il vettore, anche tramite lo spedizioniere, clausole particolari quali la dichiarazione di interesse speciale alla riconsegna oppure la dichiarazione di valore della merce all'interno del documento di trasporto, il risarcimento del danno è limitato soltanto dal valore dichiarato della merce o dal più elevato valore eventualmente concordato.
- d) Al di fuori dei tre casi sopra descritti, il vettore internazionale sarà responsabile dei danni, delle perdite e - in alcuni casi - del ritardo nei limiti stabiliti dalle Convenzioni internazionali in materia di trasporto marittimo (Convenzione di Bruxelles 1924 e successivi protocolli di modifica), stradale (Convenzione CMR di Ginevra del 1956 e successive modifiche) e aereo (Convenzione di Varsavia del 1929 e Convenzione di Montreal del 1999).
I limiti di risarcimento stabiliti dalle citate Convenzioni internazionali risultano nella maggior parte dei casi molto inferiori al valore della merce danneggiata, perduta o giunta a destinazione con ritardo.

Responsabilità dello spedizioniere internazionale

Lo spedizioniere internazionale è responsabile unicamente del proprio operato e non anche dell'operato del vettore che esegue il trasporto. Questo è precisato sia dall'articolo 1715 del Codice Civile sia dall'articolo 38 delle Condizioni generali degli spedizionieri italiani.

Tuttavia, quando lo spedizioniere internazionale agisce in qualità di vettore contrattuale oppure in qualità di spedizioniere vettore, assume sia le responsabilità dello spedizioniere sia le responsabilità del vettore.





LE FIGURE E LE RESPONSABILITA' PROFESSIONALI NELLE OPERAZIONI DI TRASPORTO INTERNAZIONALE E DOGANALI

di Alberto Ghelfi



Operazione doganale

L'operazione doganale di importazione o di esportazione può essere curata:

1. direttamente dall'impresa importatrice o esportatrice (si tratta del caso meno frequente);
2. oppure da una doganalista abilitato e iscritto a relativo Albo professionale, in regime di rappresentanza diretta dell'importatore o dell'esportatore;
3. oppure da un Centro Assistenza Doganale (C.A.D.) appositamente autorizzato;
4. oppure dallo spedizioniere o dal vettore in regime di rappresentanza indiretta dell'importatore o dell'esportatore.

In assenza di precise istruzioni, lo spedizioniere o il vettore incaricati dall'impresa sono liberi di curare le operazioni doganali direttamente o tramite doganalisti o CAD di propria fiducia.

Tuttavia lo spedizioniere ed il vettore non rispondono di eventuali errori o negligenze imputabili al rappresentante doganale, salvo il caso in cui l'errore del rappresentante doganale sia dovuto a incompleta trasmissione delle istruzioni ricevute dall'impresa.

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





CONSEGNA DELLA MERCE VINCOLATA AL PAGAMENTO CON IL SISTEMA COD

di Antonio Di Meo



Nel caso in cui un venditore concordi con un proprio cliente che la consegna della merce sarà effettuata soltanto a ricevimento dell'importo della fornitura da trasmettere a mezzo bonifico bancario via *swift*, occorre prevedere nel contratto (fattura proforma o conferma d'ordine, ovvero in un qualsiasi atto con il quale venditore e compratore definiscono gli elementi essenziali della loro compravendita), in modo chiaro ed inequivocabile qual è il vincolo alla consegna della merce.

Tale determinazione è, ovviamente, subordinata a quale il termine di consegna della merce che le parti hanno pattuito. Prevedendo che il termine di consegna prescelto sia uno di quelli contenuti negli *Incoterms 2000* della Camera di Commercio Internazionale (ICC), questo permetterà di identificare il momento esatto in cui avverrà la consegna della merce dal venditore al compratore.

Poniamo che tale termine sia, ad esempio, un *CPT (Carriage paid to ...)*, vale a dire un termine di consegna che, secondo gli *Incoterms*, pone a carico del venditore le spese del trasporto principale fino ad una certa destinazione convenuta, ma che trasferisce il rischio viaggio della merce alla partenza, cioè nel momento in cui la merce viene consegnata al vettore che la prende in carico. Se il vettore è rappresentato dal mezzo di trasporto (ad esempio un camion) che viene inviato dallo stesso, su incarico del compratore, presso lo stabilimento del venditore per il caricamento della merce, questo sta a significare che, (prevedendo un pagamento con il sistema *COD, Cash on delivery*)¹ tale caricamento sul mezzo di trasporto verrà eseguito soltanto con il ricevimento del bonifico bancario per l'importo della fornitura.

Proviamo a formulare in lingua italiana ed in lingua inglese, come definire nel contratto il vincolo alla consegna della merce.

Italiano

La consegna della merce è vincolata al ricevimento del bonifico bancario via *swift* a favore del venditore, accreditato in via definitiva e liberatoria sul conto presso la banca ... (indicare la banca su cui far pervenire il bonifico bancario, con le coordinate IBAN e *BIC Code*, almeno per i 27 Paesi UE, più Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svizzera).

Inglese

Delivery merchandise is binds to receiving of bank transfer via swift in favour of the seller, it is definitively and releasing credits to account addresses to the bank ... (enter the receiver bank, IBAN number and BIC Code, at least for the 27 UE Countries, Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland).

Al riguardo è necessario prevedere sempre che il termine di consegna della merce (*Incoterms 2000* della ICC), sia uno tra quelli alla partenza, meglio se un termine del gruppo "C", al fine di avere il controllo della merce e, quindi, svincolare la consegna soltanto quando, conformemente al contratto di compravendita, il compratore abbia adempiuto al suo obbligo di disporre il pagamento a mezzo bonifico bancario a favore del venditore e, di contro, lo stesso abbia ricevuto dalla banca l'accredito in via definitiva e liberatoria.

Di Meo Antonio, Consulente specializzato in pagamenti internazionali e crediti documentari con studio a Padova. Giornalista pubblicitista e Professore a contratto presso l'Università di Macerata.

¹ Vedasi *International Trade* n. 13 anno 2005 "Il pagamento con il sistema COD" dello stesso autore



SCHEDA NORMATIVA PER IL COMMERCIO IN GIORDANIA

di Enzo Bacciardi



Norme relative alla compravendita

Importazione di prodotti

L'importazione in Giordania di determinate tipologie di prodotti è subordinata al rispetto di particolari standards e norme di qualità, indicate dallo Specification and Standards Directorate del Ministero dell'Economia della Giordania. Con riferimento ai requisiti per la importazione di prodotti alimentari, questi sono indicati dal Directorate of Standards and Measures del Ministero dell'Industria e del Commercio di Giordania.

Normativa applicabile alle compravendite

La Giordania non ha aderito alla Convenzione di Vienna del 1980 sulle norme uniformi relative alla vendita internazionale di beni mobili. Pertanto, le vendite di prodotti e servizi in Giordania da parte di imprese italiane saranno necessariamente disciplinate dal diritto interno della Giordania oltrechè dalle norme generali di diritto internazionale.

Legge applicabile

È possibile regolare i contratti di compravendita con un legge diversa da quella nazionale della Giordania.

Soluzione delle controversie

Con riferimento alla scelta del foro competente per la risoluzione delle controversie, sono ammesse clausole di deroga al foro della Giordania.

Clausola arbitrale

La Giordania ha aderito alla Convenzione di New York del 1958 relativa al riconoscimento ed all'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri. È pertanto possibile inserire in un contratto di compravendita una clausola arbitrale per la risoluzione delle controversie.

Norme relative alla distribuzione.

Agenzia

L'attività di agenzia è riservata ai soli cittadini della Giordania o a società la cui maggioranza del capitale è detenuta da cittadini della Giordania. Gli agenti giordani devono essere registrati presso l'apposito registro tenuto presso il Ministero dell'Industria e Commercio giordano. La normativa giordana prevede il diritto per l'agente ad una indennità al momento dello scioglimento del contratto di agenzia. Il contratto di agenzia può essere regolato anche da una legge diversa da quella giordana, ma il diritto dell'agente alla indennità di scioglimento non può essere derogato.

Concessione di vendita

L'attività di concessionario o importatore esclusivo è riservata ai soli cittadini della Giordania nonché a società la cui maggioranza del capitale è detenuta da cittadini giordani. Gli importatori giordani devono essere iscritti presso l'apposito registro tenuto presso il Ministero dell'Industria e del Commercio giordano. La normativa giordana prevede il diritto per il concessionario ad una indennità al momento dello scioglimento del contratto di concessione di vendita. Il contratto di concessione di vendita può essere regolato anche da una legge diversa da quella giordana, ma il diritto del concessionario alla indennità di scioglimento non può essere derogato.

Pagamenti internazionali utilizzabili

La forma di pagamento che consente una maggiore sicurezza è rappresentata dalla Lettera di credito, irrevocabile e possibilmente confermata da una banca europea, utilizzabile a presentazione dei documenti di spedizione.

Sono altresì accettabili gli assegni circolari o *certified cheques*.

Cambiali e pagherò (*promissory notes*) non hanno valore esecutivo, quindi in caso di mancato pagamento è necessario seguire una complessa procedura per poter agire nei confronti del debitore giordano.

Bacciardi Enzo, Avvocato specializzato in diritto commerciale e contrattualistica internazionale. Studio Legale Bacciardi & Partners di Pesaro.



RISPOSTE AI QUESITI DEGLI ABBONATI

a cura di Enzo Bacciardi e Franca Delle Chiaie



Spettano agli eredi indennità di fine rapporto in un contratto stipulato con un partner francese?

Vorremmo sapere se, in un contratto V.R.P. (Voyageurs, Representant et placiers) stipulato con un soggetto francese con un contratto ancora in essere, venisse a mancare, causa decesso, agli eventuali eredi del defunto il riconoscimento di una qualche indennità?

La normativa francese in materia di VRP (articolo R-751 del codice del lavoro francese) prevede che il VPR ha diritto a tutte le indennità anche nel caso di cessazione del contratto dovuta a malattia o morte del VRP. In caso di morte del VRP in costanza del rapporto, tutte le indennità maturate dal VRP alla data della sua morte passano in successione agli eredi.

Bacciardi Enzo, Avvocato specializzato in diritto commerciale e contrattualistica internazionale. Studio Legale Bacciardi & Partners di Pesaro.

È necessaria la fattura proforma nelle spedizioni di campionatura gratuita o sostituzioni in garanzia verso i Paesi comunitari?

Nelle spedizioni di componenti, quali la campionatura gratuita o le sostituzioni in garanzia verso Paesi della Comunità Europea, è necessaria la fattura proforma, oltre che il documento di trasporto, oppure è sufficiente quest'ultimo?

La domanda nasce dal fatto che quando noi riceviamo del materiale da Paesi comunitari come campionatura gratuita o sostituzione in garanzia, l'unico documento è un documento di trasporto che può essere una lista materiale o bolla ecc.

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

Scheda Rischio Paese: Polonia



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: 3,2/20

Rating politico: 3,2/20

Categoria SACE: 2/7

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

Valutazione Rischio Paese, 11 febbraio 2008

Valutazione:

La nostra valutazione Paese per quanto riguarda la Polonia è di 3.2, fino ad oggi ostacolato da una politica piuttosto debole, data l'incertezza prevalente fino al 21 ottobre 2007, data in cui sono state organizzate le elezioni anticipate. Ora che il governo populista è sostituito dal principale partito di opposizione liberale, la Piattaforma Civica (PO), il rating politico della Polonia dovrebbe migliorare nel corso del 2008, tendendo verso il 2.2.

Il paese dovrebbe inoltre tendere più facilmente verso l'adozione dell'Euro, anche se una data ufficiale per il suo ingresso non è stata ancora annunciata.

Se l'immagine politica è brillante, il rallentamento dell'economia mondiale, in combinazione con l'aumento dell'inflazione e l'elevazione dei tassi di interesse, potrebbero influire negativamente sui tre fattori determinanti dell'economia, e cioè gli investimenti, il consumo interno e la domanda esterna.

L'ampiezza di questo rallentamento è difficile da valutare, questo è il motivo per cui preferiamo tenere la nostra valutazione paese a 3.2 per qualche mese, prima di mostrare una potenziale crescita.

STATISTICHE

MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 38.11 mln (-0.1 %)
Tasso di disoccupazione: 12.80%
PIL: 423.958 mln USD (2007)
PIL pro capite: 11.120 USD (2007)

PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 4.1%
Industria: 31.9%
Servizi: 64.0%



Scheda Rischio Paese: Polonia



INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2004	2005	2006	2007(s)	2008(p)	2009(p)
Economia nazionale						
Tasso di crescita economica (%)	5,3	3,6	6,2	6,6	5,2	4,4
Tasso di inflazione (%)	3,5	2,1	1,0	2,4	3,6	3,1
Bilancio pubblico / PIL (%)	-4,5	-2,9	-2,4	-1,6	-2,0	-3,5
Bilancia estera						
Bilancia commerciale / PIL (%)	-2,2	-0,9	-2,1	-2,8	-2,9	-3,3
Partite correnti / PIL (%)	-4,2	-1,6	-3,2	-3,8	-4,1	-4,5
Fabbisogno finanziario ¹ (mln USD)	-42,013	-35,371	-31,570	-38,296	-48,701	-55,378
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	12,259	7,013	10,037	17,000	14,000	12,900
Riserve valutarie estera (mln USD)	35,324	40,864	46,381	62,978	70,162	69,750
Debito estero						
Debito estero totale (mln USD)	97,333	98,821	122,571	162,007	194,227	199,230
Debito a breve termine (mln USD)	16,847	17,703	25,275	39,946	50,538	52,175
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Riserve valutarie estere/debito estero totale (%)	36,3	41,4	37,8	38,9	36,1	35,0
Riserve valutarie estere/debito a breve termine (%)	209,7	230,8	183,5	157,7	138,8	133,7
Debito estero / PIL (%)	38,5	32,5	4,03	38,2	45,8	47,0
Debt service ratio ² (%)	35,5	25,6	17,8	16,2	17,4	20,2

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

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

FLUSSI COMMERCIALI

Destinazione delle esportazioni (2006):

Esportazioni in Germania (Fob)	27,1 %
Esportazioni in Italia (Fob)	6,5 %
Esportazioni in Francia (Fob)	6,2 %
Esportazioni nel Regno Unito (Fob)	5,7 %

Origine delle importazioni (2006):

Importazioni dalla Germania (Cif)	24,0 %
Importazioni dalla Russia (Cif)	9,7 %
Importazioni dall' Italia (Cif)	6,8 %
Importazioni dalla Francia (Cif)	6,1 %

Principali esportazioni (2006):

Macchinari e mezzi di trasporto (Fob)	40,1 %
Manifattura (Fob)	23,0 %
Merci varie (Fob)	13,3 %
Alimentare e animali vivi (Fob)	8,4 %

Principali importazioni (2006):

Macchinari e mezzi di trasporto (Cif)	35,7 %
Manifattura (Cif)	20,7 %
Prodotti e sostanze chimiche (Cif)	13,4 %





QUANDO SCATTA LA CONVENIENZA AD ASSICURARE I DANNI DA TRASPORTO

di Maurizio Favaro



In tema di tutela dai rischi di danni materiali e diretti alle merci viaggianti c'è uno strano comportamento dei soggetti mercantili di un contratto internazionale di compravendita di cose – venditore e acquirente – che a volte, con un approccio iperprotettivo, assicurano tutto, anche quando non è necessario, altre ancora, invece, sopravvalutando la sfera di obbligazioni dei vettori e confidando nel loro obbligo percepito di responsabilità sulla merce ne ritengono superflua ogni (ulteriore) forma di tutela. Pessimo *risk management*, questo, che denota non solo imperizia in campo assicurativo, tale da ingenerare confusione tra **coperture danni** e di **responsabilità**, ma anche scarsa dimestichezza con le condizioni contrattuali di trasporto con tali loro fornitori di servizi che, a meno di particolari condizioni, non rispondono mai per il valore integrale dei danni.

A favorire questo illusorio obbligo è la pratica, italianissima, di vettori e spedizionieri di tacitare il cliente-mittente, o comunque avente diritto sulla spedizione, con un'oblazione spesso forfetaria a copertura dell'intero valore del danno, a titolo di pura **correttezza commerciale**, e della sua positiva ricaduta sul marketing e sulla fidelizzazione del cliente. In questo, ingenerando spesso l'errata presunzione che rientri nelle obbligazioni dei citati operatori (vettori e spedizionieri) rispondere sempre, comunque e per l'intero valore del danno. Parlando di assicurazione, allora, va distinta la polizza danni da quella di responsabilità.

Polizza danni e polizza di responsabilità

La prima copre solo i danni materiali e diretti alle merci in relazione al loro trasferimento fisico, in cui l'assicurato è l'avente diritto sulle stesse (generalmente il proprietario delle merci ovvero il soggetto su cui va a incidere il pregiudizio conseguente al danno).

La polizza di responsabilità, invece, nasce da un'altra logica che non è quella delle probabilità dell'avverarsi o meno di un sinistro, ma dalla esigenza dell'operatore (vettore o spedizioniere) di tutelare se stesso da un pregiudizio non già e non tanto di mera natura economica (il danno materiale e diretto, appunto), ma di natura civilistica e finanziaria dato che di un determinato danno (a cose, persone, animali) provocatosi sia in un ambito contrattuale che extra-contrattuale, il vettore/spedizioniere viene chiamato a rispondere col suo proprio patrimonio.

Sono, questi, particolari prodotti assicurativi, come la RCV, ossia la polizza Responsabilità Civile Vettoriale, che liberano civilisticamente (ma non penalmente, è ovvio) l'assicurato dal rispondere di danni e molestie di vario genere da loro procurati a scapito del mondo di relazione circostante. Forzando, per così dire, il concetto, succede che talvolta il danno materiale subito dalle merci del cliente – soprattutto quando è un cliente importante – venga incluso nella vasta gamma di errori e negligenze varie coperte dalla citata RCV (come la mancata osservanza delle istruzioni del mittente, il mancato incasso in un pagamento *COD*, la perdita di documenti, l'errore in dogana con la spendita del nome del mittente, ecc. per arrivare a fatti ben più gravi quali danni e lesioni alle persone).

Ovvio, allora, che nel cliente così beneficiato da un iter risarcitorio insolitamente spedito e avulso da ogni incombenza amministrativo-burocratica, si formi come è già stato detto la falsa aspettativa al diritto di ottenere ristoro al danno dal primo e unico suo interlocutore: il vettore o lo spedizioniere. Tranne accorgersi dell'errore quando, per esigenze operative e commerciali, egli sia indotto a rivolgersi a operatori estranei (per esempio quelli segnalati dall'acquirente tramite apposito *routing order*) e quindi ovviamente ignari di prassi e usi (non scritti) particolari. Con il rischio che la spedizione rimanga senza copertura assicurativa e che il danno venga di conseguenza indennizzato non per il suo valore effettivo, ma entro limiti ben precisi fissati dalla Convenzione Internazionale che disciplina quella determinata modalità di trasporto. Ed è quindi nella citata, scarsa dimestichezza dell'utente con le condizioni contrattuali con i vettori (e solo essi, perché gli spedizionieri, non avendo "obbligazioni di risultato" nei confronti del mandante, non assumono nemmeno responsabilità sul perimento della cosa trasportata da terzi) che si annida la seconda, diffusa, causa di copertura dei suoi interessi economici.





QUANDO SCATTA LA CONVENIENZA AD ASSICURARE I DANNI DA TRASPORTO

di Maurizio Favaro



Valore del risarcimento

C'è da dire che all'origine di questo atteggiamento, che poco ha a che vedere con il normale concetto di loss prevention aziendale, c'è pur sempre un'interpretazione letterale dell'articolo 1696 del codice civile, o meglio di quello che era tale articolo fino al suo annovellamento conseguente all'entrata in vigore della legge 286, nel novembre del 2005. In pratica, dando indicazioni sul metodo di valutazione del danno da trasporto, il codice (fino al 9-1-2006, data della G.U. n. 6 che modificava il citato articolo) affermava che esso andava calcolato secondo "(...) il prezzo corrente delle cose trasportate nel luogo e nel tempo della riconsegna (...)". Cioè il valore integrale.

Che poi il diritto pattizio (legge 450/85) su iniziativa e pressione degli operatori avesse ridimensionato il livello risarcitorio passando dal valore integrale a €6,20 per kg. lordo, è cosa che lasciava un adeguato margine di sicurezza agli utenti non assicurati perché un danno a cose di valore pari o inferiore a tale limite risultava tutelato integralmente.

Ed ecco allora che per principio (derivante da pratica e casistica operativa nel campo dei trasporti), il *break-even point* assicurativo è costituito, per l'azienda, dal valore al chilogrammo della merce prodotta (ma quante sono le imprese che calcolano il valore di un chilo della loro merce...??).

A stravolgere, però, questa buona (per l'economia dell'Azienda) pratica, ci ha pensato il citato Lgs, 21/11/2005 n. 286, abbassando il limite del debito risarcitorio all'inusitato (per la sua discutibilissima esigua entità) a 1 (un) euro/kg. come riportato dal nuovo articolo 1696, 2° comma (inducendo, così, gli utenti al ricorso alla copertura assicurativa laddove prima non era necessario). Anche il Codice della Navigazione, per i trasporti in acque nazionali o in contratti (di solito di noleggio e/o a nave completa) in cui si applica la legge della bandiera, pone all'articolo 423 il limite di €103,3 (le "vecchie" duecentomila lire) per unità di carico (cassa, cartone, gabbia, rotolo,...) andata perduta o danneggiata.

È fatto salvo, però, il trasporto internazionale che, disciplinato invece da convenzioni specifiche per ogni modalità di trasporto, offre ancora un discreto, ragionevole e dignitoso livello risarcitorio (e che comunque lascia lo spazio al titolare dei diritti sulla merce di assicurarsi o meno), che così può sintetizzarsi:

Livello risarcitorio nel trasporto internazionale

Trasporto stradale	Convenzione di Ginevra del 1956 (ratificata dall'Italia nel 1960)	8,33 DSP ¹ /Kg lordo
Trasporto ferroviario	Convenzione CIM (1975) e successiva COTIF (1980)	16,66 DSP/Kg lordo
Trasporto aereo	Convenzione di Varsavia (1929)	17 DSP/Kg lordo
Trasporto marittimo	Convenzione di Bruxelles (1924) come modificata dai protocolli dell'Aja e Visby (1968) e Bruxelles (1979)	2 DSP/Kg lordo oppure 666,66 DSP/unità (con facoltà di scelta, da parte dell'avente diritto, del parametro a lui più conveniente)
	Regole di Amburgo (1980) (mai ratificate dall'Italia)	2,5 DSP/Kg lordo oppure 835 DSP/unità (con facoltà di scelta, da parte dell'avente diritto, del parametro a lui più conveniente)
	COGSA (Carriage of Goods by Sea Act- 1936) USA acque territoriali americane o speciali accordi	USA \$ 500,00/ unità

¹ In ambito internazionale l'unità di conto del debito risarcitorio del vettore non è una valuta o divisa propria del Paese del debitore o del creditore (del valore del danno) ma una moneta virtuale quale il Diritto Speciale di Prelievo, secondo il FMI, che, oltre a essere elemento uniforme di riferimento per questo tipo di conteggi, evita le differenze di cambio. Il suo valore, rilevabile dalla stampa finanziaria, è, oggi, di circa €1,30 per DSP.





QUANDO SCATTA LA CONVENIENZA AD ASSICURARE I DANNI DA TRASPORTO

di Maurizio Favaro



Questo, per quanto riguarda il diritto uniforme (ben più “generoso”, come si vede, rispetto alla nuova impostazione del diritto generale, soprattutto italiano, in materia di limitazione del debito risarcitorio dei vettori).

Valore integrale del danno

Ma le Convenzioni, con provvida decisione, ammettono anche che il committente del contratto di trasporto (mittente o destinatario che sia, e comunque il soggetto che abbia titolo sulle merci) possa richiedere il valore integrale del danno, ovvero il valore eccedente la soglia del limite convenzionale, purché comunichi in via anticipata al vettore il suo (committente/avente diritto) **interesse alla riconsegna** sulle merci consegnategli per il trasferimento. Interesse che verosimilmente corrisponde al valore integrale, che sarà quello che in caso di danno gli verrà effettivamente riconosciuto. Senza ricorrere direttamente all’assicurazione, perché a un’eventuale copertura provvederà il vettore con apposita polizza “per conto” (1891 c.c.). Questa prassi, nota come “dichiarazione di valore” in lettera di vettura (o anche in polizza di carico, ovviamente) che, com’è intuibile, prevede pur sempre un aumento del nolo conseguente al maggior rischio del vettore, mette a riparo dal danno materiale e diretto, calcolato secondo il prezzo di fattura. Ma non tiene conto di quel particolarissimo vantaggio che deriva all’assicurato dal cosiddetto utile sperato (art. 516 C.d.N.) che, per concetto, si assimila addirittura al danno immateriale – in questo caso la perdita di mercato – ovvero il lucro cessante (1223 C.C.) Quanto basta, allora, perché dal confronto tra i diversi sistemi di tutela qui esaminati (limite risarcitorio, dichiarazione di valore, assicurazione) la copertura assicurativa “ortodossa” sia, ancora, per i suoi valori aggiunti, lo strumento migliore. La polizza “per conto” (art.1891 c.c.), in cui contraente è il vettore/spedizioniere e assicurato è l’avente diritto, rimane tra le soluzioni tecniche più indicate.

Favaro Maurizio, Consulente per il commercio estero. Giornalista e pubblicista. Professore a contratto, Università Ca’ Foscari, Venezia.





SEPA CREDIT TRANSFER (SCT) E SEPA DIRECT DEBIT (SDD)

a cura della Redazione



Con riferimento alla Scheda applicativa pubblicata sul n. 3-1 febbraio 2008 di International Trade dal titolo “SEPA – SINGLE EUROPEAN PAYMENT AREA”, su suggerimento di un lettore della rivista, che ringraziamo per il Suo contributo, di seguito riportiamo alcune precisazioni che integrano quanto riportato sul numero sopra richiamato e che permettono di comprendere meglio ed in modo più approfondito le innovazioni che tale sistema di pagamento ha introdotto sia per le banche che per gli utenti, a partire dalla data di attivazione di Sepa che è stata il 28 gennaio 2008.

Sepa prevede due prodotti distinti tra di loro:

1. *SEPA CREDIT TRANSFER (SCT)*, riferito ai bonifici bancari;
2. *SEPA DIRECT DEBIT (SDD)*, riferito ai mandati/disposizioni di addebito

Il primo prodotto, *Sepa SCT*, rappresenta lo strumento che il sistema bancario ha sviluppato, caratterizzato da alcune peculiarità e requisiti che permettono di offrire, contrariamente ai bonifici in ambito domestico, quanto segue:

- no valuta fissa per il beneficiario di un bonifico bancario;
- solo spese del tipo “*Shared*”, cioè la ripartizione delle spese tra l’ordinante, che sopporterà le spese che la banca trasmittente gli addebiterà per il trasferimento bancario, ed il beneficiario che, invece, sosterrà le spese della propria banca che gli verranno detratte dall’accredito;
- equiparazione delle spese per entrambi gli utenti, alle spese in ambito domestico.

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:** Enzo Bacciardi, Delle Chiaie Franca, Antonio Di Meo, Favaro Maurizio, Fortis, Ghelfi Alberto.

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.