

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna

Azienda Speciale
eurosportello
Camera di Commercio Ravenna



Finanza e Pagamenti Internazionali

pg.02

COME FINANZIARE LE
ESPORTAZIONI
IN ROMANIA
di Giampietro Garioni



Dogana e Fiscalità Internazionale

pg.05

IL SOFTWARE NEL COMMERCIO
INTERNAZIONALE
di Franca Delle Chiaie



Scheda Applicativa Paese

pg.07

SCHEDA NORMATIVA PER IL
COMMERCIO IN EGITTO
di Enzo Bacciardi



Info Utili

pg.08

RISPOSTA AI QUESITI DEGLI
ABBONATI
a cura Di Antonio Di Meo



Scheda Rischio Paese

pg.09

PANAMA
a cura di Fortis



Lo Speciale

pg.11

RISCHIO DI PRESCRIZIONE DELLA
DENUNCIA DEL DANNO
di Maurizio Favaro



Flash

pg.13

RISPOSTA AL QUESITO
PUBBLICATO NEL N.7
a cura di Franca Delle Chiaie



COME FINANZIARE LE ESPORTAZIONI IN ROMANIA

di Giampietro Garioni



Comincia da questo numero di International Trade una nuova serie di interventi intitolati “Come finanziare le esportazioni in...”. Questo numero è dedicato alla Romania, i prossimi numeri ad altri paesi molto interessanti per le esportazioni italiane. Si tratta di brevi e molto pratiche annotazioni sul modo ideale per, appunto, 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 Consensus¹).

Il contenuto delle Schede “Come finanziare le esportazioni in ...”

Per ogni paese verrà indicato, in linea di massima:

1. Rischio di credito: rischio di insolvenza e di inadempienza del debitore, pubblico, bancario o corporate che sia. Verranno forniti degli indicatori sintetici di rischio per:

- 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.

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. La suddivisione, quindi, (con rischio crescente) è la seguente:

- Classe A = Rischio basso, Sottoclassi: A 1, A 2, A 3
- Classe B = Rischio medio, Sottoclassi: B 1, B 2, B 3
- Classe C = Rischio alto, Sottoclassi: C 1, C 2, C 3

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: da 0 (rischio nullo) a 7 (rischio massimo);
- assicurabilità: apertura o restrizioni per la concessione di assicurazioni sul rischio sovrano, bancario o corporate;
- garanzie deliberate alla data di rilevazione più recente.

¹ 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. (Vd. anche International Trade n.5/2005, rubrica Info Utili)





COME FINANZIARE LE ESPORTAZIONI IN ROMANIA

di Giampietro Garioni



3. Crediti documentari

- necessità di conferma;
- costi di conferma.

4. Operazioni di *forfaiting*

- frequenza delle operazioni;
- possibilità di ottenere sconti pro soluto e durata massima;
- banche consigliate;
- costo indicativo delle operazioni (margine sopra il Libor richiesto dalle banche scontanti);
- tassi congrui stabiliti da Simest.

5. Sconti pro soluto con voltura di polizza SACE

- frequenza delle operazioni;
- possibilità di ottenere sconti pro soluto e durata massima.

6. Maggiori banche del paese e rating loro attribuiti dalle società di rating

7. Banche italiane presenti nel paese con istituti di credito locali o controllati, o filiali operative

8. Cambi della valuta locale contro EUR e loro andamento

9. Considerazioni conclusive

Come finanziare le esportazioni in Romania

Dopo aver illustrato il contenuto che verrà sviluppato in ognuna delle Schede Paese che prenderemo in esame iniziamo con questo numero ad analizzare la Romania secondo lo schema illustrato nel paragrafo sopra.

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

- rischio politico (rischio sovrano): B1;
- rischio bancario: B1;
- rischio corporate: B2

2. Condizioni di assicurabilità SACE

- categoria di rischio OCSE: 3/7;
- assicurabilità: apertura senza restrizioni per il rischio sovrano, bancario o corporate;
- garanzie deliberate al 30.09.07 (capitale e interessi): 282 milioni di euro. Le garanzie perfezionate in quota capitale sono state pari a 115 milioni di euro di cui 100 milioni di euro già erogati.

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%-1,25% per anno.

4. Operazioni di *forfaiting*

- la frequenza delle operazioni di *forfaiting* non è elevata, soprattutto perché molti debitori romeni non vogliono più sostenere i costi di avalli o garanzie a medio termine ottenute da banche locali;
- non è difficile ottenere sconti pro soluto, per una durata massima di 5 anni;
- banche romene consigliate per l'emissione di avalli e/o garanzie: BRD - Groupe Société Générale, Banca Comerciala Romana SA, Raiffeisen Bank SA;
- costo indicativo delle operazioni (margine sopra il Libor richiesto dalle banche scontanti): 1-1,50% a 3 anni, 1,50-2% a 5 anni;
- tassi congrui stabiliti da Simest: 0,875% per operazioni da 2 a 3 anni, 1,25% per operazioni da 3 a 5 anni.





COME FINANZIARE LE ESPORTAZIONI IN ROMANIA

di Giampietro Garioni

5. Sconti pro soluto con voltura di polizza SACE

- frequenza delle operazioni: le operazioni sono abbastanza frequenti;
- 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 loro attribuiti dalle società di rating²

- Banca Commerciale Romana S.A. Baa3/D/ P-3/STA;
- BRD - Groupe Societe Generale Baa3/D+/P-3/STA;
- Raiffeisen Bank SA Baa3/D/ P-3/ STA.

7. Banche italiane presenti nel paese con istituti di credito locali o controllati, o filiali operative

- Banca Italo-Romena (Veneto Banca);
- SanPaolo IMI Bank (Intesasanpaolo);
- Banca Commerciale Ion Tiriac (Unicredit), Unicredit Romania.

8. Cambi della valuta locale contro EUR e loro andamento

- Valuta locale: leu (sigla RON);
- Andamento: negli ultimi mesi il RON si è progressivamente indebolito contro EUR, passando da un livello di EUR/ RON 3,1 ad un livello vicino a 3,8 nei primi mesi del 2008 (V. grafico). E' sconsigliabile accettare fatturazioni in valuta locale.



9. Considerazioni conclusive

Pur se il rischio politico del paese, dopo l'ingresso della Romania nella UE, si è molto attenuato, rischio bancario e rischio corporate rimangono abbastanza elevati. Per questo è consigliabile operare con le sussidiarie di banche italiane, o 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.

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

² I ratings di seguito specificati sono quelli attribuiti da Moody's alle banche del paese nel marzo 2008 ed indicano, rispettivamente: crediti alla banca a lungo termine, operazioni a breve, forza finanziaria, out look.





IL SOFTWARE NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

di Franca Delle Chiaie



La progressiva affermazione dell'informatica sta fortemente rivoluzionando l'organizzazione del lavoro. L'utilizzo di programmi per macchine automatiche, comunemente chiamati software, entra inesorabilmente nell'attività quotidiana delle imprese.

Il software può riguardare programmi standard oppure programmi personalizzati creati secondo specifiche esigenze. Ai fini fiscali sono previste differenti norme che regolano l'uno e l'altro caso, sia riguardo al commercio di software con Paesi extra-UE che con i Paesi dell'Unione Europea.

Scambi con Paesi Extra-UE

Nell'ambito degli scambi con i Paesi extra-UE la materia è disciplinata in primo luogo dall'articolo 167 del Regolamento CEE 2454 del 2 luglio 1993 ove è stabilito che, per determinare il valore in dogana di supporti informatici importati, destinati ad essere impiegati in attrezzature per l'elaborazione dei dati e contenenti dati o istruzioni, si tiene conto solo del costo o del valore del supporto informatico. Non si tiene conto pertanto del valore dei dati in esso contenuti, sempre che tale costo o valore sia distinto dal costo o valore del supporto informatico stesso.

Una successiva precisazione è intervenuta con la circolare dell'Amministrazione Finanziaria n° 142/D del 15 maggio 1995 che richiama le modifiche intervenute nell'articolo 69 del DPR 633/72 a seguito del Decreto Legge 23.2.1995 n. 41. Con ciò viene chiarito che per i supporti informatici contenenti programmi per elaboratore prodotti in serie, concorre a formare il valore imponibile anche quello dei dati e delle istruzioni in esso contenute.

Ciò comporta un trattamento differente in dogana a seconda delle varie ipotesi. Si applicano il dazio e l'IVA sull'intero valore del software e del supporto qualora la relativa distinzione non sia stata effettuata o documentata ovvero il software rappresenti un prodotto standard.

Si applicano IVA e dazio sul solo valore del supporto nel caso di prodotti specifici, cioè personalizzati. In questo caso l'Iva sul valore del software deve essere oggetto di autofattura ai sensi dell'articolo 17, comma terzo, DPR 633/72.

Scambi intracomunitari

In ambito comunitario la circolare n. 13 del 23.2.1994, considera operazioni intracomunitarie, con obbligo quindi di presentazione dei riepiloghi Intrastat, la cessione e l'acquisto da soggetti IVA intracomunitari, di dischi, nastri, cassette e altri supporti relativi a software standardizzato.

Software standardizzato

Per software standardizzato si intende un prodotto in "serie", sul quale non sono stati eseguiti interventi di personalizzazione o modifica speciale a richiesta.

La voce doganale di questi beni per l'anno 2008 è la seguente:

- per i supporti contenenti riproduzioni di fenomeni diversi dal suono o dall'immagine (esempio floppy disk) è la seguente 85238091;
- per i supporti contenenti la riproduzione di rappresentazioni di istruzioni, dati, suono e immagini registrati in forma binaria leggibile da una macchina, manipolabili dall'utente o interattivi, per mezzo di una macchina automatica per l'elaborazione dell'informazione (DVD, VHS, CD-ROM), è la seguente 85238093.

Si rammenta che la tariffa doganale subisce variazioni ogni anno per cui la validità dei codici sopra menzionati va verificata con cadenza annuale.

E-commerce

Le transazioni relative a beni virtuali sono considerate, ai fini IVA, prestazioni di servizi, sia che riguardino beni standard che beni personalizzati. Si pensi alla trasmissione di beni con mezzi elettronici (software, libri, riviste, quotidiani,



Dogana e Fiscalità Internazionale



IL SOFTWARE NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

di Franca Delle Chiaie



immagini, brani musicali, video, ecc.) denominato commercio elettronico diretto (e-commerce). Il luogo di tassazione del bene è nello Stato in cui il bene viene utilizzato. Il principio seguito è quello di determinare il luogo di tassazione in base al luogo di consumo del bene (circolare Dipartimento delle Dogane n° 1977 del 20 agosto 1988). Pertanto anche in ambito comunitario le cessioni o gli acquisti di software standardizzato forniti “on-line” costituiscono prestazioni di servizi, senza obbligo di presentazione dei riepiloghi Intrastat.

Il software personalizzato

Le cessioni e gli acquisti intracomunitari di software personalizzato sono considerate prestazioni di servizi, e quindi senza obbligo di presentazione dei riepiloghi Intrastat, sia che sia contenuto su apposito supporto (esempio CD-ROM), sia che sia trasmesso on-line.

Esempi

Operatore italiano acquista da soggetto francese un software standardizzato che viene fornito “via internet”

L'operatore nazionale non effettua un acquisto intracomunitario in quanto il software, pur essendo standard, non è fornito sotto forma di bene materiale ma è fornito on-line. Pertanto IT deve considerare tale operazione come prestazione di servizi per la quale emette autofattura ai sensi dell'art. 17, comma 3, DPR 633/72. Non compila l'Intrastat.

Operatore italiano acquista software standard da fornitore statunitense che viene spedito su floppy disk.

L'operatore nazionale effettua un'importazione il cui valore in dogana è costituito dall'intero costo fatturato, comprendente sia il valore del supporto che dei dati in esso contenuti.

Operazione nazionale acquista da fornitore giapponese un software studiato appositamente per le esigenze del cliente. Il software viene spedito su CD.

All'atto dell'importazione l'operatore nazionale paga i diritti (IVA ed eventuale dazio) solo sul valore del supporto. Relativamente invece al software contenuto nel supporto medesimo deve autofatturarsi ai sensi dell'articolo 17, comma terzo DPR 633/72 in quanto riguarda un bene immateriale che costituisce una prestazione di servizi.

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



Scheda Applicativa Paese



SCHEDA NORMATIVA PER IL COMMERCIO IN EGITTO

di Enzo Bacciardi



Norme relative alla compravendita

Importazione di prodotti

L'importazione in Egitto di determinate tipologie di prodotti è subordinata al rispetto di particolari standards e norme di qualità. L'Autorità preposta al controllo dei requisiti per l'importazione di prodotti in Egitto è la *General Agency for control on Exports and Imports*.

La normativa egiziana richiede che le etichette dei prodotti importati riportino, in lingua araba, il nome del produttore e l'eventuale marchio commerciale, la tipologia di prodotto, le specifiche tecniche del prodotto, il Paese di origine, nonché - per i prodotti alimentari - la data di produzione e l'eventuale data di scadenza.

Non è più richiesto il rilascio di una licenza per l'importazione dei prodotti in Egitto.

Normativa applicabile alle compravendite

L'Egitto 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 Egitto da parte di imprese italiane saranno necessariamente disciplinate dalle disposizioni previste nella Convenzione di Vienna.

Legge applicabile

È possibile regolare i contratti di compravendita con una legge diversa da quella nazionale dell'Egitto. Non è comunque possibile derogare alle norme imperative egiziane.

Soluzione delle controversie

Con riferimento alla scelta del foro competente per la risoluzione delle controversie, sono ammesse clausole di deroga al foro egiziano. Va segnalato che Italia ed Egitto hanno sottoscritto il 3 dicembre 1977 una Convenzione per il reciproco riconoscimento ed esecuzione delle sentenze in materia civile e commerciale.

Clausola arbitrale

L'Egitto 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 egiziani o a società il cui capitale è interamente detenuto da egiziani.

Gli agenti egiziani devono essere registrati presso l'apposito *Register of commercial agents* egiziano, ed i contratti di agenzia devono essere necessariamente registrati presso il *Registration Office* tenuto presso il Ministero dell'Economia e del Commercio estero egiziano. La registrazione ha validità quinquennale.

Concessione di vendita

Non sono previsti particolari requisiti o limitazioni all'esercizio dell'attività di concessionario di prodotti in Egitto.

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*.

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



RISPOSTA AI QUESITI DEGLI ABBONATI

a cura Di Antonio Di Meo



L'Incoterms da utilizzare in caso di procedura domiciliata e carichi su container o camion sia completi che parziali

Con l'inizio dell'anno l'azienda ha deciso di non utilizzare più la resa EXW pur avendo fatto richiesta di procedura domiciliata. Secondo Lei nei contratti di vendita con l'estero è preferibile inserire: EXW sdoganato e caricato o FCA sede dell'azienda, tenendo conto che l'azienda può caricare sia container che camion completi e parziali.

Il dubbio è sorto perché nel testo "Pagamenti Internazionali e crediti documentari" Maggioli, Terza Ed pag. 96 risulta: "Il punto critico.... Avverranno nei locali del venditore le spedizioni che riguardano carichi completi di container o di un TIR o di un vagone; saranno effettuati altrove nel caso di carichi parziali".

La differenza tra i due termini di consegna della merce da Lei indicati, così come stabilito dalla Camera di Commercio Internazionale (CCI) negli *Incoterms 2000*, è solo nella responsabilità delle parti. Con l'*Ex works (EXW)* sdoganato e caricato, il venditore, che si obbliga a caricare la merce sul mezzo inviatogli dal compratore, non si assume alcuna responsabilità per il caricamento della stessa, mentre con il *Free carrier (FCA)*, sede del venditore, quest'ultimo, oltre a dover caricare la merce sul mezzo di trasporto, si assume anche i rischi e le responsabilità del caricamento. Con riferimento invece, al testo da Lei citato chiariamo che la suddivisione che ha fatto sorgere in Lei il dubbio tra "i locali del venditore" e "altrove" era stata inserita a titolo puramente esemplificativo per far meglio comprendere come, nella maggior parte delle situazioni, in caso di grossi carichi o di carichi completi, la merce viene caricata presso i "locali del venditore" direttamente in container, tir, vagoni mandati dal vettore, essendo spesso difficile e dispendioso per l'azienda portare grandi quantitativi di merce direttamente presso la sede del vettore. Quando, invece, trattasi di carichi parziali, di minor quantità, possono essere portati dal venditore "altrove", cioè, ad esempio, direttamente presso i locali del vettore.

In riferimento a quanto sopra detto, il motivo per cui con l'*FCA* si deve prestare attenzione al luogo di consegna, è la responsabilità di caricamento e scaricamento. Al riguardo, "...se la consegna viene effettuata nei locali del venditore, questi è responsabile del caricamento. Se la consegna viene effettuata in altro luogo, il venditore non è responsabile dello scaricamento".

Per quanto riguarda il luogo di consegna con l'*FCA*, la pubblicazione 590 "*Incoterms 2000*", stabilisce che: "la consegna si effettua:

- a) qualora il luogo convenuto siano i locali del venditore, quando la merce è stata caricata sul mezzo di trasporto procurato o dal vettore designato dal compratore o da altra persona che agisca per conto di quest'ultimo;
- b) qualora il luogo convenuto sia diverso da quello del punto a), quando la merce è messa a disposizione del vettore o di altra persona designata dal compratore, o scelta dal venditore in conformità di A3-a), non scaricata dal mezzo di trasporto del venditore."

È preferibile, quindi, inserire nei contratti di vendita con l'estero "FCA sede dell'azienda", vista la richiesta di procedura domiciliata, con questo termine di consegna Voi siete responsabili del caricamento che avviene presso i Vostri locali, sia che si tratti di container, di camion completi o parziali.

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.

Scheda Rischio Paese: Panama



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: 4,2/20

Rating politico: 3,3/20

Categoria SACE: 3/7

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

Valutazione Rischio Paese, 8 febbraio 2007

Valutazione:

Le prospettive di crescita economica sono buone, come l'espansione del canale di Panama che avrà un diretto impatto sulla crescita terminato il periodo di costruzione (2007-2014) per quanto riguarda il rilancio gli investimenti.

Il miglioramento delle infrastrutture aumenterà la prospettiva di crescita economica, nel lungo termine, ampliando l'esportazione di servizi e rafforzando le finanze pubbliche.

Panama è caratterizzata da un contesto macroeconomico e da un ambiente politico stabili. Tuttavia, i rischi sono presenti a causa del rallentamento dell'economia mondiale tanto che è probabile che questo influenzi l'economia attraverso il Canale, la Zona di libero scambio e il centro internazionale bancario.

È importante distinguere tre "entità", quando si parla di Panama: il settore pubblico, il paese e il "Canale di Panama" (ACP).

Il nostro rating "sovrano" (per il settore pubblico) è peggiore del rating paese e rimane vincolato dal livello elevato del debito pubblico e dagli alti oneri di interesse.

Segnaliamo l'importanza strategica del canale di Panama, in quanto contribuisce a formare una larga parte del totale del PIL oltre ad essere un importante contributo fiscale per il governo.

STATISTICHE

MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 3.29 mln (1.9%)

Tasso di disoccupazione: 9.00%

PIL: 17.174 mln USD (2006)

PIL pro capite: 5.220 USD (2006)

PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 7.2%

Industria: 16.4%

Servizi: 76.4%



Scheda Rischio Paese: Panama



INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2003	2004	2005	2006(s)	2007(p)	2008(p)
Economia nazionale						
Tasso di crescita economica (%)	4,2	7,6	6,9	7,4	6,7	5,9
Tasso di inflazione (%)	1,5	0,4	2,9	2,4	1,5	1,7
Bilancio pubblico / PIL (%)	-1,9	-4,9	-3,2	-1,9	-1,5	-1,1
Bilancia estera						
Bilancia commerciale / PIL (%)	-9,3	-10,8	-8,5	-7,2	-9,6	-12,1
Partite correnti / PIL (%)	-4,5	-7,5	-5,3	-2,4	-4,6	-6,7
Fabbisogno finanziario ¹ (mln USD)	-987	-1,862	-2,123	-2,259	-1,307	-1,783
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	818	1,004	1,027	3,000	1,500	1,700
Riserve valutarie estera (mln USD)	1,011	631	1,211	1,236	1,161	1,085
Debito estero						
Debito estero totale (mln USD)	8,773	9,469	9,751	9,990	10,244	10,379
Debito a breve termine (mln USD)	440	386	1451	470	518	573
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	1,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Riserve valutarie estere/debito estero totale (%)	11,5	6,7	12,4	12,4	11,3	10,5
Riserve valutarie estere/debito a breve termine (%)	229,8	163,5	268,5	263,0	224,1	189,4
Debito estero / PIL (%)	67,8	66,7	68,6	58,2	59,6	60,4
Debt service ratio ² (%)	9,6	12,4	10,3	10,3	8,3	7,9

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 (2005):

Esportazioni negli Stati Uniti (Fob)	18,3 %
Esportazioni in Spagna (Fob)	15,6 %
Esportazioni in Germania (Fob)	7,9 %
Esportazioni in Grecia (Fob)	4,1 %

Origine delle importazioni (2006):

Importazioni dal Giappone (Cif)	36,2 %
Importazioni dalla Cina (Cif)	16,5 %
Importazioni dagli Stati Uniti (Cif)	11,4 %
Importazioni da Singapore (Cif)	10,0 %

Principali esportazioni (2006):

Banane (Fob)	9,3 %
Gamberetti (Fob)	6,4 %
Zucchero (Fob)	4,4 %
Caffè (Fob)	1,4 %

Principali importazioni (2005):

Beni capitali (Cif)	24,4 %
Prodotti alimentari (Cif)	14,9 %
Prodotti petroliferi (Cif)	21,4 %





RISCHIO DI PRESCRIZIONE DELLA DENUNCIA DEL DANNO

di Maurizio Favaro



A una decina di giorni dal ricevimento di due cartoni di apparecchiature per laboratorio, provenienti per via aerea dalla Corea con resa CIP nostro stabilimento, abbiamo rilevato alla loro apertura la rottura di alcune parti, secondo noi prodottasi per impropria movimentazione durante le varie fasi del trasporto. I cartoni ci erano stati consegnati integri e senza segni esterni di manomissione/danneggiamento da un corriere collegato al vettore aereo coreano. L'assicurazione anticipa che l'indennizzo potrebbe essere compromesso per il nostro ritardo nella denuncia del danno ai vettori (corriere e compagnia) i quali, ci fa sapere, si oppongono all'azione di rivalsa proprio per il lasso di tempo di dieci giorni trascorsi dall'avvenuto ricevimento. (La lettera di vettura aerea combinata prevede come destinazione finale il nostro stabilimento). È proprio impossibile recuperare questo indennizzo? L'assicurazione, ci chiediamo, non è autonoma rispetto al contratto di trasporto? Chi stabilisce la modalità e il tempo entro cui denunciare i danni?

Le modalità ed i tempi per denunciare i danni sono stabiliti per legge. Sia il diritto generale che quello pattizio. Ossia, sia il nostro Codice Civile che le Convenzioni internazionali di trasporto. Oltre alle piattaforme dei contratti assicurativi, tutti allineati a quelli di trasporto. Andando per gradi, allora, va detto che il Codice Civile all'articolo 1698 fissa in otto giorni il periodo massimo concesso al ricevitore di merci per denunciare al vettore il danno non visibile all'atto della riconsegna, pena la prescrizione: "Il ricevimento senza riserve delle cose trasportate con il pagamento di quanto dovuto al vettore estingue le azioni derivanti dal contratto "(...) sono salve le azioni per perdita parziale o avaria non riconoscibile al momento della riconsegna purché in questo caso il danno sia denunciato appena conosciuto e non oltre otto giorni dopo il ricevimento."

Il motivo per cui il legislatore sottolinea una fin quasi ovvia e scontata (necessità di) **sollecitudine** del destinatario in questo tipo di notificazione sta nella sua preoccupazione che controversie a notevole distanza di tempo dall'esecuzione del trasporto sono sempre di problematica, incerta e costosa soluzione per la difficoltà obiettiva nella raccolta delle prove non sempre e a chiunque disponibile, data anche la possibilità (come quasi sempre avviene) che l'incarico al vettore, e meno ancora allo spedizioniere, non sia nemmeno formalizzato (del resto l'art 1350 c.c. esclude dall'elencazione degli "atti che devono farsi per iscritto" anche Trasporto e Spedizione).

Fatta questa premessa sulla norma di diritto generale, va detto che il diritto pattizio – le citate Convenzioni internazionali di trasporto – qualora applicabili prevalgono su quelle generali fissando i suoi propri, autonomi, e spesso diversi, termini di prescrizione per la denuncia dei danni non visibili all'atto del ricevimento. Nel caso in esame, ove la modalità di trasporto riferita alla consegna dei cartoni fosse quella stradale, non ci sarebbe da stare molto allegri perché la Convenzione CMR riduce addirittura il termine fissato nel nostro Codice Civile portandolo (da otto) a sette giorni. In questo modo dando ragione al corriere che, in una relazione di trasporto sia nazionale che internazionale, avrebbe ricevuto la denuncia oltre i termini previsti (otto o sette giorni, appunto).

Nel caso in esame però, il trasporto internazionale, come risulta dalle formulazioni della AWB, copre anche il tratto di itinerario che va dall'aeroporto di arrivo alla destinazione finale. Il quale ha diritto di ricevere la merce – ancorché a suo rischio, dato il termine del gruppo "C" *Incoterms* – al suo stabilimento sia in relazione al contratto di trasporto (*door to door* per via aerea) che a quello del sottostante negozio giuridico di compravendita, data la resa CIP, appunto. Dal che la legge (pattizia) applicabile sarà quella della modalità di trasporto aereo che impegna la Compagnia coreana fino allo stabilimento del destinatario e non solo fino all'aeroporto italiano. La Convenzione di Varsavia, allora, cioè quella che disciplina il trasporto internazionale aereo, fissando in quattordici giorni il limite per la denuncia (contro gli otto del codice e i sette della CMR) "riammette", per così dire, in gara il ricevitore dei due cartoni di attrezzature, qui perfettamente legittimato a ottenere il risarcimento dall'assicuratore, forse dimentico, quest'ultimo, delle tabelle di prescrizione sia per la denuncia del danno che per l'azione risarcitoria (altro argomento delicato) presenti in ogni singola Convenzione o delle norme dell'Intermodalità.





RISCHIO DI PRESCRIZIONE DELLA DENUNCIA DEL DANNO

di Maurizio Favaro



Rimanendo in tema assicurativo, va detto che l'assicurazione, ovvero la polizza, normalmente non ha una sua propria e autonoma disposizione sul termine temporale per la denuncia del danno, perché si rifà a quella propria della modalità che ha eseguito il trasporto in cui il danno si è prodotto.

La Polizza Italiana di Assicurazione Merci trasportate, nel punto, all'art. 10/C, dice testualmente: "(...) in caso di danni non riconoscibili all'atto della riconsegna, gli adempimenti [dell'assicurato, N.d.A.] dovranno essere effettuati non appena constatato il danno e comunque entro i termini di reclamo previsti dal contratto di trasporto (...)".

In aiuto ai ricevitori di merci, impossibilitati a dare seguito con la dovuta sollecitudine all'obbligazione di denuncia dei danni non visibili entro termini temporali (obiettivamente) ristretti, c'è una copertura inglese (non poteva essere altrimenti), messa a punto dagli *ILU (Institute of London Underwriters)* e dai *Lloyd's* di Londra che più che un prodotto nuovo è una deroga alle citate *Institute Cargo Clauses*, la quale consente, una volta adottata (col pagamento di un maggiore premio) ovviamente, di estendere il periodo concesso per la denuncia del danno. Si tratta della *Unpacking Deferred Clause* che consente di superare i termini previsti dalle Convenzioni di un mese e oltre dal ricevimento. Ancora più sofisticata, un'altra deroga sempre delle *ICC* volta a coprire proprio il ritardo nel rilevamento/denuncia del danno occulto, ossia la *Concealed Damage Clause*. Per chi vuole acquistare dall'estero con termini appartenenti al gruppo C degli *Incoterms*, (pessima decisione questa, visto che il rischio del trasporto è dell'acquirente) è consigliabile di limitare il rischio di coperture "strane" provvedendo in proprio almeno alla copertura assicurativa con l'adozione di termini che non la includono, ossia il *CFR* e il *CPT*.

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





RISPOSTA AL QUESITO PUBBLICATO NEL N.7

a cura di Franca Delle Chiaie



Nel precedente numero di International Trade abbiamo pubblicato solo la domanda di un lettore; nell'impaginazione della rivista, abbiamo ommesso di pubblicare la risposta della consulente. Vi proponiamo nuovamente il quesito completo della risposta. La Redazione

E' 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.

Il movimento di beni in ambito comunitario di campionatura gratuita o di beni in sostituzione in garanzia va attestato mediante documento di trasporto.

Il documento idoneo ai fini della prova del trasferimento di tali beni in altro Stato comunitario è la lettera di vettura internazionale (CMR). Ove l'operatore non disponga della CMR deve disporre di un documento di trasporto alternativo.

La fattura pro-forma non è necessaria. Essa viene, invece, emessa per spedizioni di beni verso Paesi extra Ue al fine di dichiarare il valore in dogana dei beni spediti.

Si ricorda che ai fini Iva sono considerati campioni gratuiti i beni contrassegnati in maniera indelebile con la seguente dicitura "campioni gratuiti di modico valore non destinati alla vendita". In mancanza di tali requisiti va applicata la normativa relativa agli omaggi.

Infine sia le spedizioni di beni come campionatura gratuita, sia di quelli in sostituzione in garanzia non devono essere indicati nei riepiloghi Intrastat.

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

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, Franca Delle Chiaie, Antonio Di Meo, Maurizio Favaro, Fortis, Gianpietro Garioni.

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.