

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna

Azienda Speciale
europortello
Camera di Commercio Ravenna



Finanza e Pagamenti Internazionali

pg.02

PAGAMENTO A MEZZO INCASSO
DOCUMENTARIO
di Antonio Di Meo



Logistica e Trasporti Internazionali

pg.04

LA RESPONSABILITÀ DEL
VENDITORE PER RITARDO
TRASPORTO CFR-CIF
di Enrico Carlo Tenerani



Scheda Applicativa Paese

pg.06

SCHEDA NORMATIVA PER IL
COMMERCIO
IN BAHREIN
di Enzo Bacciardi



Info Utili

pg.07

CONVEGNO SUL CREDITO
DOCUMENTARIO
a cura della Redazione



Scheda Rischio Paese

pg.08

COSTARICA
a cura di Fortis



Lo Speciale

pg.10

CHI RISPONDE, TRA VETTORE
E DEPOSITARIO, PER MERCE
RISULTATA DANNEGGIATA?
di Maurizio Favaro



Flash

pg.12

PILLOLE SU...
a cura dello Studio Toscano



PAGAMENTO A MEZZO INCASSO DOCUMENTARIO

di Antonio Di Meo



Proseguiamo con questo numero di International Trade a proporre ai lettori alcuni suggerimenti circa la formulazione della condizione di pagamento in una compravendita internazionale.

Questa volta parleremo del caso in cui si dovesse optare per un pagamento a mezzo incasso documentario, cioè l'incasso di documenti commerciali quali, ad esempio, la fattura, il documento di trasporto, il *packing list*, il certificato di origine e qualsiasi altro documento che si rendesse necessario ad introdurre la merce in un Paese specifico.

La consegna dei documenti sopra descritti potrà avvenire contro pagamento "a vista" oppure contro firma di accettazione di un documento finanziario da presentare per il pagamento ad una data di scadenza successiva, oppure contro avallo o contro rilascio di una garanzia bancaria con la quale il garante si impegna a pagare ad una certa data di scadenza predeterminata nel caso in cui il compratore/debitore non dovesse pagare il documento finanziario da lui stesso firmato per accettazione. Proviamo ad esaminare i tre casi.

1. Documenti contro Pagamento a vista

In italiano: Pagamento a mezzo documenti commerciali ... (indicare i documenti) che saranno trasmessi dalla banca ... (indicare la banca del venditore) alla banca ... (indicare la banca del compratore), con consegna degli stessi al compratore, soltanto contro pagamento "a vista" dell'importo di ...

In inglese: Commercial documents against payment - D/P o, anche, Cash against documents - CAD to transmit from Remitting bank ... to Presenting bank ... for delivery to drawee ... only against payment at sight of the amount of ...

2. Documenti contro accettazione di documento finanziario

Il documento finanziario può essere una cambiale tratta, un pagherò cambiario, una ricevuta bancaria, un impegno a pagare o qualsiasi altro documento analogo a quelli sopra descritti.

In italiano: Documenti commerciali contro accettazione di ... (indicare il documento finanziario), di importo pari a ... con scadenza ... (indicare la scadenza) che saranno trasmessi dalla banca ... (indicare la banca del venditore) alla banca ... (indicare la banca del compratore), con consegna degli stessi soltanto contro firma per accettazione del ... (indicare il documento finanziario da firmare per accettazione), con impegno a pagarlo alla data ... (indicare la data di scadenza).

In inglese: Commercial documents against acceptance D/A of ... (bill of exchange, promissory note, receipt, draft ...), for the amount of ... with exchange date ..., to transmit from Remitting bank ... to Presenting bank ... for delivery to drawee ... only against acceptance of ... to pay at maturity date ...

3. Documenti contro avallo cambiario o rilascio di garanzia bancaria

È la variante del secondo caso dove la consegna dei documenti è vincolata, non solo all'accettazione del documento finanziario da parte del compratore, ma al contemporaneo avallo di una banca del documento finanziario stesso o al rilascio di una garanzia bancaria.

Prevedendo l'accettazione di una cambiale tratta contro avallo o rilascio di una garanzia bancaria, occorrerà aggiungere alla formulazione del secondo caso (vedi sopra), quanto segue:

In italiano: Documenti commerciali contro accettazione di cambiale tratta, di importo pari a ... con scadenza ... (indicare la scadenza), che saranno trasmessi dalla banca ... (indicare la banca del venditore) alla banca ... (indicare la banca del compratore), con consegna degli stessi soltanto contro firma di accettazione della cambiale tratta e contestuale avallo della stessa da parte della banca oppure con rilascio di una garanzia bancaria separata con la quale la banca si impegna a pagare l'importo nel caso in cui il trassato (il debitore) non pagasse la cambiale tratta alla scadenza.





PAGAMENTO A MEZZO INCASSO DOCUMENTARIO

di Antonio Di Meo



In inglese: Commercial documents against acceptance - D/A of bill of exchange to transmit from Remitting bank ... to Presenting bank ... for delivery to the drawee only against acceptance for the amount of ... to pay at maturity date ... with bank aval/bank guarantee...

Per concludere sottolineiamo il fatto che l'apposizione dell'avallo o il rilascio della garanzia bancaria offriranno sicurezza di pagamento solo se le stesse saranno apposte o rilasciate da primarie banche di Paesi non a rischio. Occorre, comunque, far presente che il venditore non ha la certezza che la banca del compratore avalli o garantisca il pagamento del documento finanziario. È opportuno, pertanto, valutare attentamente, oltre alla situazione "Paese" anche e, soprattutto, il livello di affidabilità e solvibilità del cliente.

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





LA RESPONSABILITA' DEL VENDITORE PER RITARDO TRASPORTO CFR-CIF

di Enrico Carlo Tenerani



Ritardo nella fornitura e ritardo nel trasporto

Nei casi in cui la merce venduta debba essere trasportata via mare al porto di destinazione a cura e spese del venditore (con pattuizione tra le parti del contratto di compravendita delle clausole CFR o CIF degli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale), il venditore può rimanere esposto alle eccezioni del compratore per quanto attiene all'intempestivo invio delle merci a destinazione.

Per comprendere fino a che punto simili pretese di parte acquirente siano legittime e fondate, occorre preliminarmente distinguere le ipotesi di ritardo nella consegna della fornitura dalle ipotesi di ritardo nell'esecuzione del trasporto marittimo. Se per le seconde il venditore CFR o CIF è solitamente esente da rischi, rimanendo il ritardo nella percorrenza della tratta marittima fatto estraneo alla propria responsabilità, quanto alle prime invece il venditore può essere dichiarato inadempiente per il mancato rispetto dei termini di consegna, laddove pattuiti con il compratore.

Questo tipo di responsabilità può scattare nei casi in cui il servizio di trasporto marittimo scelto dal venditore abbia caratteristiche tecniche (quali frequenza partenze, durata o *transit/time*, previsione di trasbordi, e simili), incompatibili con il puntuale rispetto dei termini di fornitura merce concordati, seppur l'esecuzione della tratta marittima avvenga da parte del vettore nei tempi da questi annunciati.

Obbligo di consegna: il luogo e il termine

Va ricordato che negli Incoterms CFR e CIF l'obbligazione di consegna del venditore si esaurisce al raggiungimento del cd. "punto-FOB", ovvero ad avvenuta caricazione merce a bordo nave nel porto di partenza (e più precisamente al superamento della murata nave...), analogamente a quanto avverrebbe in una vendita a condizioni FOB. Quindi tutto ciò che accade dopo l'avvenuto imbarco dovrebbe essere fatto che riguarda solo il compratore, visto che i termini CFR e CIF non integrano la fattispecie della cd. "vendita con consegna all'arrivo" (che invece è propria delle clausole DDU/DDP e DES/DEQ).

Se però viene pattuito un termine per la consegna, la diligenza cui il venditore è tenuto nell'esecuzione del contratto di compravendita deve necessariamente spingersi fino all'adequata e corretta scelta del vettore con cui concludere il contratto di trasporto marittimo a favore del terzo acquirente, pena l'esser chiamato a rispondere per la cd. *mala electio* o cattiva scelta del vettore o del fornitore di servizi logistici (pur non incorrendo nella responsabilità per *culpa in eligendo* di cui all'art.1739 c.c. che rimane propria dello spedizioniere). Difatti, se ad es. il venditore ha optato per l'imbarco su una nave che salpa con cadenza decadale o quindicinale anziché settimanale, rischia di perdere diversi giorni dopo l'approntamento merce, consegnando il carico a bordo nave con ritardo prima ancora che il trasporto marittimo abbia inizio oppure rischia di perdere l'imbarco per non aver consegnato la merce in porto in tempo utile ad usufruire della precedente partenza.

Se, invece, il venditore utilizza linee che prevedono il trasbordo merce in un porto di *transshipment* o che scalano numerosi porti intermedi prima di giungere a destinazione, i fattori di rischio-ritardo cui la fornitura è esposta aumentano considerevolmente, potendo accadere che, dopo il trasbordo, la merce debba attendere più del previsto per il re-imbarco sulla nave che effettua la tratta successiva, oppure che qualche porto intermedio sia congestionato e non consenta un'immediata ri-partenza della nave verso la destinazione finale.

Difficoltà di rivalersi su vettori marittimi e operatori logistici

Anche nell'eventuale azione di rivalsa verso il vettore marittimo occorre analizzare la tipologia di inadempimento che si pretende contestare al vettore, tenendo altresì presente che il venditore che ha stipulato il contratto di trasporto è carente di legittimazione ad agire nei confronti del vettore in relazione ai danni sofferti dalla merce durante il trasporto stesso, spettando ogni diritto al destinatario: se quindi il venditore/mittente intende agire direttamente contro il vettore – ad esempio per il deperimento della merce a causa di un ritardo nell'esecuzione della tratta marittima – egli dovrà farsi cedere





LA RESPONSABILITA' DEL VENDITORE PER RITARDO TRASPORTO CFR-CIF

di Enrico Carlo Tenerani



i diritti dal destinatario con apposito atto di surroga e cessione, o *assignment of rights* (vds. articolo *Legittimazione del mittente verso il vettore*, pubbl. su *International Trade*, n.14-15 Agosto 2005, pag.04).

Sul ritardo nell'esecuzione del trasporto non v'è questione, non prevedendo la normativa nazionale ed internazionale attualmente in vigore alcuna responsabilità contrattuale del vettore marittimo per ritardo: soltanto in presenza di un esplicito termine di consegna accettato dal vettore, questi risponderebbe di danni da ritardo, ma nella prassi non si trova alcun vettore marittimo disposto ad impegnarsi in tal senso... Rimane solo un limitatissima *chance* di poter perseguire il vettore su base extracontrattuale (per aver provocato con la propria negligente condotta un danno ingiusto a soggetti terzi al contratto di trasporto), ma solo in presenza di ritardi rilevantissimi (oltre i 30-60 gg. rispetto al *transit/time* stimato) e per merci *time-sensitive*.

La principale categoria di “**danni da ritardo**” che spesso rimane a carico del venditore CFR-CIF, è costituita dai mancati imbarchi (slittamento dell'imbarco su nave successiva a quella prevista), ma anche qui il vettore marittimo ha buon gioco nell'eludere ogni responsabilità, trincerandosi dietro all'impossibilità di imbarcare la partita di merce per contingenti motivi legati alla sicurezza della nave, quand'anche il mancato imbarco sia dovuto ad effettivo *overbooking*. Inoltre in un simile scenario, il vettore non è responsabile di nessun ritardo nell'esecuzione del trasporto, effettuando la tratta *port-to-port* nella tempistica prevista, una volta che finalmente si è imbarcata la merce. Se poi il trasporto marittimo non viene eseguito su navi di linea, bensì su navi noleggiate *ad hoc* (magari a causa delle caratteristiche tecniche e dimensionali della fornitura), sarà il *broker* marittimo il destinatario dell'eventuale azione di rivalsa, per i casi di ritardo provocato da mancato/intempestivo imbarco. La responsabilità del *broker* marittimo è di natura contrattuale sulla base della negligenza nell'adempimento del mandato ricevuto, ma ben difficilmente il *broker* potrà essere chiamato a rispondere del ritardo in maniera diretta, potendo facilmente addurre la sopravvenuta impossibilità a caricare sulle navi precedentemente previste per motivi estranei alla propria volontà e sfera d'influenza (quali sicurezza nave, decisione del comandante, e simili) e dunque si dovrà incentrare l'eventuale azione sulle mancate/intempestive comunicazioni al venditore/committente dell'impossibilità ad imbarcare sulla nave originariamente designata e sul mancato o insufficiente adoperarsi per trovare in fretta opzioni d'imbarco sostitutive.

Tenerani Enrico Carlo, Avvocato internazionalista, consulente in diritto marittimo ed economia dei trasporti. Studio legale a Verona.



Scheda Applicativa Paese



SCHEDA NORMATIVA PER IL COMMERCIO IN BAHREIN

di Enzo Bacciardi



Norme relative alla compravendita

Importazione di prodotti

L'importazione nel Bahrein di particolari tipologie di prodotti è soggetta al preventivo rilascio della necessaria licenza da parte delle competenti Autorità locali, nonché al rispetto di particolari requisiti di etichettatura ed imballaggio.

Normativa applicabile alle compravendite

Il Bahrein 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 Bahrein da parte di imprese italiane saranno necessariamente disciplinate dal diritto interno del Bahrein oltretutto dalle norme generali di diritto internazionale.

Legge applicabile

Non è possibile regolare i contratti di compravendita con una legge diversa da quella nazionale del Bahrein.

Soluzione delle controversie

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

Clausola arbitrale

Il Bahrein 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 del Bahrein o a società il cui capitale sia interamente detenuto da cittadini del Bahrein.

Possono esercitare l'attività di agenzia esclusivamente gli agenti registrati presso il Ministero del Commercio del Bahrein.

Per talune tipologie di prodotti, la normativa del Bahrein prevede l'obbligo per l'agente di predisporre un magazzino di parti di ricambio e di fornire un sufficiente servizio di assistenza.

In caso di risoluzione del contratto di agenzia o di mancato rinnovo alla sua scadenza, l'agente ha diritto ad una indennità. Tale diritto non è derogabile.

Concessione di vendita

L'attività di concessionario o importatore esclusivo è riservata ai soli cittadini del Bahrein nonché a società il cui capitale sia interamente detenuto da cittadini del Bahrein.

I concessionari di vendita devono necessariamente essere registrati presso il Ministero del Commercio del Bahrein.

Anche per i concessionari, per talune tipologie di prodotti, la normativa del Bahrein prevede l'obbligo per l'agente di tenere un magazzino di parti di ricambio e di fornire un sufficiente servizio di assistenza.

In caso di risoluzione del contratto di concessione di vendita o di mancato rinnovo alla sua scadenza, il concessionario ha diritto ad una indennità. Tale diritto non è derogabile.

Pagamenti internazionali utilizzabili

La forma di pagamento che consente una maggiore sicurezza è rappresentato dalla Lettera di credito irrevocabile e, possibilmente, confermata da una banca europea, negoziabile 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.



CONVEGNO SUL CREDITO DOCUMENTARIO

a cura della Redazione



FORTIS

IPSOA Scuola di formazione
Gruppo Wolters Kluwer

**Il credito documentario
come strumento
di finanziamento
nelle vendite
e negli acquisti
con l'estero**

Milano, 12 maggio 2008
Padova, 13 maggio 2008
Bologna, 24 giugno 2008

Partecipazione gratuita

ASSOLOMBARDA UNINDUSTRIA BOLOGNA CONFINDUSTRIA PADOVA

Ipsa in partnership con Fortis organizzano in collaborazione con Assolombarda, Confindustria Padova e Unindustria Bologna tre convegni dal titolo **“Il credito documentario come strumento di finanziamento nelle vendite e negli acquisti con l'estero”**.

Gli eventi, di uguale contenuto, si svolgeranno a Milano, Padova e Bologna.

Interverranno il **Dott. Antonio Di Meo** fondatore dello Studio DI MEO e il **Dott. Alfredo Bresciani** – *Head of Global Trade Services Italy* – *Fortis Global Trade Services*.

Agli incontri sono previste delle testimonianze aziendali di Bernardini Impianti International S.p.A. e Promatech S.p.A. al meeting di Milano, Gruppo Bertolaso S.p.A. e Diesel S.p.A. a quello di Padova e I.M.A. Industria Macchine Automatiche S.p.A. a quello di Bologna.

La partecipazione al convegno è gratuita fino ad esaurimento posti, per iscriversi ci si può collegare al sito:

http://www.ipsoa.it/newformazione/formazione/area_10.asp nel quale si può trovare il programma completo degli eventi.

Per informazioni: Scuola di formazione IPSOA

tel. 02/82476889-316-812

E-mail: formazione.ipsoa@wki.it

Scheda Rischio Paese: Costa Rica



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: 6/20

Categoria SACE: 3/7

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

Rating politico: 6/20

Valutazione Rischio Paese, 29 maggio 2007

Valutazione:

Il Tribunale Elettorale indipendente ha annunciato nel mese di maggio 2007 che nel paese nel settembre 2007 avrebbe avuto luogo il primo referendum sulla questione della ratificare del DR-CAFTA. I risultati finali del referendum, svoltosi il 7 ottobre, per la ratifica del Trattato di libero scambio (Tlc) con gli Stati Uniti, il Centroamerica, e la Repubblica Dominicana (in inglese Cafta-Rd) sono stati resi noti il 23/10 dal Tribunale supremo delle elezioni (Tse). Ha vinto con il 51,1% dei voti il "si" mentre il "no" ha ottenuto il 42,2%. Il referendum ha quindi mostrato una spaccatura netta tra la popolazione. Il Costa Rica era l'unico dei paesi centroamericani a non aver ancora ratificato il Cafta-Rd¹.

Per quanto riguarda la situazione economica del paese segnaliamo che.

- Il Costa Rica inizia a diventare un centro tecnologico e una destinazione turistica.
- Alla fine del 2006, la banca centrale del Costa Rica ha adottato un nuovo meccanismo che è in grado di aumentare la flessibilità del cambio.
- Lo squilibrio fiscale rimane un problema persistente a causa della ristretta base imponibile.

STATISTICHE

MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 4.41 mln (1.8%)

Tasso di disoccupazione: 6.60%

PIL: 22.145 mln USD (2006)

PIL pro capite: 5.020 USD (2006)

PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 9.0%

Industria: 30.8%

Servizi: 60.2%

¹ Informazioni aggiornate il 04/03/2008



Scheda Rischio Paese: Costa Rica



INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2003	2004	2005	2006(s)	2007(p)	2008(p)
Economia nazionale						
Tasso di crescita economica (%)	6,4	4,3	5,9	7,9	4,9	4,4
Tasso di inflazione (%)	9,5	12,3	13,8	11,5	8,6	7,6
Bilancio pubblico / PIL (%)	-3,1	-2,5	-1,6	-0,7	-1,6	-1,6
Bilancia estera						
Bilancia commerciale / PIL (%)	-6,2	-7,6	-10,7	-11,7	-11,7	-11,4
Partite correnti / PIL (%)	-5,0	-4,3	-4,8	-4,9	-5,1	-4,8
Fabbisogno finanziario ¹ (mln USD)	-1,407	-1,301	-1,344	-1,3456	-1,598	-1,697
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	548	733	9,4	1,340	992	992
Riserve valutarie estera (mln USD)	1,839	1,922	2,313	3,155	3,545	3,695
Debito estero						
Debito estero totale (mln USD)	5,421	5,738	6,123	6,360	6,569	6,550
Debito a breve termine (mln USD)	1,627	1,681	2,105	2,344	2,680	2,879
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	94,0	65,0	63,0	33,0	27,0	27,0
Riserve valutarie estere/debito estero totale (%)	33,9	33,5	37,8	49,0	54,0	56,4
Riserve valutarie estere/debito a breve termine (%)	113,0	114,3	109,9	132,9	132,3	128,3
Debito estero / PIL (%)	31,0	30,9	32,9	28,7	29,7	29,6
Debt service ratio ² (%)	10,1	8,2	6,1	5,5	5,5	5,6

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)	38,6 %
Esportazioni nei Paesi Bassi (Fob)	6,8 %
Esportazioni in Guatemala (Fob)	6,4 %
Esportazioni in Nicaragua (Fob)	6,1 %

Origine delle importazioni (2006):

Importazioni dagli Stati Uniti (Cif)	39,3 %
Importazioni dal Messico (Cif)	5,1 %
Importazioni dal Venezuela (Cif)	5,0 %
Importazioni dal Giappone (Cif)	5,0 %

Principali esportazioni (2006):

Manifattura (Fob)	20,2 %
Agricoltura non tradizionale (Fob)	11,0 %
Banane (Fob)	7,7 %
Caffé (Fob)	2,8 %

Principali importazioni (2006):

Beni intermedi (Cif)	57,6 %
Beni di consumo (Cif)	16,6 %
Beni capitali (Cif)	14,5 %





CHI RISPONDE, TRA VETTORE E DEPOSITARIO, PER MERCE RISULTATA DANNEGGIATA?

di Maurizio Favaro



Durante il lungo periodo di ferie estivo (durante il quale i nostri magazzini sono del tutto inagibili) è arrivata al porto di Genova, con parecchio ritardo rispetto alle previsioni, una campionatura di articoli da giardinaggio *made in Taiwan* a noi diretta che, data l'irreperibilità momentanea – sia nostra che del relativo *notify* indicato nella polizza di carico – veniva scaricata a cura della nave e depositata presso i locali dell'Impresa di sbarco. Al ritiro, alcuni danneggiamenti e mancanze di merce venivano contestati a quest'ultima, la quale però respingeva gli addebiti invitandoci a rivolgerci, per l'eventuale azione, direttamente alla Compagnia Marittima, in pratica al vettore che a sua volta, sosteneva di non essere responsabile dei danneggiamenti e/o ammanchi alla merce verificatisi successivamente al suo affidamento al depositario. La campionatura di modesta entità e valore non era stata assicurata (la resa era CFR), ma non vorremmo perdere, comunque, il risarcimento a causa di questo palleggiamento tra questi due nostri interlocutori. Chi, a norma di legge, è tenuto a rispondere tra vettore e depositario?

Praticamente entrambi, perché sia sul vettore che sul depositario l'avente diritto al carico, ossia l'importatore delle attrezzature da giardinaggio, che nella polizza figura come *consignee*, ha diritto di rivolgere azione diretta per ottenere (da uno solo dei due, ovviamente) il risarcimento.

Partendo infatti dal principio che in un trasporto di merci il vettore deve dare come risultato la riconsegna della merci in stato sano a destino, non può egli considerarsi liberato da responsabilità nel perimento della cosa per il fatto che, tra lui e il destinatario/*consignee*, si sia inserito un altro soggetto, deputato alla temporanea custodia delle merci prima della definitiva riconsegna. Nè può d'altro canto quest'ultimo, ossia il depositario, "liquidare" frettolosamente il caso ingiungendo al destinatario di rivolgersi, per il danno accertato, al vettore. Il caso presenta degli spunti interessanti sui quali merita soffermarsi perché non è sempre chiara la linea di condotta di vettori marittimi e depositari (soprattutto in presenza di uno sbarco d'ufficio e di amministrazione) e talvolta non sono nemmeno convergenti parere e pronunciamento dei giudici.

Ritornando allora sulle obbligazioni del vettore, va detto che secondo l'art. 1693 del Codice Civile "*Il vettore è responsabile della perdita e dell'avaria delle cose consegnategli per il trasporto, dal momento in cui le riceve a quello in cui le riconsegna al destinatario, se non prova che la perdita o l'avaria è derivata da caso fortuito, dalla natura o dai vizi delle cose stesse o dal loro imballaggio o dal fatto del mittente o da quello del destinatario (...)*".

Ove, per il fatto del destinatario può intendersi una (qualsiasi) patologia a destino allo stesso ascrivibile che possa impedire la regolare funzione di riconsegna della merce. Come nel caso in esame, in cui la patologia è data dalla indisponibilità del destinatario di ricevere, in questo caso di svincolare, la merce all'arrivo della nave. E poiché la mancata riconsegna si tradurrebbe per il vettore in una estensione del tempo di custodia delle merci e, quindi, del perdurare del suo obbligo di vigilanza/conservazione delle stesse, è comprensibile e condivisibile la decisione qui presa dalla Compagnia di Navigazione di procedere comunque allo sbarco delle merci e di interrompere così il suo vincolo di responsabilità che per legge non si commisura al viaggio, ossia non va da un luogo all'altro, bensì decorre dal "*dies a quo*" al "*dies ad quem*" ossia dal momento in cui riceve le merci a quello in cui le riconsegna al destinatario. Responsabilità, allora, non per lo spazio ma per il tempo e ciò proprio per il fatto che il vettore prima di essere un "trazionista" del carico affidatogli, ne è il depositario, dato che, nell'adempimento di trasportare si contempla anche quello di custodire (art. 1177 C.C.): "*L'obbligazione di consegnare una cosa certa e determinata include quella di custodirla fino alla consegna*". E poiché anche il Codice della Navigazione all'articolo 422, conferma l'arco di tempo quale "unità di misura", per così dire, della responsabilità del vettore marittimo, sembrerebbe specioso e forse anche un po' speculativo, l'atteggiamento del vettore marittimo che qui rimanda l'avente diritto all'Impresa di sbarco che aveva successivamente tenuto in deposito le merci. Si tratta, allora, di capire se la responsabilità del vettore continua a decorrere fino al momento della riconsegna al destinatario oppure





CHI RISPONDE, TRA VETTORE E DEPOSITARIO, PER MERCE RISULTATA DANNEGGIATA?

di Maurizio Favaro



cessa al momento della consegna all'Impresa di sbarco al porto di arrivo, soggetto questo, che, in assenza del legittimo destinatario, lo ha sostituito dato che la merce, pare ovvio, non poteva rimanere perennemente nella stiva della nave per il "no-show" del *consignee* in polizza.

Su questo punto, allora, non v'è perfetta convergenza e coincidenza di vedute anche perché a complicare il relativo quadro ci si mettono anche gli usi di porto. Diventa così difficile stabilire un principio uniforme che stabilisca che l'Impresa di sbarco non si assimili al destinatario del viaggio marittimo oppure lo surroghi al punto da consentire alla nave di affermare che la sua obbligazione di custodire (art. 1177 C.C.) cessa nel momento in cui, in luogo del *consignee*, si presenti sotto bordo per ricevere le di lui merci un'Impresa di sbarco, ancorché impegnata in uno sbarco di amministrazione (ossia la scaricazione coatta).

Alcuni pronunciamenti riferiscono che in tali circostanze il vettore non può essere tenuto responsabile dei danni alle merci dopo il loro affidamento all'Impresa di sbarco. Altri ancora, invece, sostengono il permanere della responsabilità del vettore (nei confronti del vero destinatario, ossia, il citato *consignee* in polizza) anche successivamente all'avvenuta consegna a un'Impresa di sbarco mantenendosi inalterata per il vettore l'obbligazione della riconsegna al destinatario in virtù del contratto di trasporto (art. 1693 C.C. e 422 C.d.N.).

Proprio da questa dicotomia sorge per il destinatario il diritto di conservare l'azione diretta sia nei confronti del vettore che in quelli dell'impresa di sbarco, non per avere un duplice risarcimento, ovviamente, ma per ottenere il solo risarcimento spettante da uno dei due soggetti compulsati quando, una volta accertata l'avaria, l'avente diritto non sia in grado di attribuirne con certezza la responsabilità all'uno piuttosto che all'altro. A meno che il soggetto non responsabile non sia in grado di provare la sua estraneità al fatto imputato, ovviamente. In tal caso risponde quell'altro. Nella pratica, si assiste a un'azione interna di rivalsa tra vettore e impresa di sbarco. Niente cioè che preoccupi l'avente diritto che, comunque, dovrà ottenere il suo indennizzo.

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





PILLOLE SU . . .

A cura dello Studio Toscano



INNALZAMENTO DELLA FRANCHIGIA DOGANALE

Con regolamento 274/2008 del 17 marzo 2008 viene innalzata la soglia di franchigia doganale all'importazione per spedizioni inoltrate al destinatario per lettera o pacco postale, composte da merci di valore trascurabile. Con l'entrata in vigore del regolamento prevista per il **1° dicembre 2008** la soglia della franchigia passerà dagli attuali 22 euro a **150 euro**.

Sono esclusi dalla franchigia:

- a) i prodotti alcolici;
- b) i profumi e l'acqua da toilette;
- c) i tabacchi e i prodotti del tabacco.

SPEDIZIONI DA PRIVATO A PRIVATO: DAZIO FORFETTARIO

Per le spedizioni a carattere non commerciale inviate da privato a privato per un valore superiore ai 150 euro (franchigia di cui al punto precedente) ma inferiore a **700 euro** verrà applicato il dazio forfettario del 2,5%; sono escluse dal dazio forfettario le spedizioni di merci esenti da dazio.

La sopracitata modifica entrerà in vigore il **1° dicembre 2008**, fino a quella data rimarrà in vigore l'attuale soglia di 350 euro.

DAZI DOGANALI SUPPLEMENTARI PER IMPORTAZIONI DAGLI USA

Con regolamento 283/2008 viene sostituito l'allegato I del regolamento 673/2005 del Consiglio che istituiva dazi doganali supplementari sulle importazioni di beni originari degli Stati Uniti d'America a titolo di ritorsione commerciale in seguito al mancato adeguamento della legge "Continued dumping and subsidy offset act" agli obblighi assunti nell'ambito degli accordi dell'Organizzazione Mondiale del Commercio da parte dell'amministrazione statunitense.

Il dazio supplementare, con aliquota pari al 15%, si applica ora ai seguenti prodotti identificati in base ai rispettivi codici di nomenclatura combinata a 8 cifre:

• 0710 40 00	• 6104 63 00	• 6301 30 90
• 4803 00 31	• 6203 43 11	• 6301 40 10
• 4818 30 00	• 6203 43 19	• 6301 40 90
• 4818 50 00	• 6203 43 90	• 8467 21 99
• 4820 10 50	• 6204 63 11	• 8705 10 00
• 4820 10 90	• 6204 63 18	• 9003 19 30
• 4820 30 00	• 6204 63 90	• 9009 11 00
• 4820 50 00	• 6204 69 18	• 9009 12 00
• 4820 90 00	• 6204 69 90	
• 6103 43 00	• 6301 30 10	

MONITORAGGIO FISCALE/ANTIRICICLAGGIO

Si ricorda che, a partire dal **15 giugno 2007**, tutti i viaggiatori che entrano sul territorio della UE o ne escono con una somma pari o superiore a 10.000 euro sono tenuti a dichiararla alle autorità doganali competenti conformemente al regolamento CE 1889/2005.

Sempre a partire dalla stessa data il limite di importo di 12.500 euro è stato ridotto a 10.000 euro anche per i trasferimenti intracomunitari.



studio toscano srl Consulenza ed assistenza aziendale:

Commercio estero, Fiscale, Valutaria, Tecnica e legislazione doganale, Trasporti nazionali ed internazionali, Contenzioso



INFORMAZIONI SULLA RIVISTA ED INDIRIZZI UTILI

- **Direttore:** Giovanni Casadei Monti
- **Direttore responsabile:** Paola Morigi
- **Referente scientifico:** Antonio Di Meo
- **Redazione:** Antonio Di Meo, Cinzia Bolognesi
- **Progetto grafico - impaginazione:** Feroli srl – Forlì
- **Segreteria – amministrazione:** Azienda Speciale S.I.D.I. Eurosportello (EIC IT 369) Viale Farini 14 - 48100 Ravenna Tel 0544 481443 - Fax 0544 218731
- **Hanno collaborato a questo numero:** Enzo Bacciardi, Antonio Di Meo, Maurizio Favaro, Fortis, Enrico Carlo Tenerani, Studio Toscano.

CONTATTATE LA NOSTRA REDAZIONE, mandateci i vostri suggerimenti, segnalateci gli argomenti che volete approfondire:
Redazione di Ravenna: Dr.ssa Cinzia Bolognesi, Tel 0544 481415 – Fax 0544 218731, e-mail: internationaltrade@ra.camcom.it
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.