

# 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

INVESTIRE ALL'ESTERO INSIEME  
AD UN PARTNER ISTITUZIONALE:  
UNA GROSSA LEVA ALLO  
SVILUPPO DELL'IMPRESA  
di Laura Coradeschi



## Contrattualistica Internazionale

pg.04

ALCUNE OSSERVAZIONI SUI  
CONTRATTI DI LICENZA  
di Vartui Kurkdjian



## Scheda Applicativa Paese

pg.06

NUOVE NORME PER IL SOSTEGNO  
ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE  
di Giampietro Garioni



## Info Utili

pg.08

RISPOSTA AI QUESITI DEGLI  
ABBONATI  
a cura di Simone Del Nevo



## Scheda Rischio Paese

pg.09

CILE  
a cura di Fortis



## Lo Speciale

pg.11

LIMITI RISARCITORI DEI VETTORI  
di Maurizio Favaro



## INVESTIRE ALL'ESTERO INSIEME AD UN PARTNER ISTITUZIONALE: UNA GROSSA LEVA ALLO SVILUPPO DELL'IMPRESA

di Laura Coradeschi



La crescita delle imprese che investono direttamente all'estero sembra essere molto più veloce rispetto alle aziende che investono soltanto sul territorio nazionale.

Indipendentemente dal fatto che l'investimento sia commerciale o produttivo, è vero il fatto che l'impresa internazionalizzandosi sviluppa competenze e capacità nuove e, quindi, cresce.

In Italia le aziende che hanno effettuato la scelta di investire all'estero sono veramente molte in quanto l'impresa si trova, oggi, in una fase di mercato in cui è fortemente sottoposta alla concorrenza dei paesi emergenti, soprattutto per quello che riguarda i costi di produzione.

E' proprio per contrastare questa forte tendenza che le aziende italiane decidono sempre più frequentemente di creare delle proprie strutture all'estero, controllando in questo modo i propri costi, i ricavi e, quindi, i margini aziendali.

Tra l'altro la decisione di essere presenti direttamente su determinati mercati porta anche a dei vantaggi di marketing, in quanto consente di controllarne meglio le specifiche esigenze e, quindi, di adattare il proprio prodotto in modo più veloce ed efficace a quanto richiesto dal mercato.

Abbiamo innumerevoli esempi di aziende che utilizzando il proprio partner commerciale hanno iniziato ad avere dei propri uffici di rappresentanza, dei magazzini di distribuzione e sono arrivati, infine, a produrre localmente una parte importante della propria produzione.

Per fare questo l'azienda si può muovere da sola o può sfruttare l'aiuto che proviene dalle istituzioni.

### **Simest: partner istituzionale per l'internazionalizzazione**

Normalmente i partner istituzionali aiutano l'impresa a muovere i primi passi verso l'internazionalizzazione fornendo contatti ed informazioni sui singoli mercati.

Talvolta le istituzioni possono addirittura condividere il rischio imprenditoriale su progetti di investimento considerati interessanti per il sistema economico nazionale.

In questo contesto particolarmente interessante è il contributo che può dare Simest, società finanziaria che fa capo al Ministero delle Attività Produttive, che svolge funzione di promozione finanziaria e di assistenza per l'internazionalizzazione delle imprese.

Tale società partecipa direttamente alle società estere costituite da aziende italiane su territori extracomunitari.

Tale intervento può essere determinante per le aziende di piccole e medie dimensioni in quanto, oltre ad usufruire del forte sostegno finanziario dato dalla partecipazione diretta, possono anche sfruttare la grande esperienza che tale organizzazione ha sui mercati esteri.

### **Partecipazione di Simest nel capitale sociale dell'impresa all'estero**

Alla partecipazione diretta di Simest nel capitale sociale della nuova impresa si somma un altro tipo di intervento finanziario, un contributo in conto interessi concesso sulla quota di partecipazione italiana all'impresa estera.

La partecipazione al capitale sociale della nuova impresa può essere soltanto di minoranza, fino ad un valore massimo del 25% del valore del capitale sociale.

In alcuni paesi ritenuti di particolare importanza geopolitica per il Sistema Italia tale quota può raggiungere addirittura quote del 49%, grazie all'intervento congiunto di Simest e Ministero Affari Esteri.

In ogni caso le quote di partecipazione pubblica devono sempre essere commisurate alle quote di partecipazione degli altri partners, italiani ed esteri.

La durata della partecipazione alla società estera viene stabilita per un periodo massimo di 8 anni durante i quali viene concordato con l'azienda italiana il periodo ed il valore di riacquisto della quota.

L'impegno della società italiana al riacquisto della quota Simest può essere sostenuto attraverso varie soluzioni di garanzia,





## INVESTIRE ALL'ESTERO INSIEME AD UN PARTNER ISTITUZIONALE: UNA GROSSA LEVA ALLO SVILUPPO DELL'IMPRESA

di Laura Coradeschi

la cui scelta viene preventivamente concordata tra la finanziaria ed il socio italiano.

L'intervento viene effettuato a tutti gli effetti quale socio finanziatore a fronte del quale la società pubblica richiede una remunerazione della quota di capitale sottoscritta.

Tale remunerazione deve essere corrisposta per ogni anno in cui Simest rimane nella compagine sociale della *new company*.

In realtà l'intervento finanziario di Simest si distacca notevolmente dai più diffusi interventi di *merchant bank*, con cui possiamo fare un parallelo, in quanto la sua partecipazione non prevede un controllo gestionale della società estera nella quale subentra come socio, non partecipando normalmente nemmeno agli utili.

### Contributi in conto interessi da parte di Simest

Parallelamente a questo tipo di strumento le aziende italiane possono utilizzare un secondo tipo di intervento pubblico, rivolto alle imprese che investono all'estero, che si realizza con la concessione di un contributo in conto interessi sui finanziamenti concessi dagli istituti bancari italiani alle imprese investitrici.

Tale tipo di contributo è, però, subordinato alla partecipazione di Simest alle imprese estere per cui si chiede tale tipo di finanziamento.

In questi casi viene concesso un contributo sugli interessi dovuti all'intermediario finanziario per il finanziamento richiesto a fronte di una partecipazione ad una società estera.

Il contributo si calcola sul tasso d'interesse relativo al finanziamento concordato all'impresa italiana che ha come obiettivo la partecipazione ad una società estera.

In media la misura del contributo è pari al 50% del tasso di riferimento previsto dal D.P.R. n.902/76 vigente al mese di stipula del contratto di finanziamento stesso.

Tale contributo però ha dei limiti massimi di intervento che sono prima di tutto quello di intervenire non oltre al 90% della quota di finanziamento del partner italiano, comunque fino al valore massimo su un valore non superiore al 90% della quota di partecipazione italiana alla società estera.

Inoltre l'intervento non può riguardare quote di partecipazione del capitale sociale dell'impresa estera superiori al 51%.

La durata del finanziamento bancario su cui viene concesso il contributo può essere per un periodo massimo di 8 anni, con un periodo di preammortamento di 3 anni.

Il tasso di interesse viene lasciato normalmente alla libera contrattazione tra l'istituto bancario e l'azienda investitrice, mentre la percentuale di contribuzione è fissa per tutta la durata del finanziamento.

In pratica, nel caso ipotetico in cui l'azienda italiana sia l'unico socio della *newcompany*, detenendo quindi il 100% dell'intero capitale sociale, il contributo in conto interessi, sul finanziamento richiesto dall'azienda per l'apporto del valore previsto dal capitale sociale, non può coprire più del 90% di una quota del 51% del capitale sociale dell'azienda estera.

Questa limitazione trova giustificazione nel fatto che Simest vuole soltanto affiancare l'imprenditore italiano nell'attività di investimento, lasciandolo però unico vero protagonista della nuova attività imprenditoriale all'estero, senza sostituirsi all'azienda in quello che viene definito rischio d'impresa, che caratterizza da sempre tutte le attività imprenditoriali.

L'intervento agevolativo può eventualmente essere concesso anche in presenza di interventi finanziari messi a disposizione da organismi internazionali operanti nel settore della promozione degli investimenti all'estero, come ad esempio i programmi comunitari.

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





## ALCUNE OSSERVAZIONI SUI CONTRATTI DI LICENZA

di Vartui Kurkdjian



Nell'ambito delle operazioni di internazionalizzazione sono frequenti i ricorsi al trasferimento di diritti di proprietà industriale che permettono alle aziende sia di produrre indirettamente in un Paese in cui non intendono esportare, sia di utilizzare le loro competenze nell'ambito di progetti di cooperazione industriale. Accade quindi che si ricorra a contratti di licenza di *know-how* o di brevetto, a cui talvolta sono collegate licenze o autorizzazioni a usare il marchio del licenziante.

Gli accordi tra imprese su questi temi sono spesso oggetto di controversie, ma ancor più di spiacevoli incidenti di percorso che privano talvolta le aziende della possibilità di far valere i loro diritti, anche qualora gli stessi risultino da un contratto redatto con diligenza, ma senza tener conto delle norme inderogabili che talvolta sono presenti nel diritto del Paese in cui ha sede il licenziatario o, comunque, il beneficiario del diritto.

Il contratto di trasferimento di questi diritti avviene spesso senza molte formalità, ma potrebbe comportare una serie di problemi se non sono state prese alcune indispensabili precauzioni, come si può ricavare da alcuni tipici casi aziendali che prenderemo di seguito in esame.

### **Contratto che prevede una limitazione alla possibilità di riesportare i prodotti ottenuti con un regolare contratto di licenza**

Questo accordo potrebbe essere contrario alle normative locali in alcuni Paesi. E' pertanto possibile che il licenziante si ritrovi a dover sopportare la concorrenza del proprio licenziatario a cui non può legalmente impedire di esportare all'estero i prodotti ottenuti con la licenza. Ciò avviene perché il diritto del Paese del licenziatario prevede norme inderogabili a tutela della libera concorrenza, con la conseguenza che nessun giudice potrà ordinare né la cessazione dell'attività di esportazione né l'obbligo di rispettare le eventuali limitazioni territoriali concordate nel contratto di licenza.

Questa difficile situazione si potrebbe evitare solo con una appropriata ricerca normativa sul diritto applicabile nel Paese del licenziatario. Si potrà pertanto scoprire che vi sono dei divieti ai limiti all'esportazione, con la particolarità che talvolta non sono assoluti, ma permettono di vietare al licenziatario l'esportazione dei prodotti sotto licenza verso i Paesi in cui vi sono già altri licenziatari esclusivi.

### **Contratto che prevede una durata maggiore di quanto previsto dalla legge locale**

Se il contratto di licenza di brevetto è delimitato dalla vita residua del brevetto, non altrettanto avviene con i contratti di licenza di tecnologie: ciò comporta che la durata stabilita dalle parti possa essere maggiore di quanto previsto da norme che in taluni casi sono inderogabili. Ad esempio in Brasile il contratto di trasferimento di tecnologie può avere una durata massima di cinque anni. Ciò si pone chiaramente a tutela del licenziatario che è considerato parte debole, per cui l'eventuale scelta del diritto italiano non potrà modificare questo limite.

### **Contratto che prevede una royalty maggiore di quanto previsto dalla normativa del luogo in cui ha sede il licenziatario**

Anche questa normativa, esistente in varie forme in alcuni Paesi emergenti, limita la libertà di stabilire l'importo delle royalties e deve considerarsi inderogabile. Chiaramente, quindi, se si dovesse fissare un maggiore importo, si rischia che il licenziatario al momento di pagare il dovuto invochi la propria normativa nazionale e non rispetti gli accordi. Si dovrà quindi provvedere a informarsi accuratamente sugli eventuali limiti alla libertà delle parti di stabilire l'ammontare delle royalties: alcune leggi infatti stabiliscono dei parametri definiti (dal 2 al 5% in base al settore, ad esempio), mentre altri hanno emanato norme generiche che vietano di stabilire royalties "eccessive", lasciando quindi nell'incertezza i contraenti.

I contratti che vietano al licenziatario di sviluppare per proprio conto la tecnologia o che gli impongono di cedere al licenziante i miglioramenti ottenuti sviluppando la tecnologia concessa in licenza possono incorrere facilmente nell'invalidità di queste previsioni. Infatti sia la normativa di molti Paesi emergenti, sia la normativa comunitaria non ammettono queste pattuizioni. In particolare, la normativa comunitaria prevede una liceità dell'obbligo per il licenziatario di trasferire i successivi sviluppi solo in caso di reciprocità con il licenziante.





## ALCUNE OSSERVAZIONI SUI CONTRATTI DI LICENZA di Vartui Kurkdjian



### Concessione amichevole dell'uso del marchio per commercializzare prodotti in una certa area geografica

Nella pratica ciò è accaduto quando lo sfruttamento del prodotto da commercializzare è considerato estraneo agli obiettivi dell'azienda proprietaria del marchio. Pertanto la concessione dell'uso del marchio in questi casi costituisce un'operazione, concordata in genere per la commercializzazione di prodotti obsoleti e di scarso interesse per l'azienda italiana, ma permette comunque a un suo partner straniero, che potrebbe anche essere un cliente o un fornitore di altri prodotti, di iniziare a usare il marchio, senza che lo stesso sia stato registrato nel suo Paese.

Quali i rischi?

1. Innanzitutto il permesso di utilizzare il marchio e la diffusione di prodotti con quel marchio comporterà che lo stesso non potrà facilmente essere protetto in un momento successivo alla sua diffusione sul mercato;
2. In secondo luogo, al momento in cui l'azienda italiana vorrà entrare con i propri prodotti sul mercato locale potrebbe avere dei problemi proprio con il suo partner commerciale a cui ha concesso di utilizzare il marchio, dato che lo stesso potrebbe reclamare il diritto di continuare a utilizzarlo.

A ciò si aggiunga che, qualora siano stati commercializzati prodotti di scarsa qualità con il marchio di un'azienda italiana, la stessa faticcherà non poco per riguadagnare credibilità spendendo quel marchio.

E' pertanto prudente evitare di concedere bonariamente l'uso del proprio marchio all'estero, anche se l'autorizzazione riguarda prodotti obsoleti o fuori mercato.

Alcune aziende italiane, sulla base di queste autorizzazioni, si sono trovate a fronteggiare la pubblicità in internet con la vendita dei prodotti del loro fornitore o cliente straniero recanti il marchio italiano che si supponeva restasse delimitato, ad esempio, al solo territorio cinese per cui era stata data l'autorizzazione all'uso.

**Vartui Kurkdjian**, Avvocato specializzata in diritto del commercio internazionale, contratti ed arbitrato. Studio legale Kurkdjian a Milano.





## NUOVE NORME PER IL SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

di Giampietro Garioni



L'estate di quest'anno ha portato importanti novità nel quadro delle norme e degli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione, ed altre ancora dovrebbero arrivare nell'autunno.

La Legge 6 agosto 2008, n. 133 di conversione del decreto legge 25 giugno 2008 n.112, recante "Disposizioni urgenti per lo sviluppo economico, la semplificazione, la competitività, la stabilizzazione della finanza pubblica e la perequazione tributaria", (quella che è stata definita dai media "Manovra economica") ha abrogato alcune norme e introdotto alcune indicazioni per nuovi strumenti di sostegno, che verranno in seguito codificati dal CIPE<sup>1</sup>.

### Norme e leggi abrogate

#### La Legge n. 394 del 29 luglio 1981

L'articolo 6, con il titolo "Sostegno all'internazionalizzazione delle imprese" della legge 133/2008 ha abolito gran parte della disposizioni della legge 394/81: restano infatti in vigore solo i commi 1 e 4 dell'articolo 2, e gli articoli 10, 11, 20, 22 e 24.

La legge 29 luglio 1981, n. 394, intitolata «Provvedimenti per il sostegno delle esportazioni italiane» è stata per anni considerata una delle pietre miliari del sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane. Essa aveva convertito il precedente Dl. 28 maggio 1981, n. 251 ed è stata modificata più volte sino al giugno 2008, mentre il corpo normativo principale è rimasto inalterato.

Si tratta di una delle norme più "antiche" del nostro sistema di sostegno all'internazionalizzazione (erano passati solo 4 anni dalla Legge Ossola, anch'essa quasi totalmente abrogata, ma che rimane tuttora la base del sostegno ai crediti all'esportazione). E' stata anche una delle norme più "prolifiche": in base a tale legge, che stabiliva criteri e modalità per la concessione di finanziamenti a tasso agevolato per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale in Paesi diversi da quelli membri dell'Unione Europea, sono stati erogati fino ad oggi quasi 2 miliardi di euro di finanziamenti.

#### La Legge n. 304 del 20 ottobre 1991

È stata inoltre abrogata la legge 20 ottobre 1990, n. 304, relativa al finanziamento agevolato delle spese per la partecipazione a gare internazionali, con l'eccezione degli articoli 4 e 6. Il mantenimento dell'art. 4 della legge 304/90 è importante, in quanto permette la bollatura ridotta di tutti i titoli di credito relativi ad esportazioni con scadenza superiore a 18 mesi (nella misura dello 0,1 per mille).

#### Il Decreto legislativo n. 143 del 31 marzo 1998

sono stati infine abrogati i commi 5, 6, 6-bis 7 e 8 dell'articolo 22 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 143. In particolare, l'articolo 5 del d.lgs. 143/98 (che rimane tuttora la legge-base in materia di sostegno all'internazionalizzazione, per lo meno in attesa del Testo Unico di cui si parla più avanti), prevedeva che:

*"Sono ammesse al finanziamento, ai sensi dell'articolo 3 della legge 20 ottobre 1990, n. 304:*

- a) nei limiti del 50 per cento dell'importo, le spese relative a studi di prefattibilità e di fattibilità connessi all'aggiudicazione di commesse, comunque denominate, ed eventualmente comprensive delle operazioni di finanziamento, in cui il corrispettivo è costituito, in tutto o in parte, dal diritto di gestire l'opera;*
- b) le spese relative a programmi di assistenza tecnica e studi di fattibilità collegati alle esportazioni ed agli investimenti italiani all'estero."*

Sono quindi scomparse dalla nostra normativa, almeno nella loro formulazione originaria, tre agevolazioni che hanno fatto parte del bagaglio di strumenti utilizzati da tante imprese italiane: i finanziamenti per la penetrazione commerciale all'estero, quelli per la partecipazione a gare internazionali e, infine, quelli per gli studi di fattibilità e assistenza tecnica, relativi ad esportazioni e investimenti esteri.

Il motivo di tale abolizione consiste in un contenzioso da tempo in essere con la Commissione UE, che riteneva alcune di tali agevolazioni in contrasto con la normativa comunitaria.

<sup>1</sup> La legge 133/08 è stata pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 195 del 21 agosto 2008.





## NUOVE NORME PER IL SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

di **Giampietro Garioni**



### Nuovi strumenti

Lo stesso articolo 6 della “Manovra economica 2008”, al comma 1, prevede tuttavia una revisione di alcune agevolazioni finanziarie concesse dallo Stato italiano. In particolare, verranno finanziati:

- a) la realizzazione di programmi aventi caratteristiche di investimento finalizzate al lancio ed alla diffusione di nuovi prodotti e servizi ovvero all’acquisizione di nuovi mercati per prodotti e servizi già esistenti, attraverso l’apertura di strutture volte ad assicurare in prospettiva la presenza stabile nei mercati di riferimento;
- b) studi di prefattibilità e di fattibilità collegati ad investimenti italiani all’estero, nonché programmi di assistenza tecnica collegati ai suddetti investimenti;
- c) altri interventi prioritari individuati e definiti dal Comitato interministeriale per la programmazione economica.

E’ previsto che, con una o più delibere del Comitato interministeriale per la programmazione economica, su proposta del Ministro dello sviluppo economico, di concerto con il Ministro dell’economia e delle finanze e con il Ministro degli affari esteri, da adottare entro 90 giorni dall’entrata in vigore della legge (cioè a partire dal 21 agosto 2008), vengano determinati i termini, le modalità e le condizioni degli interventi, le attività e gli obblighi del gestore, le funzioni di controllo, nonché la composizione e i compiti del Comitato per l’amministrazione del Fondo rotativo ove saranno fatti affluire i fondi necessari alla gestione di questi nuovi strumenti. Sulla disponibilità di tale Fondo (che rimpiazzerà il precedente Fondo relativo alla legge 394/81) vi sarà, entro il 30 giugno di ciascun anno, una delibera del Comitato interministeriale per la programmazione economica. Il CIPE ha già adottato la prima delibera al riguardo il 1° agosto scorso, delibera che deve ancora essere passata alla Corte dei Conti ed essere pubblicata in Gazzetta Ufficiale.

Sino all’operatività delle delibere restano in vigore i criteri e le procedure attualmente vigenti.

Entro novembre 2008 quindi sapremo quali saranno le nuove norme che sostituiranno quelle della vecchia legge 394/81 e quelle relative ai finanziamenti degli studi di fattibilità ed assistenza tecnica.

Non vi saranno più invece finanziamenti agevolati per la partecipazione a gare internazionali (era del resto, fra i tre, lo strumento meno utilizzato, ed a vantaggio quasi esclusivo di poche grandi imprese).

A questo punto diventa ancora più urgente l’emanazione di un Codice per l’internazionalizzazione, o quanto meno di un Testo Unico delle leggi di sostegno all’internazionalizzazione, che comprenda in un unico corpo normativo tutte le leggi, norme e decreti (troppe, sono più di 300) che sono tuttora in vigore in materia. E’ un’esigenza pienamente avvertita anche dal sottosegretario del Ministero dello sviluppo economico per il commercio internazionale, On. Urso, che ha dichiarato recentemente che tale Testo Unico verrà quanto prima sottoposto all’esame del Parlamento.

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





## RISPOSTA AI QUESITI DEGLI ABBONATI

a cura di Simone Del Nevo



### È corretto tenere in archivio il “DAU” come prova di esportazione?

Nell'articolo 'Le novità della casella 44 del DAU (pubblicato nella rubrica Lo Speciale di International Trade n.12) ricordate che *'a fronte di ogni operazione doganale, sia essa di importazione o di esportazione, il proprietario delle merci, di norma per mezzo di un suo rappresentante, e tenuto a presentare in Dogana una propria dichiarazione doganale che assume 'la veste' di 'documento amministrativo unico' (bolletta doganale).* A quanto ci risulta, le ditte devono tenere in archivio come prova di esportazione il DAU, corredato della necessaria prova di uscita con codice MRN ma spesso gli spedizionieri ci rilasciano solo il DAE e a richiesta ci viene rilasciato anche il DAU solo a pagamento. E' corretta questa procedura? Siamo obbligati a pagare?

Confermiamo che a fronte di ogni operazione doganale di esportazione deve essere presentata, in formato elettronico, la bolletta doganale di esportazione (DAU). Tale documento, assolutamente indispensabile per dichiarare alla dogana di esportazione l'intenzione di fare uscire le merci dal territorio comunitario, non può più essere considerato, se l'operazione viene gestita in formato elettronico, l'idonea prova dell'avvenuta esportazione.

Alla luce di quanto sopra esposto la ditta esportatrice non è più tenuta a conservare gli originali (esemplari n.3 timbrati dalle dogane di confine) delle bollette doganali di export. Tuttavia suggeriamo alla ditta di richiedere sempre a tutti gli spedizionieri di rendere una copia del DAU (fotocopia, mail, fax) non con la finalità di avere la prova dell'avvenuta esportazione (come avveniva ante 01.07.07) ma semplicemente al fine di poter verificare la correttezza dei dati dichiarati dallo spedizioniere per vostro conto (con particolare riguardo alle informazioni contenute nella casella 44). In definitiva, a fronte della vostra esportazione informatizzata, dovrete tornare in possesso di:

- copia DAU (per verificare la correttezza dei dati);
- codice MRN (che può essere riportato sul DAU o sul DAE): serve per verificare sul sito la chiusura dell'operazione di export;
- copia DAE (in realtà tale documento serve eventualmente solo per ricavare il codice MRN se non presente sul DAU).

Sulla base del codice MRN abbinato alla vostra spedizione dovrete verificare sul sito dell'agenzia delle dogane la corretta chiusura dell'operazione di esportazione. Non è obbligatorio, anche se più sono soliti farlo, stampare l'esito della verifica del codice MRN fatta sul sito dell'agenzia delle dogane.

Ottenere solo copia del DAE vi espone al rischio di non poter verificare la correttezza di tutti i dati con particolare riferimento al valore della merce (dato questo solitamente assente sui DAE ma presente sul DAU) per cui riteniamo insufficiente farsi rendere solo questo documento.

Riteniamo che il pagamento di un compenso per il ritorno del DAU sia, allo stato attuale delle cose, economicamente non conveniente in quanto tale documento non comprova l'uscita delle merci ma riveste solo con finalità di controllo per la vostra azienda (non esistono sanzioni per non avere in azienda copia dei DAU elettronici).



**Simone Del Nevo**

**studio toscano srl** Consulenza ed assistenza aziendale:

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

# Scheda Rischio Paese: Cile



a cura di | **FORTIS** 



Fortis Bank parte del gruppo Fortis, uno dei maggiori gruppi europei di bancassicurazione, è presente in Italia a Milano, Padova, Bologna, Torino e Firenze. Fortis Bank è l'unica banca internazionale con una rete mondiale e soluzioni innovative a disposizione delle piccole e medie imprese Italiane che operano sui mercati esteri.

Per saperne di più, [www.fortisbusiness.com](http://www.fortisbusiness.com). Global Trade Finance, Alfredo Bresciani  
Tel +39 02 57 532 363, [alfredo.bresciani@fortis.com](mailto:alfredo.bresciani@fortis.com) - [tradefinance.italy@fortis.com](mailto:tradefinance.italy@fortis.com)

**Rating sovrano: 2,2**

**Categoria SACE: 2/7**

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

**Rating politico: 2,2**

Valutazione Rischio Paese, 15 aprile 2008

## Valutazione:

Nonostante il terzo rimpasto di ministri, la popolarità del governo è in continuo declino e riflette la percezione di un governo debole e incapace di risolvere il problema che riguarda il nuovo sistema di trasporto pubblico della Transantiago. Per quanto riguarda gli aspetti positivi, a metà gennaio è stata adottata la riforma delle pensioni, identificata come priorità fondamentale del governo.

L'attuale grave siccità non solo limiterà la crescita del PIL, ma insieme alla carenza di gas, sta causando una grave crisi energetica. E' probabile che la realizzazione di due nuovi impianti GNL, previsti per il 2009, migliorerà l'approvvigionamento di gas.

I fondamentali sono forti (debito estero limitato, avanzo delle partite correnti, riserve internazionali solide, settore bancario ben capitalizzato). Il rischio maggiore deriva dall'eccessiva dipendenza dell'economia dalle esportazioni di rame. Un altro importante fattore di rischio per il Cile è la dipendenza dalle importazioni di petrolio. Finora, l'aumento dei prezzi dell'energia non ha creato squilibri perché compensati ampiamente dalla crescita dei prezzi del rame. Tuttavia, non vi è alcuna garanzia che in futuro i prezzi di entrambe le commodities continueranno a variare in modo analogo.

## STATISTICHE

### MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 16,60 mln (1.0%)  
Tasso di disoccupazione 7,0%  
PIL: 165.800 mln USD (2007)  
PIL pro capite: 9.990 USD (2007)

### PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 5,0%  
Industria: 50,0%  
Servizi: 45,0%





## INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2004	2005	2006	2007(s)	2008(p)	2009(p)
<b>Economia nazionale</b>						
Tasso di crescita economica (%)	6,0	5,7	4,0	5,1	4,0	4,6
Tasso di inflazione (%)	1,1	3,1	3,4	4,4	5,9	3,7
Bilancio pubblico / PIL (%)	2,1	4,6	7,7	8,7	5,4	3,3
<b>Bilancia estera</b>						
Bilancia commerciale / PIL (%)	10,0	9,1	15,2	14,8	12,0	11,4
Partite correnti / PIL (%)	2,2	1,1	3,6	4,5	3,8	2,6
Fabbisogno finanziario <sup>1</sup> (mln USD)	-6,061	-4,863	-6,544	1,512	1,483	-1,056
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	5,610	4,751	5,076	8,243	5,811	6,634
Riserve valutarie estera (mln USD)	15,994	16,929	19,392	16,837	22,191	21,893
<b>Debito estero</b>						
Debito estero totale (mln USD)	43,803	45,370	47,977	50,242	53,823	56,107
Debito a breve termine (mln USD)	7,452	7,089	9,411	8,879	9,181	8,162
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Riserve valutarie estere/debito estero totale (%)	36,5	37,3	40,4	33,5	41,2	39,0
Riserve valutarie estere/debito a breve termine (%)	214,6	238,8	206,1	189,6	241,7	268,2
Debito estero / PIL (%)	45,7	38,2	40,3	30,3	32,5	33,8
Debt service ratio <sup>2</sup> (%)	23,6	15,1	20,0	11,6	9,6	10,1

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

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

## FLUSSI COMMERCIALI

### Destinazione delle esportazioni (2006):

Esportazioni negli Stati Uniti (Fob)	15,4%
Esportazioni in Giappone (Fob)	10,4%
Esportazioni in Cina (Fob)	8,5%
Esportazioni in Olanda (Fob)	6,6%

### Origine delle importazioni (2007):

Importazioni dagli Stati Uniti (Cif)	14,6%
Importazioni dal Argentina(Cif)	11,7%
Importazioni dalla Brasile (Cif)	11,0%
Importazioni dalla Cina (Cif)	9,1%

### Principali esportazioni (2007):

Rame	55,9%
Frutta fresca	4,1%
Cellulosa	4,5%
Salmone e trote	3,1%

### Principali importazioni (2006):

Beni intermedi (Cif)	57,5%
Beni capitali (Cif)	15,4%
Beni di consumo (Cif)	19,3%
Altri beni (Cif)	7,8%





## LIMITI RISARCITORI DEI VETTORI

di Maurizio Favaro



*Perché le Convenzioni Internazionali di trasporto che fissano i limiti risarcitori dei vettori si esprimono in chilogrammi di merce perduta o avariata e non in base al valore della merce? E cosa indennizzano, invece, gli spedizionieri, in caso di danno?*

Due quesiti interessanti che consentono di approfondire il tema, sempre attuale, delle responsabilità degli operatori dei servizi di trasporto/spedizione internazionale e la conseguente alta conflittualità tra loro e gli utenti delle Convenzioni internazionali di trasporto. Va detto che, tranne le ultime in ordine di tempo (Montreal, nel trasporto aereo, del 1999 e Regole di Amburgo, nel trasporto marittimo, del 1978) tutte le altre sono a dir poco datate, alcune delle quali risalenti addirittura a prima degli anni 30 del secolo scorso. In breve, il panorama di questi vecchi, ma mai superati strumenti (per il solo trasporto monomodale) è il seguente:

### Trasporto Marittimo

- Harter Act (USA) 1893
- Bruxelles 1924
- COGSA (Carriage of Goods by Sea Act) USA 1936
- Hamburg Rules 1978

### Trasporto Aereo

- Varsavia 1929
- Montreal 1999

### Trasporto Ferroviario

- CIM (Convention Internationale Merchandises) 1970
- COTIF (Convention de Transport International Fer) 1980

### Trasporto Stradale

- Convenzione di Ginevra, da cui CMR (Convention Merchandises Routieres) 1956

L'elenco, volutamente, qui, non prevede i numerosi protocolli di modifica che nel tempo hanno aggiornato i testi originali di questi Atti internazionali per renderli aderenti alle mutate condizioni e tecniche trasportistiche (containerizzazione, multi modalità, ecc. ...) e ai numerosi adattamenti frutto di prassi e usi locali e pareri giurisprudenziali richiesti a gran voce dai ceti mercantili.

Prima delle Convenzioni, il caos soprattutto, com'è facile intuire, nel delicato versante della responsabilità vettoriale, quando, non ancora disciplinato da questi "patti e usi contrari" (le Convenzioni, appunto) ponevano il vettore nell'obbligo di indennizzare il danno per il suo valore integrale. Di questo vi era traccia nel nostro codice Civile fino al recentissimo novellamento dell'art. 1696 (avvenuto nel 2006 che ha portato il risarcimento all'inusuale, è il caso di dire, valore di 1€ al kg) prima del quale il danno o la perdita veniva regolata dal vettore nazionale al "(...) prezzo corrente delle cose trasportate nel luogo e nel tempo della riconsegna". Non diversa, prima del 1893 in America, e del 1924 nel resto del mondo, la situazione dei vettori marittimi che, qui, nel nostro codice della Navigazione, ovvero per i trasporti marittimi in territorio nazionale fissa, ancor oggi, il limite massimo "(...) alla maggior cifra corrispondente al valore dichiarato dal caricatore anteriormente all'imbarco (...)", come riportato all'art. 423. Ovvio pensare che, data l'obiettivo sproporzionato tra l'interesse economico del vettore e il suo rischio, ben pochi di tali operatori si sarebbero avventurati in un'attività così aleatoria per loro, sia per l'alta sinistralità congenita al trasporto via mare che per la crudezza del debito risarcitorio in caso di sinistro che colpisse le merci in loro affidamento. Fu così che, sensati e prudenti osservatori e *opinion leader* del commercio internazionale, provvedevano a ridimensionare non già e non tanto la responsabilità propriamente detta del vettore (perché quella rimane, ovviamente), ma il suo debito risarcitorio nei confronti dell'avente diritto, fissando anche





## LIMITI RISARCITORI DEI VETTORI

di Maurizio Favaro



un meccanismo, all'epoca innovativo, di calcolo che si distingueva sostanzialmente da quello assicurativo (basato sul massimale di copertura).

Si introdusse, allora, il **sistema di risarcimento basato sul peso lordo della merce perita**, e ciò indipendentemente dal suo valore. Questo sistema, per altro invocato proprio dalla "categoria", permetteva a ogni vettore di conoscere da subito il limite massimo della sua esposizione in quanto risultava, ovviamente, dalla portata del mezzo; in questo modo veniva totalmente scollegato il valore del risarcimento da quello della merce, liberando il vettore da una inquietante assunzione di incarichi. Restava l'eventuale sua responsabilità (civile) per la quale provvedeva a una copertura assicurativa di responsabilità, appunto, totalmente diversa da quella danni cui attendeva un diverso contraente, generalmente il proprietario delle merci in viaggio.

La polizza danni, infatti, copre gli interessi dell'avente titolo sulle merci, quella di responsabilità invece, tutela la responsabilità contrattuale ed extra-contrattuale dell'assicurato, in questo caso il vettore. Unica eccezione al meccanismo del conteggio del debito risarcitorio sul peso lordo della merce perduta o avariata si trova nelle tre convenzioni internazionali di trasporto marittimo ancora in uso, cioè quella di Bruxelles, le Regole di Amburgo e il COGSA (dato che il vetusto Harter Act americano, precursore, in pratica, di tutte le altre convenzioni, viene oggi citato più come fonte dottrinale che utilizzato nella pratica operativa). L'eccezione consiste in una diversa modalità di calcolo del risarcimento che non priva, però, il vettore della "conquistata" valutazione preliminare del suo rischio economico. In pratica, il COGSA americano pone a carico del vettore il risarcimento massimo di \$ 500 per ogni collo o unità di carico (attenzione al container, qui!) perduta e quindi non riconsegnata.

Mentre che la Convenzione di Bruxelles e quella di Amburgo offrono, per così dire, due diverse opzioni all'avente diritto che, a fronte di un danno potrà scegliere di farsi rimborsare il maggior valore tra 2 DSP<sup>1</sup> al Kg. per la Convenzione di Bruxelles, e 2,5 DSP per quella di Amburgo, oppure fino a un massimo di 667 DSP (Bruxelles) e 835 (Amburgo) per collo andato perduto.

Le altre convenzioni citate, esprimono invece il risarcimento unicamente sul peso lordo della merce reclamata, e, anche qui in Diritti Speciali di Prelievo nel modo seguente:

- Varsavia/Montreal 17 DSP/ Kg. Lordo
- CIM/COTIF 17 DSP/ Kg. Lordo
- CMR 8,33 DSP/ Kg. Lordo

Da qui, visto specularmente il problema dell'avente diritto, anche la sua (e quindi non solo del vettore) valutazione sull'opportunità o meno di assicurare la merce; come regola vale il principio aureo che se il valore al chilogrammo di merce trasportata è inferiore al livello di risarcimento fissato da quella particolare convenzione che disciplina la modalità di trasporto in causa, l'assicurazione, pare ovvio, è inutile (a meno che all'avente diritto interessi oltre che il valore integrale della merce danneggiata anche il *plus* del valore assicurabile, ma questa è un'ulteriore opzione di operatori, per così dire, smalzitati).

<sup>1</sup> La parità convenzionale di calcolo DSP, il citato Diritto Speciale di Prelievo, con gli accordi di Bretton Wood del 1973, entrando nell'area di competenza del FMI, non è più legata unicamente al valore dell'oro fino 24 Kt, titolo 900, bensì a un paniere di quattro divise così distribuite:

- Dollaro USA 44 %
- Euro 34 %
- Lira Sterlina 11 %
- Yen giapponese 11 %

La cui quotazione è attualmente di c.a. 1 DSP = 1,20 € come si rileva dalla stampa finanziaria o altre fonti adeguate.





## LIMITI RISARCITORI DEI VETTORI

di Maurizio Favaro



Sul secondo quesito, non meno interessante, relativo alla responsabilità degli spedizionieri, va detto che, per inquadramento giuridico (art. 1737 C.C.), allo spedizioniere viene affidato il “solo” compito di stipulare in nome suo e per conto del mandante (solitamente il mittente) un contratto di trasporto. Dato, allora, che la causa tipica o specifica di questo contratto riguarda una obbligazione di mezzi che consiste appunto nella conclusione di un contratto di trasporto per conto terzi, senza assumerne i rischi del risultato, questo operatore, in pratica, non ha responsabilità alcuna (almeno quella sul buon fine del trasporto e sul perimento della cosa, quando in possesso del vettore). O meglio, nessuna di quelle che si configuri per il vettore. Per questo non è tenuto a rispondere dei danni al suo mandante (anche se nella pratica e per motivi di pura correttezza commerciale, a volte, lo fa). Dovrà, invece, rispondere della responsabilità di mala *electio*, più nota come *culpa in eligendo* nella scelta di un vettore inadatto a quel particolare trasporto. Colpa non facile da dimostrarsi, per la verità, perché l’onere di provarla è a carico del mandante che in queste operazioni è spesso sprovvisto di riscontri probatori quali quelli che risulterebbero in suo possesso se si fosse rivolto a un vettore stipulando un **contratto di trasporto**. Qui, data la diversa natura giuridica del contratto che, come si è detto, pone nello spedizioniere obbligazioni di mezzi e non di risultato, l’unico aggancio, per così dire, possibile per compulsarlo sarà quello della responsabilità, attraverso apposita assicurazione professionale, ma non per i danni materiali e diretti alle merci.

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

## INFORMAZIONI SULLA RIVISTA ED INDIRIZZI UTILI

- **Direttore:** Giovanni Casadei Monti
- **Direttore responsabile:** Paola Morigi
- **Referente scientifico:** Antonio Di Meo
- **Redazione:** Antonio Di Meo, Cinzia Bolognesi
- **Progetto grafico - impaginazione:** Feroli srl – Forlì
- **Segreteria – amministrazione:** Azienda Speciale S.I.D.I. Eurosportello (EIC IT 369) Viale Farini 14 - 48100 Ravenna Tel 0544 481443 - Fax 0544 218731
- **Hanno collaborato a questo numero:** Laura Coradeschi, Simone Del Nevo, Maurizio Favaro, Fortis, Giampietro Garioni, Vartui Kurkdjian.

CONTATTATE LA NOSTRA REDAZIONE, mandateci i vostri suggerimenti, segnalateci gli argomenti che volete approfondire:

**Redazione di Ravenna:** Dr.ssa Cinzia Bolognesi, Tel 0544 481415 – Fax 0544 218731, e-mail: [internationaltrade@ra.camcom.it](mailto:internationaltrade@ra.camcom.it)

**Redazione di Padova:** Dott. Antonio Di Meo, Tel 049 7806447 – Fax 049 8073284, e-mail: [antonio.dimeo@studiodimeo.com](mailto:antonio.dimeo@studiodimeo.com)

**Costo abbonamento: 96,00 euro + iva**

Rivista elettronica quindicinale (24 numeri di cui 22 invii, gennaio e agosto due numeri in uno), spedizione per posta elettronica. L’abbonamento è ad anno solare. Qualora venga sottoscritto dopo il 15 gennaio dell’anno in corso, i numeri arretrati vengono inviati in abbonamento insieme al primo numero utile. Gli abbonati riceveranno una user id e una password e potranno scaricare i numeri della rivista dal sito <http://www.ra.camcom.it/internationaltrade>

I testi e l’elaborazione dei testi, anche se curati con la massima attenzione, non possono comportare specifiche responsabilità a carico dei redattori per involontari errori o inesattezze. Quanto alle soluzioni proposte, pur se elaborate con la massima cura possibile, non impegnano in alcun modo la Redazione di International Trade e i suoi collaboratori.

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

