

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna



Garanzie e pagamenti
internazionali



Focus pagamenti: USA

di Antonio Di Meo e Giovanni Brunoro – Pag. 2

Contrattualistica
internazionale



Expatriates: mobilità internazionale dei lavoratori (parte II)

di Lucia Angeli e Simone Donati – Pag. 6

Logistica e trasporti
internazionali



Ruolo e responsabilità dello spedizioniere e del vettore nei trasporti internazionali (parte II)

di Cristina Piangatello – Pag. 8

Speciale



L'impatto della Brexit sui contratti internazionali

di Lucia Bressan – Pag. 12

Flash



Algeria: importanti novità in materia di sospensione delle importazioni e dazi doganali

a cura della Redazione – Pag. 14

Focus paese



Estonia

di Giovanni Brunoro – Pag. 16

Scheda
rischio paese



Estonia

di Giulio Cainelli – Pag. 25



FOCUS PAGAMENTI: USA

di Antonio Di Meo e Giovanni Brunoro



Gli Stati Uniti d'America (USA o, per assimilazione, America) rappresentano uno dei pochi Paesi al mondo che non necessitano di presentazioni e descrizioni approfondite: sono semplicemente parte del nostro immaginario da sempre, filtrati tramite i mass media, la musica e il cinema. Per quanto gli USA siano conosciuti, non possiamo però dare per scontate alcune importanti peculiarità giuridiche di questo Paese e ritenerle assimilate a quanto accade in Europa. Difatti, le strade tra il vecchio e il nuovo continente si separarono il **4 luglio 1776**, quando le allora tredici colonie britanniche adottarono la **Dichiarazione di Indipendenza** durante la Guerra di Indipendenza americana, conclusasi con il riconoscimento degli Stati Uniti come entità sovrana.

Da allora, gli USA hanno sempre vissuto in pace, con l'unica rilevante eccezione del conflitto civile, detto Guerra di Secessione, avvenuto tra il 1861 e il 1865. Tale stabilità interna ha consentito all'America di diventare una potenza economica mondiale, capace di attrarre manodopera da ogni parte del mondo. Poiché gli Stati Uniti hanno assunto nel corso dei secoli il ruolo di perno degli assetti economici globali, gli shock interni alla nazione hanno avuto ripercussioni su tutto il mondo libero. Ci si riferisce, anzitutto, alla **Grande Depressione del 1929**, che ebbe effetti devastanti anche sulla produzione industriale europea e alla più recente **Grande Recessione del 2007**. Quest'ultima, iniziata come crisi finanziaria (scoppio della bolla immobiliare), si è poi trasformata in crisi economica e del debito sovrano nei Paesi più deboli dell'Europa, tra cui l'Italia.

Gli Stati Uniti, Paese complesso e dalle evidenti contraddizioni, rappresentano comunque un ineguagliabile bacino di opportunità per le nostre imprese. Secondo SACE, infatti, gli USA costituiscono il **terzo mercato** di destinazione **per l'export italiano** e, nonostante i dazi introdotti dal Presidente Trump, il trend appare in crescita.

Nel 2017, le esportazioni delle aziende italiane verso gli USA si sono concentrate sulla meccanica strumentale, i mezzi di trasporto, la chimica, l'abbigliamento e l'agroalimentare. Analoghi sono i settori di opportunità, cui si aggiungono i beni di lusso (come gioielli ed alta

moda) e la ricerca farmaceutica.

Gli Stati Uniti non vengono classificati nella scala di rischio Paese redatta dall'OCSE; ciononostante, è necessario non sottovalutare alcune importanti differenze di prassi per riuscire ad incassare i propri crediti nei confronti di una controparte statunitense.

Normativa valutaria

La valuta ufficiale degli USA è il Dollaro Statunitense (codice ISO: USD), il quale circola anche nei Paesi che hanno deciso di adottarlo come moneta ufficiale: Ecuador, El Salvador, Isole Marshall, Micronesia, Paesi Bassi Caraibici, Palau, Panama, Timor Est, Turks e Caicos, Isole Vergini Britanniche e Zimbabwe.

Tassi di cambio da marzo 2018 a marzo 2019

Valore minimo: 1,24 USD per EUR

Valore massimo: 1,12 USD per EUR

L'autorità emittente del Dollaro è il **Federal Reserve System** (comunemente chiamato Federal Reserve Bank o Fed), un ente autonomo rispetto al Governo federale che svolge le funzioni tipiche delle banche centrali. La sua organizzazione è piuttosto complessa e prevede un'agenzia centrale (il Board of Governors) e dodici Federal Reserve Banks dislocate nel territorio USA. Il Dipartimento del Tesoro e la Federal Reserve, che rappresentano le autorità monetarie degli Stati Uniti, intervengono solo occasionalmente nel mercato dei cambi (*foreign exchange market*) per contrastare eventuali situazioni di squilibrio.

La normativa valutaria statunitense è di stampo liberale e **non sono presenti particolari restrizioni**. Le banconote e le monete possono essere importate senza limitazioni, ma importi superiori a 10.000 USD (o equivalenti) devono essere dichiarati alle autorità doganali all'ingresso nel Paese.

Non vi sono, inoltre, limiti sul rimpatrio di profitti, dividendi, interessi, royalties e compensi ricevuti da non residenti. Per quanto riguarda gli investimenti esteri, la libertà di insediamento è garantita dalla legge; uno straniero può inoltre acquisire la maggioranza delle quote in una società statunitense.





Sanzioni economiche internazionali

Il Tesoro americano (in particolare l'OFAC - Office of Foreign Assets Control) ha adottato uno stringente apparato di sanzioni verso alcuni **Stati e soggetti stranieri**, tramite la compilazione di *blacklists* costantemente aggiornate. Le normative determinano in sostanza l'impraticabilità o la difficoltà nell'operare con alcuni Paesi (ad es. Federazione Russa, Iran, Iraq, Siria, Libano, Yemen, Libia, Venezuela, Cuba, Sudan, Sud Sudan, eccetera), anche se i soggetti che pongono in essere tali operazioni commerciali non risiedono negli Stati Uniti. In sostanza, si tratta di **sanzioni extraterritoriali** che, di conseguenza, ricadono anche sulle aziende e le banche italiane. È pertanto necessario consultare costantemente il sito del Dipartimento del Tesoro (www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Pages/Programs.aspx), onde evitare pesanti ripercussioni.

Forme di pagamento ammesse e consigliate

Le norme federali non impongono restrizioni in merito alle forme di pagamento adottabili nelle operazioni con l'estero. Un importatore statunitense, astrattamente, può fare ricorso a tutti i metodi offerti dal mercato, siano essi *open account* (bonifico bancario, incasso documentario, assegno, cambiale tratta o pagherò, ecc.) sia garantiti da banca, come la lettera di credito (più precisamente, credito documentario). In pratica, però, gli operatori locali tendono a proporre ai venditori stranieri i metodi di pagamento che adottano nel mercato interno. Ad esempio, in America l'**assegno bancario** è ancora molto usato ma, come vedremo, la sua disciplina diverge molto da quella italiana. Oltre a ciò, potrebbe essere necessario avere un conto bancario negli USA per poter emettere ed incassare assegni; le procedure per l'apertura di un conto, però, non sono immediate, per via della stringente **normativa anti-riciclaggio**. A causa delle sostanziali differenze normative, si consiglia sin d'ora di accettare pagamenti a mezzo assegno solo dopo aver vagliato l'affidabilità, la correttezza e la solvibilità del proprio cliente statunitense. Altre volte, gli americani pagano tramite **carta di credito**, preferendo quest'ultimo metodo al bonifico o all'addebito diretto su conto corrente. Prima di accettare questa soluzione, si raccomanda

di verificare che essa sia praticabile e che le piattaforme di pagamento in uso in Italia consentano la ricezione di somme tramite *cards*. Per quanto riguarda le **garanzie** a prima richiesta, negli USA è quasi esclusivamente adottata la *Standby Letter of credit*.

Crediti documentari

Per quanto concerne le caratteristiche principali del credito documentario e la necessità della sua conferma, rimandiamo ai precedenti Focus Pagamenti pubblicati nel 2018, come ad esempio quello sull'Argentina o sul Brasile.

Le primarie banche statunitensi sono assai solide e possono emettere crediti con richiesta di conferma o autorizzazione alla stessa, ma sono piuttosto restie a farlo. Qualora la conferma venisse richiesta, al campo 49 del messaggio Swift MT 700 di emissione del credito documentario vengono indicati "*confirm*" ("conferma"), "*with*" (con conferma) oppure "*may add*", che sta a significare "puoi aggiungere la conferma se così richiesto dal beneficiario". Le commissioni che le banche italiane applicano per l'aggiunta della conferma sono modeste e si aggirano intorno al 1% su base annua.

Quanto alle consuetudini adottate dalle banche degli USA, esse emettono crediti utilizzabili per accettazione (*by acceptance*) o per pagamento (*by payment*) a vista (*at sight*), differito (*deferred*) o misto (*mixed*). Gli istituti bancari locali predispongono crediti sintetici, scritti in un **inglese** chiaro e perfetto, in quanto si tratta della lingua ufficiale degli Stati Uniti. Ogni tanto, potrebbero riscontrarsi alcune **incoerenze** nella predisposizione del messaggio di emissione; è necessario esaminare attentamente il testo del credito documentario, al fine di inoltrare tempestivamente all'ordinante/compratore le eventuali modifiche da richiedere alla banca emittente.

Dopo avere presentato le caratteristiche essenziali, vediamo quali sono le criticità principali inerenti i **documenti richiesti** e le **condizioni aggiuntive**:

- **fattura commerciale**: le banche statunitensi sono in genere molto sintetiche e potrebbero richiedere semplicemente la presentazione di "*copy of commercial invoice*", cioè della copia della fattura commerciale. Altre volte, invece, sono più precise e richiedono un numero variabile di originali o un preciso riferimento alla fattura proforma;



- **documento di trasporto:** se la spedizione avviene via mare, il documento richiesto è la polizza di carico marittima (nella prassi locale, *ocean bill of lading*), di cui viene richiesto il set completo (tre esemplari originali) e un numero variabile di copie non negoziabili. Per assimilazione, il documento di trasporto multimodale viene spesso (impropriamente) definito *multimodal bill of lading*. Spesse volte, si richiede per trasporti via mare la *non-negotiable sea way bill*, che è una lettera di vettura priva del valore rappresentativo. Con spedizioni aeree, è richiesta la *air waybill* (lettera di vettura aerea). Se il termine di resa merce è FCA (*Free Carrier*), le lettere di credito possono richiedere da parte del beneficiario la presentazione di copia del FCR (*Forwarder Certificate of Receipt*), cioè di un documento attestante che lo spedizioniere ha preso in carico la merce e che la spedizione ha intrapreso il suo percorso;
- **certificato di origine:** se espressamente richiesto dal compratore ordinante, il beneficiario deve presentare un certificato di origine emesso dalla competente Camera di Commercio in Italia;
- **altri documenti:** in base alla natura dei beni, possono essere richiesti specifici documenti, come: la dichiarazione del produttore attestante la conformità a norme e standard (ad es., per prodotti che emettono o ricevono frequenze audio e video); il certificato di collaudo (ad es., per impianti e macchinari); il certificato di libera vendita (ad es., per alcuni prodotti alimentari e medicinali); il *plant health certificate* (per alcune piante) e il certificato fitosanitario (per altri vegetali e sementi); il *veterinary health certificate* (per animali vivi e prodotti derivati); il certificato di analisi e quello attestante le norme di buona fabbricazione (per prodotti farmaceutici e medicinali, cosmetici, alimenti e mangimi); eccetera;
- **condizioni aggiuntive:** si fa spesso riferimento alle condizioni di negoziazione delle tratte oppure si specifica che la banca emittente non effettuerà alcuna prestazione in favore di soggetti direttamente sanzionati o residenti in Paesi sanzionati. Può accadere che la banca emittente disapplichino unilateralmente alcune disposizioni delle UCP 600, come ad esempio le clausole di responsabilità per smarrimento dei documenti di cui all'art. 35.

Garanzie a prima richiesta

Seguendo una prassi radicata, le migliori banche degli Stati Uniti non sono solite emettere le garanzie soggette alle Norme Uniformi della Camera di Commercio Internazionale (CCI) per le Garanzie a Prima Richiesta (URDG 758). Gli operatori americani, infatti, conoscono solo le *standby letter of credit*.

Il fatto che non si utilizzino le garanzie soggette alle URDG 758 non ha particolari ricadute pratiche, in quanto le *standby* possono essere utilizzate per tutti gli scopi perseguiti dalle *payment guarantee, advance payment guarantee, performance bond, bid bond, warranty/maintenance bond*, ed entrambi i set di norme che regolano la *standby* (ISP 98 e UCP 600) consentono la conferma da parte della banca del beneficiario. La richiesta di conferma, comunque, non è frequente. Le **ISP 98** (pubbl. 590 della CCI) sono regole esclusivamente dedicate alle *standby* e utilizzate prevalentemente nel mondo anglosassone; per questo motivo, presentano delle differenze normative ed applicative rispetto alle UCP 600, che disciplinano sia i crediti documentari che le *standby*. È necessario tenere a mente questa ulteriore complessità quando si riceve una *standby* dagli Stati Uniti. Le *standby* soggette alle ISP 98, difatti, sono soggette alla **legge del singolo Stato dell'Unione** (ad es. Florida, California, ecc.) per tutto quanto non previsto dalle norme della CCI, con la conseguenza che le banche occidentali sono restie a confermare una garanzia soggetta a tale set di regole, in quanto non intendono assumersi la responsabilità per le norme degli Stati di cui possono legittimamente non essere al corrente.

Titoli di credito e sconto "pro-soluto" (forfaiting) di effetti cambiari

Negli Stati Uniti, cambiali e assegni sono disciplinati all'art. 3 dello **Uniform Commercial Code del 1952** (alla rubrica "*Negotiable Instruments*"), da leggi federali speciali e da norme vigenti nei singoli stati dell'Unione. In sintesi, gli USA conoscono diverse tipologie di *commercial paper*, tra cui la cambiale tratta (*bill of exchange*), il pagherò cambiario (*promissory note*) ed alcuni tipi di assegno, tra cui quello bancario (*check*). Gli Stati Uniti non hanno ratificato la Convenzione di Ginevra del 1930 che stabilisce una legge uniforme sulla cambiale e il vaglia cambiario; non hanno, altresì, ratificato la Convenzione di Ginevra del 1931 che stabilisce una legge uniforme sull'assegno bancario.



Poiché gli USA sono un paese di *common law* (diritto di matrice anglosassone), lo Uniform Commercial Code si rifà alla disciplina britannica, che non riconosce l'autonomia e l'astrattezza dei titoli di credito. Il regime giuridico di tali strumenti, infatti, è molto diverso rispetto a quello italiano e cambiali ed assegni non possono essere considerati veri e propri titoli di credito, ma solo *negotiable instruments*, cioè strumenti che legittimano il diritto a ricevere il pagamento di una somma determinata. Per questo motivo, lo Uniform Commercial Code fa esplicito riferimento al concetto di *consideration*, stabilendo che gli strumenti menzionati necessitano di una causa sottostante, come un contratto o un'obbligazione.

Ne deriva, ad esempio, che l'assegno bancario sia strettamente connesso alla controprestazione di una fornitura, cioè all'obbligazione di pagamento del compratore. Quest'ultimo, lamentando vizi della merce, potrebbe infatti esercitare la facoltà di *stop payment* e bloccare il pagamento o chiedere il riaccredito della somma, anche dopo molti mesi dal regolamento e fino all'esito dell'eventuale controversia giudiziale. Per ridurre i rischi di frode e mancato pagamento, le migliori banche americane e italiane offrono - dietro pagamento di una commissione - una copertura per gli assegni mandati al dopo incasso. Il servizio, denominato FCS (**Final Credit Service**), prevede che il pagamento dell'assegno non sia "salvo buon fine", ma definitivo e liberatorio e avvenga in tempi rapidi e certi.

L'uso di *negotiable instruments* negli USA è piuttosto diffuso in ambito interno, ma il mercato del *forfaiting* non vive di pratica frequente. È possibile smobilizzare "pro-soluto" titoli di credito fino a 5 anni sulle primarie banche statunitensi, con tassi che variano a seconda del merito creditizio del debitore e della banca scontante o avallante. È pertanto necessario chiedere una quotazione preventiva sul costo dell'operazione.

In caso di esportazione di beni strumentali, è comunque valutabile, laddove ci siano i requisiti e le con-

dizioni (valutate caso per caso), ricorrere alla polizza Credito Fornitore (*supplier's credit*) di SACE, con voltura (cessione di tutti i diritti della polizza rilasciata a favore dell'esportatore) della stessa a favore di una banca disposta a scontare gli effetti con la citata tecnica del *forfaiting*.

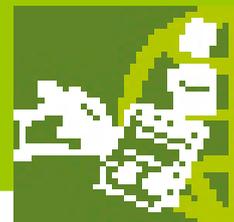
Sistema bancario degli Stati Uniti e principali banche

Dopo la spaventosa crisi del 2007, che ha visto il fallimento di alcuni importanti istituti come la Lehman Brothers, il sistema bancario statunitense ha adottato degli standard di *due diligence* più stringenti, riguadagnando affidabilità e capitalizzazione. Il complesso sistema di pesi e contrappesi previsto dal Tesoro e dal Federal Reserve System vigila con imparzialità sul comparto bancario, garantendo il rispetto delle norme da parte delle banche private. Gli Stati Uniti vantano da sempre realtà bancarie solide, capaci di offrire alla clientela sia i prodotti tradizionali che quelli più innovativi. In termini di asset, le più grandi banche statunitensi sono: **JP Morgan Chase & Co**, nota banca di investimenti, che offre - tramite Chase - anche prodotti di *trade finance*; **Bank of America Merrill Lynch**, la più grande banca commerciale degli Stati Uniti; **Wells Fargo**, importante gruppo con sede a San Francisco; **Citigroup**, banca di Manhattan radicata in tutto il mondo e **Goldman Sachs**, storica banca d'affari.

Sono presenti, inoltre, filiali delle più importanti banche estere, come HSBC, Barclays, Standard Chartered, Commerzbank, Credit Agricole, BNP Paribas (capogruppo della nostra BNL), Bank Leumi, Australia & New Zealand Banking Group (ANZ), Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) e Bank of India. Quanto alle banche italiane, sono presenti Banca Carige, BNP Paribas (capogruppo della nostra BNL), Credit Agricole (capogruppo della ex Cariparma), Intesa Sanpaolo, UBI Banca, Unicredit e Monte dei Paschi di Siena.

Antonio Di Meo, Specializzato in pagamenti internazionali e crediti documentari con Studio a Padova. Giornalista pubblicitario, Professore presso SDA Bocconi, l'Università Cattolica Milano e Università di Padova, è autore di pubblicazioni in materia.

Giovanni Brunoro, dopo la laurea in Giurisprudenza e la pratica legale, ha proseguito gli studi a Padova, diplomandosi al Master in Commercio Internazionale (MASCI) dell'Università di Padova. Collabora presso lo Studio del Prof. Antonio Di Meo.



EXPATRIATES: MOBILITÀ INTERNAZIONALE DEI LAVORATORI (parte II)

di Lucia Angeli e Simone Donati



Nel precedente numero di International Trade abbiamo trattato il fenomeno della delocalizzazione all'estero dei lavoratori, analizzando l'inquadramento giuridico della fattispecie secondo le norme italiane. Con questo numero, ci concentriamo su un'altra possibile soluzione che permette alle società italiane di avere la presenza stabile di un proprio dipendente in un paese estero: l'assunzione locale, vale a dire la possibilità per le imprese italiane di assumere personale dipendente direttamente all'estero.

Assunzione locale

Oltre alla delocalizzazione all'estero di proprio personale dipendente, una società italiana può ottenere lo svolgimento di una prestazione lavorativa all'estero anche ricorrendo all'assunzione locale, vale a dire assumendo personale dipendente direttamente nello Stato estero nel quale la prestazione di lavoro deve essere svolta.

L'assunzione diretta di personale all'estero è possibile **anche per un datore di lavoro italiano che non disponga di alcuna presenza nello Stato estero** (vale a dire che non abbia nello Stato in questione alcuna succursale, filiale, ufficio di rappresentanza, etc.). Il rapporto di lavoro si instaurerà direttamente con il datore di lavoro italiano, ma con ordinaria sede di lavoro all'estero.

In caso di assunzione locale, gli **adempimenti burocratici** a carico del datore di lavoro italiano potranno essere diversi da caso a caso, in quanto dipendenti dalla legislazione dello Stato estero (soprattutto in materia fiscale, previdenziale, etc). Ad esempio, in alcuni casi è richiesto al datore di lavoro italiano di nominare un rappresentante nello Stato estero al fine di adempiere agli obblighi fiscali, assicurativi e contributivi; in altri casi, non è richiesta la nomina di alcun rappresentante in loco, ma è il lavoratore ad avere l'onere di adempiere a tali obblighi al posto del datore di lavoro.

Legge applicabile al contratto di lavoro e protezione per il lavoratore

Quando il contratto di lavoro ha "carattere internazionale", in linea generale è riconosciuto alle parti il diritto di **scegliere la legge applicabile** al contratto, come già stabilito dalla Convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali e dal successivo Regolamento CE n. 593/2008 (c.d. Regolamento Roma I). Generalmente, la legge scelta dalle parti sarà:

- quella del luogo in cui il lavoratore svolge abitualmente la **prestazione lavorativa**; oppure
- quella del luogo in cui ha **sede** l'impresa datrice di lavoro (nelle ipotesi in esame, la legge italiana).

In difetto di scelta, nella maggior parte dei casi si applicherà al contratto la legge del **luogo dove viene svolta abitualmente la prestazione lavorativa**, ossia lo Stato estero.

Indipendentemente dalla legge scelta dalle parti, al lavoratore andrà comunque garantita la **protezione assicurativa**:

- dalle **disposizioni inderogabili** della legge che – in mancanza di scelta – si sarebbe applicata al contratto, ossia, normalmente, la legge del Paese nel quale il lavoratore svolge abitualmente il suo lavoro;
- dalle norme c.d. di **applicazione necessaria** (si veda ad esempio, a tal proposito, l'art. 9 del Regolamento CE n. 593/2008).

Sono tali quelle norme ritenute irrinunciabili da ciascun ordinamento, in ragione del loro oggetto oppure del loro scopo. Concretamente, tali norme sono quelle che i giudici di un determinato Stato dovranno sempre applicare nel dirimere una controversia, anche qualora tale controversia debba in realtà - in ragione di una clausola contrattuale in tal senso, o in ossequio alle norme di conflitto applicabili - essere risolta applicando il diritto straniero.





Consiglio operativo

Non necessariamente la decisione di regolare il contratto di lavoro in base alla legge italiana si rivela la scelta migliore. Infatti, poiché al contratto di lavoro dovrà comunque applicarsi un set di norme inderogabili estere, di caso in caso si potrà valutare - sulla base di considerazioni a volte anche di carattere puramente pratico - se possa essere conveniente regolare il contratto unicamente sulla base di tale legge estera.

Un esempio può essere quello del **licenziamento del dipendente assunto all'estero** sulla base di un **contratto** di lavoro regolato dalla **legge italiana**. qualora la normativa locale in materia di licenziamento risultasse inderogabile, il lavoratore potrebbe richiedere l'applicazione di tale normativa nonostante il contratto sia regolato dalla legge italiana: il lavoratore potrebbe

averne interesse nel caso in cui tale normativa risultasse più vantaggiosa rispetto a quella italiana. Tuttavia, poiché il **lavoratore** ha il diritto di vedersi riconoscere comunque il **trattamento di maggior favore**, qualora la normativa italiana fosse quella a lui più favorevole, il lavoratore potrebbe pretendere l'applicazione della normativa italiana pattuita contrattualmente, nonostante la normativa locale in materia di licenziamento risultasse inderogabile.

Ciò determinerebbe la conseguente difficoltà, per il datore di lavoro, di dover effettuare una complessa analisi comparatistica delle norme sul licenziamento presenti nei due ordinamenti. È pertanto facile comprendere come, in un caso simile, avere unicamente la normativa estera come parametro di riferimento potrebbe potenzialmente facilitare la gestione del licenziamento.

Lucia Angeli, Avvocato, si occupa principalmente di contrattualistica commerciale internazionale, diritto del commercio internazionale e contenzioso giudiziale ed arbitrale internazionale presso lo Studio Legale Ceccarelli & Silvestri.

Simone Donati, Avvocato, si occupa principalmente di contrattualistica commerciale internazionale, diritto del commercio internazionale ed *expatriates* presso lo Studio Legale Ceccarelli & Silvestri.



RUOLO E RESPONSABILITÀ DELLO SPEDIZIONIERE E DEL VETTORE NEI TRASPORTI INTERNAZIONALI (parte II)

di Cristina Piangatello



Dopo avere esaminato, nel numero precedente, le caratteristiche essenziali del contratto di spedizione, ci concentriamo ora sul contratto di trasporto, analizzandone i profili essenziali. Al termine dell'articolo, accenneremo ad una figura sempre più diffusa nel mondo dei trasporti internazionali: lo spedizioniere vettore.

Attività del vettore e contratto di trasporto

La figura dello spedizioniere non va confusa con quella del vettore il quale, diversamente dal primo, è responsabile nei confronti del proprio cliente sia per la custodia delle merci che per l'arrivo della merce a destinazione delle stesse, nelle medesime condizioni in cui gli sono state consegnate. Il vettore è quindi obbligato ad un duplice risultato: **custodire le merci e trasferirle con successo** al luogo di destinazione concordato.

L'art. 1678 del Codice Civile definisce infatti il contratto di trasporto come il contratto con il quale una parte (il vettore) si obbliga, dietro corrispettivo, a trasferire persone o cose da un luogo all'altro e stabilisce, all'art. 1693, comma 1, che *"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"*.

Responsabilità del vettore

Nel concetto di **perdita** delle merci, rientrano diverse fattispecie, ad esempio: riconsegna delle cose a chi non ne ha diritto, distruzione delle cose, spedizione in un luogo diverso, riconsegna di cosa diversa.

La perdita, poi, può essere **totale o parziale**. Nel primo caso, il vettore non riconsegna affatto le cose ricevute; nel secondo, si ha una diminuzione nel numero o nella quantità di cose consegnate rispetto a quelle spedite. In quest'ultima situazione, il vettore per liberarsi della responsabilità aggravata per colpa deve dimostrare non soltanto l'assenza di colpa, ma anche l'esistenza di caso fortuito, vizio della cosa o dell'im-

ballaggio, fatto del mittente o del destinatario.

L'**avaria**, invece, consiste nel danneggiamento o deterioramento delle merci, che le rende inservibili o non idonee alla funzione o alla prestazione originarie, stabilite o desiderate.

La responsabilità del vettore viene meno - oltre che con il **caso fortuito** - in presenza di altre circostanze: la natura ed eventuali **vizi delle cose** stesse, vale a dire difetti che causino naturalmente il perimento, senza cioè che un terzo lo possa causare o accelerare, e il "fatto" del mittente o del destinatario, vale a dire un'**azione esplicitata** da uno dei due che causi la perdita o l'avaria della merce.

Ad esempio, un possibile "fatto" del mittente è quello di fornire in sede di istruzioni di spedizione dei dati incompleti od errati, che impediscono o rendono difficoltosa la consegna e indirettamente causano la perdita o l'avaria delle cose consegnate (come nel caso di merci deperibili).

Accettazione delle merci da trasportare senza riserve

Altro "fatto" del mittente è la carenza di imballaggio: se quest'ultimo non è in grado di proteggere la merce, perché insufficiente o perché danneggiato, il vettore è liberato dalla responsabilità.

Tuttavia, a norma dell'art. 1693, comma 2 del Codice Civile, *"se il vettore accetta le cose da trasportare senza riserve, si presume che le cose stesse non presentino vizi apparenti di imballaggio"*, per cui se il **vettore** incautamente ritira merce con imballaggio non idoneo o danneggiato senza sollevare riserve, **non potrà dimostrare la propria diligenza di comportamento**, assumendo a sé la colpa di una possibile avaria dell'oggetto del trasporto, proprio a causa del vizio di imballo non segnalato.

In pratica, il vettore ha la colpa legale di non essersi accorto, secondo la normale diligenza operativa, che la merce non poteva essere trasportata senza rischi di perimento.





Ricevimento delle merci consegnate senza riserve

Anche durante il trasporto, possono accadere fatti che danneggiano la merce in maniera non immediatamente percepibile dal destinatario della stessa.

Per questo, la nostra normativa prescrive che “*il ricevimento senza riserve delle cose trasportate col pagamento di quanto è documento al vettore estingue le azioni derivanti dal contratto, tranne il caso di dolo o colpa grave del vettore*” (art. 1698 del Codice Civile).

Nello stesso modo, sono fatte salve “*le azioni di perdita parziale o per avaria non riconoscibili al momento della riconsegna, purché in quest’ultimo caso il danno sia denunciato appena conosciuto e non oltre otto giorni dopo il ricevimento*”, e qui deve esserci fattiva **collaborazione tra destinatario e mittente**.

Il destinatario, infatti, non deve solo limitarsi a constatare e lamentare il danno, ma deve assumere un atteggiamento collaborativo per aiutare il mittente a verificare e capire come il danno stesso si sia potuto verificare.

Nel caso in cui il destinatario riceva ed accetti dal vettore una consegna evidentemente manomessa, senza esprimere le proprie riserve scritte sulla lettera di vettura, si assume la colpa, a quel punto difficilmente oppugnabile, circa il perimento della merce: non potrà più dimostrare l’esistenza di vizi occulti non riconoscibili al momento della riconsegna (giacché erano ben visibili ma per sua negligenza li ha ignorati), ponendo quindi il vettore nella condizione di aver effettuato una consegna senza apposizione di alcuna riserva, e quindi regolare.

L’assenza di riserve è il problema principale, quando si tenta di dimostrare sia il dolo sia la colpa del vettore.

Responsabilità vettoriale e risarcimento totale

La mancanza, infatti, del dolo e della colpa del vettore fa rientrare il risarcimento del danno subito non nel valore integrale della merce, bensì nel più limitato **risarcimento** (c.d. vettoriale) **previsto dalle Convenzioni internazionali** che regolamentano le varie modalità di trasporto internazionale: aereo, marittimo, stradale, ferroviario.

La responsabilità vettoriale quantifica il valore rimborsabile con i **Diritti Speciali di Prelievo** o DSP: tali diritti corrispondono a pochi Euro per ogni chilo lordo di merce danneggiata o perduta, un valore di indennizzo che può essere risibile, a seconda della tipologia di merce trasportata.

I Diritti Speciali di Prelievo (in inglese *Special Drawing Rights* o SDRs, in francese *Droits de Tirage Spéciaux*, abbreviato DTS) rappresentano un particolare tipo di **valuta virtuale** (che non esiste fisicamente, creata a tavolino con lo scopo di sostituire l’oro nelle transazioni internazionali), il cui valore è ricavato da un paniere di valute nazionali, rispetto alle quali si calcola una sorta di “comune denominatore”: il risultato è il valore dei DSP, che è possibile consultare sul sito del **Fondo Monetario Internazionale** (FMI).

L’indennizzo integrale per la merce avariata o perduta scatta quando si prova che il danno risulta da un **atto o omissione del vettore**, commessi sia con l’intenzione di provocare un danno, sia temerariamente e con la consapevolezza che si avrà probabilmente un danno, sebbene, anche nel caso di un atto o di una omissione da parte dei collaboratori, sia ugualmente provato che questi ultimi hanno agito nell’esercizio delle loro funzioni.

Dolo e colpa grave

I concetti di dolo e colpa grave sono oggetto di dibattito giuridico: la questione è stata affrontata in varie sentenze che, in conformità ai principi giuridici dell’ordinamento italiano - dato atto che la responsabilità a titolo di colpa grave deve essere disciplinata come dolo - hanno generalmente ribadito che la **colpa grave** deve consistere in un **comportamento di estrema negligenza e/o imprudenza**; addirittura, si dovrebbe configurare una colpa **con previsione dell’evento**.

Quindi, se un evento accade in circostanze tali per cui si poteva prevedere che accadesse, il vettore sarà considerato responsabile e lo sarà a titolo di colpa grave se, pur avendolo potuto prevedere, non ha fatto il necessario per evitarlo.

Un esempio è la sentenza del Tribunale di Roma del 10/04/2008 n. 10359, con la quale è stata riconosciuta la responsabilità a titolo di colpa grave in capo al vettore in un caso di rapina a mano armata di un magazzino privo di sistema interno di camere di sorveglianza.



Dolo e colpa grave sono comunque **atti o omissioni difficilmente dimostrabili**. Esiste, tuttavia, una possibilità per aver diritto al risarcimento integrale nel caso di danno o perimento della propria merce, ovvero quello di **dichiarare il valore** della stessa direttamente nel contratto di trasporto, esplicitando chiaramente che, in caso di avaria o perdita totale, sarà quello il valore di riferimento e non il limite di responsabilità vettoriale espresso in DSP. Sarà il vettore, a quel punto, a valutare se accettare la variazione delle norme contrattuali, aumentando nel caso il costo del trasporto o assicurando le merci per il valore integrale, oppure rifiutando il trasporto stesso.

Documenti di trasporto

Il contratto di trasporto è un negozio a forma libera; tuttavia la normativa prevede la possibilità di rilascio, ai soli fini probatori, sia da parte del mittente che da parte del vettore, di alcuni documenti: la **lettera di vettura** e la ricevuta di carico.

La prima ha la forma di una lettera aperta inviata dal mittente al destinatario, al fine di informarlo dell'avvenuta spedizione della merce e delle condizioni stabilite per il trasporto.

La **ricevuta di carico**, invece, è un documento rilasciato dal vettore al posto del duplicato della lettera di vettura, sempre su espressa richiesta del mittente.

Al momento della riconsegna del carico, la lettera di vettura deve essere consegnata dal vettore al destinatario il quale avrà, in tal modo, la possibilità di controllare che le merci siano state consegnate secondo le indicazioni contenute nella stessa.

La lettera di vettura deve essere sottoscritta dal mittente e rilasciata su richiesta del vettore; essa deve contenere le condizioni convenute, il nome del destinatario, il luogo di destinazione, la natura, il peso, la quantità dei beni trasportati e gli estremi necessari per l'esecuzione del trasporto.

Qualora il mittente voglia modificare le condizioni di trasporto (c.d. diritto di contrordine), è necessario che egli esibisca al vettore il duplicato della lettera di vettura o della ricevuta di carico e vi faccia annotare le nuove indicazioni che poi verranno sottoscritte dal vettore stesso.

Anche se i vettori che operano nei diversi ambienti offrono sostanzialmente gli stessi servizi (presa in carico della merce al punto di partenza, carico, trasporto,

scarico ed eventuale riconsegna al destinatario), **ogni tipo di trasporto comporta una diversa qualità di mezzi** necessari alla sua esecuzione, tecniche di caricazione e di movimentazione, supporti logistici.

Queste differenze comportano una differenziazione in primo luogo sotto il profilo normativo, ma anche nei criteri di tassazione, nei procedimenti di calcolo delle tariffe applicate da ogni sistema, nelle diverse modalità di esecuzione, itinerari, tempi di transito, trasbordi, e ovviamente anche nella documentazione relativa alla spedizione.

Le Convenzioni internazionali hanno quindi stabilito, a tal fine, dei **documenti peculiari per ogni modalità di spedizione**, mentre per le nuove modalità di trasporto (intermodale, multimodale, combinato), ancora non regolamentate a livello internazionale, le relative associazioni professionali hanno elaborato dei documenti idonei a gestire le relative spedizioni.

Detti documenti (CMR, polizze di carico, lettere di vettura aerea, ferroviaria o marittima, certificati di presa in carico, etc.), nella loro specificità, svolgono tutte le seguenti **funzioni** (che possiamo definire minime, dal momento che alcuni tra questi documenti hanno anche una valenza diversa):

- **certificare la presa in carico delle merci** da parte del vettore, l'assunzione dell'obbligo di custodirle, trasportarle nonché quello di riconsegnarle al destinatario nelle stesse condizioni e quantità in cui sono state ricevute;
- **comprovare esistenza e contenuto del contratto di trasporto** relativo alle merci in esso descritte.

Figura dello spedizioniere vettore

È possibile una **combinazione del contratto di trasporto e del contratto di spedizione** allorché lo spedizioniere assume l'unitaria obbligazione dell'esecuzione, in piena autonomia, del trasporto della merce, verso un corrispettivo commisurato al rischio normale inerente al risultato finale dell'operazione complessiva; tale qualità si configura anche quando lo spedizioniere esegue direttamente una parte del trasporto, andando a stipulare in nome proprio e per conto del mandante un contratto di trasporto per la residua parte del tragitto.

I mezzi di trasporto di cui si avvale lo spedizioniere possono essere di sua proprietà oppure potrebbe avvalersi di mezzi altrui o affittare spazi di carico di altri vettori.



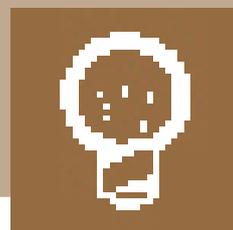
Ai sensi dell'art. 1741 del Codice Civile, **lo spedizioniere che**, con mezzi propri o altrui, **assume l'esecuzione del trasporto** in tutto o in parte, **ha gli obblighi e i diritti del vettore**.

In caso di inadempimento, l'accertamento dell'avvenuta assunzione delle obbligazioni del vettore da parte dello spedizioniere si risolve in un'indagine circa il contenuto dell'intento negoziale, affidata esclusivamente al giudice di merito ed incensurabile in sede di legittimità se sorretta da adeguata motivazione.

La **Cassazione**, in una pronuncia del 2014, ha stabilito che lo spedizioniere può acquistare la veste di spedizioniere vettore a norma dell'art. 1741 del Codice Civile, solo egli assume l'obbligazione unitaria dell'esecuzione dietro un corrispettivo che va commisurato al risultato finale dell'operazione.

In buona sostanza, lo spedizioniere che deve eseguire il contratto di spedizione, può divenire spedizioniere vettore ove decida di assumere anche l'esecuzione del contratto di trasporto: in tal caso, ci saranno a suo carico anche gli obblighi tipici del vettore.

Cristina Piangatello, laureata in Giurisprudenza, dopo una decennale esperienza maturata in azienda con doganalisti e spedizionieri, ora si occupa di formazione e consulenza sulle tematiche del commercio estero; collabora con enti camerali e associazioni di categoria.



L'IMPATTO DELLA BREXIT SUI CONTRATTI INTERNAZIONALI

di Lucia Bressan

Orizzonti incerti in vista della Brexit

La scadenza per l'attuazione dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea (c.d. Brexit) si avvicina a grandi passi, essendo fissata per il 29 marzo 2019, ma l'accordo tra le due parti è ancora distante dall'essere definito, nonostante l'intesa raggiunta a livello governativo il 13 novembre 2018 (e già approvata da tutti e 27 gli Stati Membri).

La **bocciatura della bozza d'intesa** del 15 gennaio 2019 da parte del Parlamento inglese, infatti, ha obbligato il Governo britannico a rinegoziare un diverso accordo sulla base di **indicazioni politiche vaghe e contraddittorie**, il tutto a poche settimane dal termine finale e materializzando - in caso di mancato accordo - l'eventualità di una "no-deal Brexit".

Ad oggi, il clima di generale incertezza ha già causato forti reazioni nel mondo degli affari, che aveva eletto Londra quale capitale europea del business. Si allunga di giorno in giorno, infatti, la lista delle **multinazionali** e degli **istituti finanziari** - e tutte le realtà collegate - che **stanno abbandonando la capitale britannica** per altre piazze europee (per citarne alcune: Panasonic, Unilver, Diageo, Citigroup, HSBC, UBS, Morgan Stanley, Goldman Sachs, ecc.).

Cosa potrebbe cambiare

Anche se molto dipenderà dalla portata della Brexit (*hard o soft Brexit*), sin d'ora possiamo evidenziare alcuni profili di criticità che toccheranno i rapporti commerciali e d'affari tra le aziende italiane e le rispettive controparti britanniche.

Limitazioni alla libera circolazione

In primo luogo, con l'**uscita dal Mercato Unico** (anche digitale) oltre che dall'**Unione Doganale**, il Regno Unito potrebbe introdurre limitazioni alla libera circolazione delle persone e delle merci (pilastro fondamentale dell'UE, introdotto sin dal Trattato di Maastricht del 1992), in ingresso ed in uscita, rendendo con ciò più difficile lo scambio di beni e servizi. Ci si riferisce, ad esempio, a dazi, contingentamenti e/o misure ad effetto equivalente. Un eventuale irrigidimento della situa-

zione e delle condizioni del mercato locale potrebbero mettere in difficoltà le aziende inglesi e, conseguentemente, far aumentare il rischio di insolvenza di queste ultime. Inoltre, in caso di consistente **fluttuazione della Sterlina** inglese derivante dalla situazione di incertezza, il rischio di cambio potrebbe incidere significativamente nelle operazioni commerciali.

Mancanza di uniformità giuridica

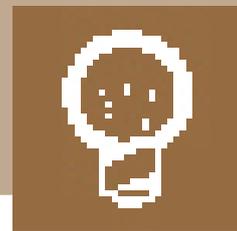
Per effetto della Brexit, la normativa britannica di derivazione comunitaria - che oggi rappresenta un importante fattore di standardizzazione e uniformità - potrebbe non essere integralmente confermata, con conseguente presenza di un doppio binario e di significative differenze di ordine pratico. Ci riferiamo, ad esempio, alle norme in materia di rapporti di **agenzia commerciale**, di **tutela della proprietà intellettuale ed industriale** e di **tutela del know-how**, ovvero le norme regolamentari e gli standard tecnici che impongono precisi requisiti qualitativi da rispettare nella realizzazione di prodotti e/o materie prime.

Rischi nei contratti commerciali e di appalto

Alla luce di ciò, il contratto concluso con un partner inglese potrebbe subire conseguenze negative, inizialmente non previste e disciplinate dalle parti. Nei rapporti di **fornitura e distribuzione commerciale** (agenzia, distribuzione, ecc.), l'introduzione di barriere quantitative e/o tariffarie tra l'Unione Europea e il Regno Unito potrebbe influire sul **costo dei prodotti** e, dunque, sulla marginalità o convenienza del business medesimo. Allo stesso modo, in quei contratti di realizzazione e/o manutenzione di impianti, la limitazione alla circolazione delle persone potrebbe rendere più difficoltoso e più oneroso l'invio e l'attività del personale tecnico.

Ancora, l'eventuale **modifica di norme regolamentari** oppure l'introduzione di nuovi e diversi **requisiti e standard tecnici** potrebbe comportare l'onere di adeguamento e di certificazioni ulteriori da parte dell'azienda italiana.





In presenza di tali eventualità, c'è anche da chiedersi quale parte contrattuale sia obbligata a sostenere i maggiori oneri sopravvenuti e in che misura. A tal proposito, la controparte potrebbe far valere, anche in via del tutto strumentale, le clausole di *hardship* (eccessiva onerosità sopravvenuta), di impossibilità sopravvenuta e di forza maggiore - se previste dal contratto - invocando con ciò il venir meno del rapporto.

Rischi derivanti da controversie giudiziali

Ma vi è di più: in caso di controversie, la risoluzione potrebbe rivelarsi più complicata del previsto, poiché la **sentenza resa dai Tribunali inglesi** in merito all'esecuzione e all'interpretazione del contratto potrebbe non essere automaticamente eseguita dalle autorità italiane e degli altri Stati Membri dell'Unione Europea. E qui ci troveremmo di fronte allo scenario, tortuoso, dei sistemi di riconoscimento riservati ai giudici stranieri, disciplinati da convenzioni bilaterali o internazionali.

Potremmo ritenerci fortunati e pensare di essere al riparo da tutto ciò solo per il fatto di non aver sottoscritto alcun contratto. Si tratta di una convinzione erronea:

la scelta di **non formalizzare** affatto il proprio rapporto d'affari si rivela in realtà più pericolosa, poiché **espone le parti ad imprevisti** e ai rischi connessi.

Tutela della privacy e dei dati personali

Anche in materia di tutela della privacy e dei dati personali potrebbero aprirsi profili di rischio per le aziende italiane: nel caso in cui le norme britanniche dovessero discostarsi dalle garanzie imposte dal **Regolamento UE n. 679/2016** (noto come GDPR), il titolare dovrebbe comunque garantire all'interessato il corretto trattamento dei dati personali raccolti e trasferiti nel Regno Unito.

Suggerimenti operativi

Alla luce di quanto sin qui esposto, risulta essenziale analizzare prontamente ed attentamente i contratti in essere o in procinto di essere conclusi, intercettare gli elementi di criticità e, in ottica strategica di medio periodo, introdurre i correttivi che possano consentire al rapporto di proseguire in sicurezza e in modo proficuo per entrambe le parti (clausole di salvaguardia, *exit strategies*, meccanismi di revisione, ecc.).

Lucia Bressan, Avvocato specializzato in diritto del commercio internazionale e diritto internazionale applicato alle nuove tecnologie, autore di diverse pubblicazioni, svolge l'attività professionale tra Treviso e Parigi



ALGERIA: NOVITÀ IN MATERIA DI SOSPENSIONE DELLE IMPORTAZIONI E DAZI DOGANALI

a cura della Redazione



Nel numero di febbraio 2018, avevamo parlato delle disposizioni della normativa algerina in tema di importazioni, descrivendo le importanti limitazioni introdotte dalla Legge Finanziaria del 2018 e dalle Circolari dell'ABEF (Associazione professionale delle Banche e degli Istituti Finanziari). A tal proposito, sono intervenute importanti novità delle quali è opportuno rendere conto.

Restrizioni all'importazione

Nel **Journal Officiel de la Republique Algerienne** (la Gazzetta Ufficiale) del 27 gennaio 2019, è stato anzitutto pubblicato il **Decreto Esecutivo n. 19-12 del 24 gennaio 2019**, che riduce fortemente la lista dei prodotti soggetti alla sospensione temporanea delle importazioni, stilata dal Decreto n. 18-02 del 7 gennaio 2018. Tale lista ora comprende:

- macchine per la trazione agricola;
- autoveicoli per il trasporto di più di dieci persone;
- autovetture e altri veicoli principalmente destinati al trasporto di persone;
- autoveicoli per il trasporto di merci;
- veicoli per uso speciale, come carri attrezzi, autogru, autobotti, eccetera.

Vi sono, comunque, alcune **categorie di mezzi** dichiaratamente **esentate** dalle disposizioni del Decreto e che, pertanto, non incontrano restrizioni all'importazione. Si tratta, ad esempio, di veicoli destinati a persone disabili, ai reduci della Guerra di Indipendenza algerina, al personale diplomatico o disciplinati da specifiche disposizioni di legge.

Disposizioni di applicazione del DAPS

Nella medesima pubblicazione della Gazzetta Ufficiale, è stata inoltre pubblicata una **Decisione del Ministero del Commercio** che stabilisce la lista dei beni soggetti al **Droit Additionnel Provisoire de Sauvegarde (DAPS)**, traducibile come Dazio Supplementare Transitorio di Salvaguardia. Questo atto amministrativo ministeriale viene presentato come se fosse del tutto slegato dal Decreto descritto in pre-

cedenza, ma in realtà devono entrambi considerarsi due disposizioni fortemente connesse. Il DAPS è una misura stabilita dalla Legge Finanziaria del 2018 e dal Decreto Esecutivo n. 18-230 del 25 settembre 2018; si tratta di un dazio supplementare al dazio doganale, volto a disincentivare l'importazione di determinati prodotti e a promuovere la produzione nazionale.

Alla luce delle dichiarazioni del Ministero del Commercio e dell'esame della lista fornita dalla Decisione del 26 gennaio, i 1095 **beni** soggetti al DAPS sono quelli **la cui importazione era stata sospesa** l'anno scorso. Il loro ingresso in Algeria ora è libero, ma condizionato dal pagamento di questo dazio aggiuntivo fortemente penalizzante.

La lista degli articoli soggetti al DAPS (consultabile all'indirizzo www.algerie-eco.com/wp-content/uploads/2019/01/liste-des-produits-pages-11-63.pdf) e l'entità dell'imposizione potranno essere revisionate in qualsiasi momento, a seconda dell'andamento delle importazioni e della risposta dell'economia algerina all'applicazione di questa misura.

A titolo di esempio, sono ora **beni soggetti al Droit Additionnel**:

- carni bianche e rosse (ad eccezione delle carni bovine congelate);
- frutta secca, frutta fresca (ad eccezione delle banane) e ortaggi freschi;
- preparati a base di carne e di pesce;
- preparati alimentari, zuppe e minestre;
- cemento;
- cosmetici e prodotti per l'igiene personale;
- prodotti in plastica;
- tappeti;
- marmo e granito;
- prodotti in ceramica e vetro;
- rubinetterie sanitarie;
- sedie e mobili per arredamento;
- elettrodomestici e telefoni cellulari.



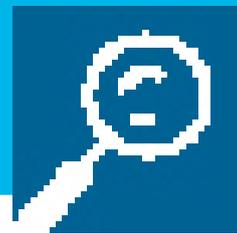


Conclusioni

Considerando quanto sin qui esposto, l'impatto del DAPS nell'economia algerina dovrà essere valutato con attenzione. Secondo gli analisti più attenti, infatti, l'introduzione di questa barriera tariffaria non può essere sostenibile a lungo termine. Per proteggere e incrementare la produzione nazionale, infatti, l'Algeria è passata dal vietare l'importazione di molti prodotti a consentirla con il disincentivo di questo dazio supplementare. In ogni caso, questo importante Paese del Mediterraneo ha in essere dei trattati commerciali

internazionali con il mondo arabo (Area araba allargata per il libero scambio - **GAFTA**) e l'Unione Europea (Accordo di Associazione del 2002) e, pertanto, vive in un contesto che difficilmente può evitare gli scambi transnazionali. Se l'obiettivo del governo è quello di stimolare l'economia nazionale e proteggere il consumatore, gli economisti ritengono che sarà necessario anzitutto controllare con maggiore efficacia i prodotti che entrano nel territorio algerino e, contestualmente, **aprirsi agli investimenti esteri**.

Fonti: Journal Officiel de la Republique Algerienne; Algerie Eco; Cepex (Tunisia Export).



ESTONIA di Giovanni Brunoro



1. INFORMAZIONI GENERALI

Nome ufficiale: Repubblica di Estonia

Superficie: 45.340 Km²

Capitale: Tallinn

Popolazione: 1,31 milioni (2017)

Lingue: Estone (ufficiale)

Religioni principali: Nessuna religione (54%); Cristianesimo ortodosso (16%); Cristianesimo luterano (10%); altri culti cristiani (2%)

Forma di Governo: Repubblica parlamentare unitaria

Prodotto Interno Lordo (PIL): 25,9 miliardi di USD (2017)

PIL pro-capite: 19.704 USD (2017)

Prefisso internazionale: +372

Fuso orario: UTC+2-+3; un'ora avanti rispetto all'Italia.

Feste nazionali

Per il 2019, in Estonia si osservano le seguenti feste nazionali:

1 Gennaio: Capodanno

24 Febbraio: Anniversario della Repubblica

19-21 Aprile: Festività di Pasqua

1 Maggio: Festa dei lavoratori

9 Giugno: Pentecoste

23-24 Giugno: Festività di mezza estate

20 Agosto: Indipendenza dall'Unione Sovietica

24-26 Dicembre: Festività di Natale

Per entrare in Estonia, è sufficiente la **carta di identità** valida per l'espatrio o, in alternativa, il passaporto, con validità residua superiore al periodo di permanenza nel Paese. L'Estonia è parte del Trattato di **Schengen**: i cittadini italiani non necessitano di visto di ingresso. L'importo massimo in contanti che è possibile portare con sé ammonta a 10.000 Euro o equivalente, come per gli altri Paesi dell'Unione Europea. Per quanto concerne i farmaci al seguito per uso personale, si segnala che le normative estoni possono essere più restrittive di quelle italiane; è consigliabile portare con sé la prescrizione medica di eventuali medicine e il nome del loro principio attivo. Per guidare l'auto in Estonia,

è sufficiente la **patente italiana**. Il Codice della Strada estone può divergere parzialmente da quello in vigore negli altri Paesi europei: si raccomanda attenzione. Il tasso alcolemico consentito per chi guida è pari a zero e i controlli sono frequenti: non bisogna assumere alcuna bevanda alcolica prima di mettersi al volante. I limiti di velocità vengono fatti rispettare senza tolleranza e le sanzioni amministrative sono frequenti.

Le infrastrutture estoni sono soddisfacenti. Vi è una rete di strade principali di buon livello; le strade secondarie, invece, sono di qualità inferiore rispetto alla media dell'Europa occidentale. Le ferrovie sono piuttosto limitate, ma offrono un servizio confortevole. L'**aeroporto principale** è quello di **Tallinn**, hub della piccola compagnia di bandiera Nordica. L'Estonia è collegata quotidianamente con tutti i Paesi europei, Italia compresa. Possono esserci voli diretti oppure con scali in aeroporti tedeschi o polacchi. Dopo San Pietroburgo, il **Porto di Tallinn** è il secondo nel Mar Baltico per movimentazione di container e il terzo per movimentazione di cargo.

Per quanto riguarda la **sanità**, le strutture pubbliche e private sono di buon livello, paragonabile alla media degli altri Paesi europei. Non si registrano malattie di particolare allarme sociale, ma si riscontrano casi di meningite ed encefalite trasmessa da zecche nelle aree boschive. I cittadini italiani che si recano in Estonia possono ricevere assistenza sanitaria se hanno la **TEAM** (Tessera Europea di Assicurazione Malattia), cioè la tessera sanitaria.

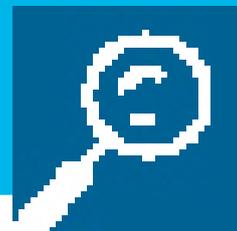
La **sicurezza** non desta particolari preoccupazioni, ma possono verificarsi crimini comuni a danno di stranieri. È necessaria particolare attenzione ai luoghi frequentati (come ad esempio locali), poiché il consumo di alcol rappresenta un problema sociale dell'Estonia e può dare adito a risse e molestie.

2. DISCIPLINA DOGANALE

Barriere tariffarie e non tariffarie

L'Estonia è Stato membro dell'**Unione Europea** dal 1 maggio 2004 ed è entrata in zona Euro il 1 gennaio





2011. Le barriere tariffarie si applicano solo per merci provenienti da fuori l'Unione Europea, che rappresenta un grande mercato comune. In quanto Paese membro dell'UE, l'Estonia ha adottato la normativa doganale europea. Da maggio 2016, è entrato in vigore il **Nuovo Codice Doganale dell'Unione** (CDU), con le relative disposizioni attuative. La priorità delle autorità doganali estoni è sempre stata - e sarà in futuro - la lotta al contrabbando di sigarette e alcol.

Non vi è una lista di beni vietati, ma alcuni articoli (ad es. particolari medicinali, attrezzature militari, beni di rilevanza culturale, rifiuti pericolosi, specie a rischio di estinzione) necessitano di un **permesso** particolare per l'importazione, concesso dalle competenti autorità. L'importazione di alcuni beni è soggetta a **contingente** imposto dall'UE e applicato a tutti gli Stati membri; tali quote consentono l'importazione di beni senza dazio o a dazio ridotto fino al raggiungimento della soglia massima consentita.

I **dazi doganali** comuni si applicano - salvo eccezioni - a tutti i beni importati nell'Unione Europea. Essi sono calcolati sul valore del bene, in considerazione della tipologia del bene stesso e del Paese di origine e variano dallo 0% al 10%. Dazi aggiuntivi possono essere applicati in forza di misure di difesa commerciale (*anti-dumping*).

Le importazioni dai Paesi EFTA (Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svizzera) e dai Paesi candidati ad entrare nell'UE sono generalmente prive di dazio. L'appartenenza dell'Estonia all'Unione Europea implica che tutti gli aspetti inerenti i dazi sono stabiliti dalla tariffa integrata comunitaria, la **TARIC**, che prevede una disciplina comune anche sulle misure agricole e commerciali; al contrario, la TARIC non contiene disposizioni relative a imposte indirette previste dai singoli Stati, come l'imposta sul valore aggiunto e le accise. In genere, i dazi doganali vanno pagati al momento in cui le merci entrano in territorio estone, quindi comunitario. In regime di **ammissione temporanea**, i beni non comunitari destinati ad essere ri-esportati possono essere usati nel territorio doganale dell'Unione, con esenzione totale o parziale dal dazio.

Tutte le procedure doganali vengono effettuate elettronicamente. Ogni operatore economico stabilito in Unione Europea deve disporre di un codice **EORI** (Economic Operator Registration and Identification), indispensabile per le relazioni con le autorità doganali europee. Gli operatori che hanno sede al di fuori

dell'Unione ricevono un codice EORI se, ad esempio, presentano una dichiarazione doganale. In regime di **deposito e custodia** temporanea, i beni possono essere depositati in una struttura nel territorio doganale dell'Unione, senza essere soggette a dazi o altre misure. Senza limiti di tempo, i beni di origine comunitaria possono essere messi in regime di zona franca (vedi sotto) o di deposito doganale, nel rispetto della disciplina del Codice Doganale.

I beni di origine non comunitaria destinati a lasciare il territorio doganale dell'Unione sono soggetti a **notifica di riesportazione**, che deve essere presentata all'ufficio doganale di uscita delle merci.

In Estonia, ci sono tre **zone franche** (*free trade zones*): ai porti di Muuga, Paldiski e Sillamäe, nella costa settentrionale, così come a Valga, nel sud-est del Paese.

3. DOCUMENTI DI ACCOMPAGNAMENTO

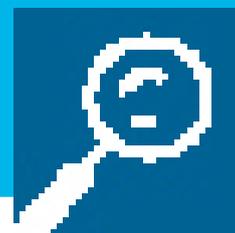
Poiché l'Estonia è Paese membro dell'Unione Europea, le alienazioni a titolo oneroso di beni e servizi all'interno dell'UE non vengono chiamate esportazioni, ma **cessioni intracomunitarie**, libere da dazi e formalità doganali. I documenti accompagnatori sono in genere la fattura commerciale (*commercial invoice*), il documento di trasporto (ad es. la lettera di vettura aerea o la c.d. CMR, per i trasporti su strada) e la distinta dei colli (*packing list*).

Il cedente (venditore) emette la fattura di vendita senza applicazione dell'IVA italiana, in quanto le cessioni intracomunitarie sono operazioni non imponibili, ai sensi della disciplina contenuta nel Decreto-Legge n. 331/1993.

4. NORMATIVA VALUTARIA

A partire dal 1 gennaio 2011, l'Estonia è Paese membro della **Zona Euro**, formata da **19 Paesi** dell'Unione Europea. Assieme all'Estonia, adottano la moneta unica Austria, Belgio, Cipro, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Portogallo, Slovacchia, Slovenia e Spagna. L'uniformità valutaria consente scambi commerciali tra tutti i Paesi che adottano l'Euro senza alcun rischio di cambio.

L'Euro è utilizzato da circa 341 milioni di persone ed è la seconda moneta più usata al mondo per le operazioni internazionali; grazie alla sua stabilità, inoltre, costituisce anche una **valuta di riserva** per gli altri Paesi



che non la adottano. Nel 2017, circa il 20% le riserve mondiali era denominato in Euro.

La gestione dei movimenti e dei cambi di valuta (*foreign exchange*) è compito della Banca Centrale Europea (BCE), con sede a Francoforte. La BCE è la banca centrale di tutti i Paesi che adottano l'Euro come moneta e opera per mantenere l'inflazione sotto controllo e preservare il potere di acquisto della valuta. I **tassi di cambio ufficiali** dell'Euro con le altre monete sono costantemente aggiornati e vengono pubblicati su questa pagina web: https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/euro_reference_exchange_rates/html/index.en.html.

5. TASSAZIONE

Prima di esaminare il regime fiscale dell'Estonia, è necessario premettere che il Parlamento italiano, con la legge n. 427 del 19 ottobre 1999, ha ratificato la Convenzione contro le doppie imposizioni tra l'Italia e la Repubblica di Estonia, firmata a Tallinn il 20 febbraio 1997.

Oltre all'Italia, l'Estonia ha siglato trattati di natura fiscale con molti Paesi, sia europei che extraeuropei, come Albania, Austria, Bahrain, Belgio, Bielorussia, Bulgaria, Canada, Cina, Corea del Sud, Croazia, Danimarca, Emirati Arabi Uniti, Finlandia, Francia, Grecia, India, Irlanda, Giappone, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Messico, Norvegia, Olanda, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Repubblica Ceca, Romania, Singapore, Slovenia, Spagna, Svizzera, Turchia, Ucraina e Ungheria.

Imposta sul reddito delle persone fisiche

I residenti sono tassati sul loro reddito ovunque prodotto; i non residenti, invece, vengono tassati solo sul reddito prodotto in Estonia. Una persona fisica è considerata residente ai fini fiscali se permane in Estonia per almeno 183 giorni in un anno.

I residenti sono soggetti a tassazione sulle seguenti fonti: reddito da lavoro dipendente e autonomo, utili derivanti dal trasferimento di un bene, dividendi, interessi, royalties, pensioni, benefit vari e alcuni premi in denaro. I non residenti, invece, vengono tassati sul reddito da lavoro dipendente e autonomo svolto in Estonia, royalties, utili derivanti dalla cessione e locazione di asset presenti in Estonia.

È prevista un'aliquota fissa (*flat rate*) al **20%**; sono esenti da tassazione i redditi fino a 6.000 Euro. Le de-

duzioni (fino a 1.200 Euro) includono gli interessi passivi sui mutui residenziali, le donazioni alle associazioni non-profit e le spese per l'istruzione.

La previdenza sociale è un costo sostenuto dal datore di lavoro, fatta eccezione per i lavoratori autonomi. La percentuale, calcolata sulla retribuzione del lavoratore, ammonta al 33%.

Imposta sul reddito delle persone giuridiche

Una persona giuridica è considerata residente ai fini fiscali se è costituita ai sensi delle leggi estoni. Sono considerate residenti anche le società europee (SE) che hanno una sede registrata in Estonia.

Le persone giuridiche residenti sono tassate sul reddito ovunque prodotto; quelle non residenti solo sul reddito prodotto in Estonia. La regola si applica anche alle sedi permanenti di società estere.

Al posto di un'imposta su base annua, la legge estone applica la tassazione agli utili distribuiti della società; gli utili non distribuiti non vengono tassati fino a quando non avviene la loro distribuzione. La distribuzione degli utili può essere effettiva (ad es. dividendi) o presunta, tramite spese o pagamenti per attività non inerenti al business.

L'imposta si applica alla distribuzione degli utili con un'**aliquota del 20%**. A partire dal 2019, è in vigore un'aliquota ridotta del 14% per la distribuzione che non supera la media degli utili distribuiti negli ultimi tre anni.

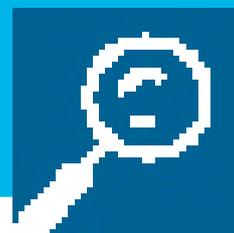
Dividendi, interessi e royalties

I **dividendi** pagati a residenti e non residenti non sono soggetti a ritenuta alla fonte (*withholding tax*). L'Estonia non applica la ritenuta per gli **interessi**, fatta eccezione per quelli percepiti da un investitore non residente. Nonostante tale esenzione, il pagamento degli interessi può essere soggetto all'imposta sul reddito delle società.

Le **royalties** pagate a residenti e non residenti sono soggette ad una ritenuta del 10%, salvo riduzione in forza di trattati internazionali o pagamenti effettuati a società dell'Unione Europea. Da ultimo, i **compensi** per la fornitura a residenti di servizi tecnici o per l'uso di conoscenze scientifiche, tecniche, industriali sono soggetti ad una ritenuta del 10%.

Imposta sul valore aggiunto

L'imposta sul valore aggiunto (*value added tax - VAT*) si applica alla vendita di beni e alla fornitura di



servizi all'interno dell'Estonia, all'acquisto intracomunitario di beni, all'importazione di beni e alla fornitura di servizi da parte una persona fisica o giuridica estera soggetta a tassazione in Estonia.

L'**aliquota** standard ammonta al **20%**. È prevista un'aliquota **ridotta** del **9%** su beni e servizi come libri, giornali, medicine e soggiorni. Sono ad aliquota zero (*zero-rated items*) le esportazioni, le cessioni intracomunitarie di beni, la prestazione di alcuni servizi a soggetti esteri e i beni venduti su navi o aerei che battono bandiera estone. L'esenzione è prevista per i servizi postali, la sanità, i servizi sociali e assicurativi e per la protezione dei fanciulli; la vendita e la locazione di immobili e il trasporto di persone disabili e malate.

Un soggetto estone le cui operazioni tassabili (escluse le importazioni) eccedono i 40.000 Euro in un anno solare deve registrarsi ai fini dell'imposta. Un soggetto straniero, invece, deve registrarsi non appena effettua la prima operazione rilevante ai fini della VAT. Il versamento dell'imposta avviene su base mensile, entro il 20 del mese successivo all'operazione.

Tassazione sulle proprietà immobiliari

Sia per le persone fisiche che per le società, è prevista una tassa annuale sul valore catastale dei terreni, che viene pagata dal proprietario o dal possessore ad aliquote che vanno dallo 0,1% al 2,5%. Le municipalità locali possono comunque prevedere alcune esenzioni per le persone fisiche. Queste ultime, inoltre, sono esenti dalle tasse sui terreni residenziali (a certi limiti e condizioni).

6. FORME DI INSEDIAMENTO

In aggiunta alle modalità che vedremo nel paragrafo 8, un investitore estero può liberamente insediarsi in Estonia e operare il proprio business tramite una **branch** (filiale) della propria società. Secondo la normativa contenuta nel Codice Commerciale del 1995, la **branch** non è dotata di personalità giuridica propria e la società madre è responsabile per i debiti della filiale estone.

Il nome della filiale di una società estera deve essere il nome originario della società, con l'aggiunta delle parole "**Eesti filiaal**" (cioè filiale estone). La filiale deve essere registrata al Registro Commerciale, tramite la presentazione di una richiesta corredata da documenti specifici.

Alcune società, come banche estere o compagnie assicurative situate in Paesi extra-UE devono inoltre

ottenere una licenza. Le banche e le compagnie assicurative europee, invece, devono dare notifica alla **Estonian Financial Supervision Authority** che intendono intraprendere il loro business in Estonia. Oltre che per i debiti contratti dalla filiale, la casa madre è anche responsabile della nomina di uno o più direttori che rappresentano quest'ultima in Estonia. Almeno uno di essi deve essere residente in un Paese UE o in Svizzera.

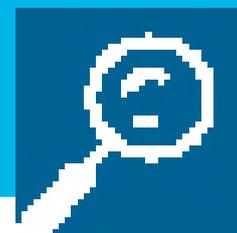
La legislazione estone, invece, non riconosce l'ufficio di rappresentanza (*representative office*).

7. INVESTIMENTI ESTERI

L'Estonia è un Paese molto aperto agli investimenti esteri (*foreign direct investment* - FDI). Nel 2017, il flusso degli FDI si è attestato a 784 mln EUR, con una diminuzione del 15% rispetto all'anno precedente. Secondo statistiche dell'UNCTAD (Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo) 2018 World Investment Report, lo *stock* totale degli **investimenti esteri** ammonta a 23,1 mld USD e rappresenta il **98,8% del prodotto aggregato** estone. L'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) stima che il 28,6% degli investimenti si concentra nel comparto finanziario e assicurativo, seguito dai settori immobiliare (17,7%) e manifatturiero (13,1%). I maggiori investitori sono la Svezia (27,7%), la Finlandia (22,3%), l'Olanda (7,7%) e la Lituania (4,5%).

Così come per le altre economie di piccola scala, l'Estonia necessita di un flusso continuo di investimenti esteri al fine di mantenere viva la propria crescita. Il Paese gode di una **normativa fortemente incentivante** per il business e, in generale, la cultura estone è molto aperta alle attività: ciò rappresenta l'espressione della perfetta integrazione di questa piccola Repubblica nel **contesto produttivo nordico**, in cui le società scandinave hanno spesso delle filiali in Estonia.

Il Paese è molto sviluppato nei settori dell'informatica, biotecnologie ed energie rinnovabili, tutti molto attrattivi per gli investitori. Contribuiscono al successo dell'Estonia una finanza pubblica equilibrata, la **stabilità dell'Euro**, un settore bancario competitivo e un ambiente favorevole agli investimenti. L'Estonia, difatti, si è classificata al 16° posto su 190 economie nella classifica Doing Business della Banca Mondiale, anche se ha perso quattro posizioni rispetto all'anno precedente.



8. FORME IMPRENDITORIALI E LORO COSTITUZIONE

La disciplina di base del diritto societario estone è contenuta nel Codice Commerciale del 1995. Nonostante il contesto molto liberale, in alcuni settori imprenditoriali si richiede una licenza e in altri settori la legge pone particolari pre-requisiti, ad es. nel comparto bancario, assicurativo, nella vendita di carburanti e alcol. In linea generale, tutte le società sono tenute a obblighi contabili e devono presentare i bilanci al Registro Commerciale.

Il Codice Commerciale disciplina cinque tipologie societarie: general partnership (**täisühing**), limited partnership (**usaldusühing**), private limited company (**osaühing**), public limited company (**aktsiaselts**) e commercial association (**tulundusühistu**). Di questi cinque tipi, la private limited company e la public limited company sono quelli più comunemente usati dagli investitori esteri che desiderano aprire una società di diritto estone; ciò si deve al fatto che sono società di capitali e la responsabilità dei soci è limitata. Vediamole più in dettaglio:

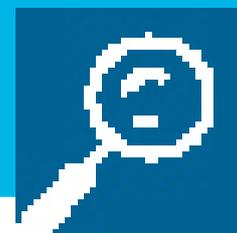
- **private limited company (OÜ):** per costituire una OÜ, il capitale sociale minimo ammonta a 2.500 Euro e il valore minimo di un'azione è di 1 Euro. Se i fondatori sono persone fisiche e il capitale sociale è meno di 25.000 Euro, essi possono decidere di versare il capitale all'atto della costituzione societaria. Una OÜ deve avere un consiglio di amministrazione, cioè un organo che la rappresenta e ne dirige l'attività. Esso può avere un solo membro o più membri, che devono essere persone fisiche, ma non hanno l'obbligo di essere soci della OÜ. Se più della metà dei membri del consiglio di amministrazione è residente in Estonia, la società deve stabilire un recapito di una persona dove gli organi pubblici possono far pervenire i documenti. Anche se non obbligatorio, una OÜ può avere un consiglio di sorveglianza, se così è previsto nell'atto costitutivo. Un revisore legale, che può essere previsto nell'atto costitutivo, è obbligatorio se la società supera certe soglie in termini di fatturato, numero di dipendenti e asset;
- **public limited company (AS):** la costituzione di una AS prevede un capitale sociale minimo di 25.000 Euro e un valore nominale minimo delle

azioni di 10 centesimi di Euro. Le azioni devono essere registrate presso l'Estonian Central Register of Securities; i diritti relativi alle azioni registrate appartengono al soggetto azionista indicato nel registro. Una AS deve avere un consiglio di amministrazione e un consiglio di sorveglianza. Il consiglio di amministrazione può avere uno o più membri, che devono essere persone fisiche, ma non hanno l'obbligo di essere soci della AS. I membri del consiglio di sorveglianza non possono essere membri anche del consiglio di amministrazione. Il consiglio di sorveglianza pianifica le attività, organizza la gestione della società e ha poteri di supervisione sul consiglio di amministrazione. Il consiglio di sorveglianza, inoltre, deve indire un'assemblea generale annua per presentare i risultati della società; esso impartisce direttive al consiglio di amministrazione per l'organizzazione della gestione societaria. Il consiglio di sorveglianza deve avere almeno tre membri, salvo che l'atto costitutivo non ne preveda un numero maggiore. Se più della metà dei membri del consiglio di sorveglianza è residente in Estonia, la società deve stabilire un recapito di una persona dove gli organi pubblici possono far pervenire i documenti. Una AS deve necessariamente nominare un revisore contabile.

Costituzione di una limited liability company

Secondo l'indice Doing Business della World Bank, per costituire una società in Estonia occorrono in media tre giorni, un dato inferiore alla media dei Paesi OCSE, che contribuisce a collocare questo Paese al 16° posto su 190 economie. Di seguito, vengono riportati sinteticamente i pochi passaggi da compiere per costituire a Tallinn una private limited company:

1. **richiesta online di registrazione:** nel portale del Center of Registers and Information Solutions (www.rik.ee), il richiedente prenota il nome della nuova società, che deve essere chiaramente distinguibile. È anche possibile depositare il capitale iniziale in una banca, tramite una piattaforma di *online banking*. Non è, invece, necessaria, la registrazione al National Social Insurance Board. L'assicurazione sanitaria in Estonia avviene tramite il pagamento, da parte del datore di lavoro, degli oneri di previdenza sociale (33% dello stipendio lordo del lavoratore);



- 2. registrazione per la VAT:** la società deve registrarsi ai fini dell'imposta sul valore aggiunto se il volume d'affari in un anno solare (escluse le importazioni) eccede i 40.000 Euro. La registrazione avviene presso il Tax and Customs Board;
- 3. registrazione dei dipendenti:** contestualmente allo step precedente, la legge impone la registrazione - presso il Tax and Customs Board - delle persone fisiche che prestano servizio nella società. L'obbligo di registrazione scatta dal momento in cui il lavoratore inizia a svolgere le sue mansioni.

9. ADESIONE A CONVENZIONI INTERNAZIONALI

L'Estonia è Paese membro dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) dal 1999 e, dal 2004, dell'Alleanza Atlantica (NATO) dell'Unione Europea. Di conseguenza, è parte delle convenzioni e dei trattati (bilaterali e multilaterali) firmati dall'Unione Europea nelle sue relazioni esterne. Nel 2010, l'Estonia è divenuta membro dell'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico), che include la maggior parte dei Paesi più ricchi e sviluppati.

L'Estonia ha aderito, nel 1993, alla Convenzione di New York del 1958 sull'arbitrato internazionale; ha, inoltre, ratificato la Convenzione di Vienna del 1980 sui contratti di vendita internazionale di merci.

10. SISTEMA BANCARIO, FINANZIARIO E CREDITIZIO

La Banca di Estonia (**Eesti Pank**) è la banca centrale del Paese, un'istituzione indipendente. Poiché l'Estonia è parte dell'Eurozona, Eesti Pank ha il compito principale di dare esecuzione alle politiche monetarie della Banca Centrale Europea. Si occupa, inoltre, della gestione delle riserve di valuta estera e della supervisione del sistema bancario estone.

Conquistata l'indipendenza dall'Unione Sovietica, il sistema bancario estone si è rapidamente sviluppato, attraversando una fase di privatizzazioni e ristrutturazioni. Allo stato attuale, non vi sono banche di proprietà dello Stato. Il settore è dominato dalle due banche commerciali più importanti, **Swedbank** e **SEB**, di proprietà di gruppi svedesi. Questi due istituti controllano approssimativamente il 63% del mercato dei servizi finanziari. La terza banca più importante (**Luminor**) è parte del gruppo finlandese Nordea e la quarta è af-

filiata alla danese **Danske Bank**. Non sono, invece, presenti banche italiane.

Le banche estoni offrono una vasta gamma di prodotti; non ci sono differenze tra operatori locali e stranieri e tutti possono accedere ai medesimi servizi, che hanno gli standard dei Paesi europei più sviluppati. Gli istituti bancari hanno ottenuto grande successo con i pagamenti elettronici, fornendo servizi integrati con gli operatori della telefonia mobile. Carte di credito e debito sono usate assai frequentemente.

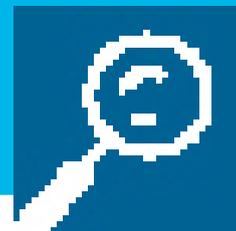
11. PAGAMENTI INTERNAZIONALI

L'andamento dei pagamenti dall'Estonia è sostanzialmente regolare. In virtù dell'appartenenza dell'Estonia all'Unione Europea, non vi sono particolari restrizioni e gli operatori con sede in Estonia possono utilizzare nelle transazioni con l'estero tutti i metodi di pagamento offerti dal mercato, siano essi *open account* (bonifici bancari anticipati e posticipati, titoli di credito, incassi documentari) o garantiti da banca (crediti documentari). Le banche estoni adottano le norme della Camera di Commercio Internazionale ed emettono crediti documentari e *stand-by letter of credit* con richiesta di conferma o autorizzazione alla stessa (sempre consigliata). Possono essere altresì utilizzate le garanzie a prima richiesta, come le *payment guarantee*, le *advance payment guarantee* e i *bid/performance bond*. Si suggerisce, in ogni caso, di verificare preventivamente che una banca italiana sia disposta a controgarantire le garanzie emesse da istituti estoni.

12. PROSPETTIVE ECONOMICHE

Sulla base delle statistiche disponibili, l'economia estone ha attraversato una fase di espansione durante tutto il 2018. La **produzione industriale** ha accelerato nell'ultimo trimestre in tutti i settori manifatturieri ed è stata così robusta da compensare il calo del comparto minerario. Al contempo, la forte crescita delle vendite al dettaglio è proseguita nell'ultima parte dell'anno, riflettendo le dinamiche positive dei **consumi privati** e l'ulteriore calo della disoccupazione, ai minimi dell'ultimo decennio. Il commercio con l'estero, inoltre, si è mantenuto forte: la domanda da Paesi extra-UE ha consentito una crescita a doppia cifra delle **esportazioni**.

In prospettiva, analisi e sondaggi mostrano un leggero calo della dinamica complessiva in vista delle elezioni politiche di marzo e la fiducia degli operatori è



al minimo rispetto agli ultimi due anni.

Sebbene la crescita sembri perdere slancio per il 2019, dovrebbe rimanere solida, soprattutto grazie alla domanda interna. Le condizioni del mercato del lavoro e l'inflazione sosterranno i consumi delle famiglie, mentre i sostenuti flussi di capitale dai **fondi di coesione** europei dovrebbero rinforzare la crescita degli investimenti per questo 2019. Gli analisti ritengono che il prodotto aggregato dell'Estonia crescerà del 3% per il 2019 e del 2,5% nel 2020.

Esportazioni ed importazioni

L'Estonia è la 76^a economia al mondo per esportazioni. Secondo l'Observatory of Economic Complexity (OCE) del MIT di Boston, nel 2017 l'Estonia ha esportato beni e servizi per un valore di 14,7 mld USD e importato beni e servizi per 17,1 mld USD, generando un **deficit della bilancia commerciale** di 2,38 mln USD. L'Estonia è il 76° Paese al mondo per importazioni.

Dal 2012 al 2017, le **esportazioni** dell'Estonia sono calate ad un tasso annuo medio del 2,3%, passando da 17 mld USD nel 2012 a 14,7 mld USD nel 2017. In quest'ultimo anno, le maggiori esportazioni dell'Estonia sono state: gli apparecchi per le trasmissioni (1,25 mld USD), il petrolio raffinato (607 mln USD), le automobili (508 mln USD), gli edifici prefabbricati (358 mld USD) e il legno segato (331 mln USD), secondo la classificazione del HS (Harmonized System). Le destinazioni principali dei prodotti estoni sono state: la Finlandia (1,81 mld USD), la Svezia (1,69 mld USD), la Russia (1,46 mld USD), la Lettonia (1,16 mld USD) e la Lituania (997 mln USD).

Dal 2012 al 2017, anche le **importazioni** dell'Estonia sono calate ad un tasso annuo medio del 3,2%, passando da 20,8 mld USD nel 2012 a 17,1 mld USD nel 2017. In quest'ultimo anno, le maggiori importazioni dell'Estonia sono state: il petrolio raffinato (1,35 mld USD), le automobili (1,02 mld USD), le imbarcazioni (385 mln USD), i circuiti integrati (374 mld USD) e gli apparecchi per le trasmissioni (342 mln USD), secondo

la classificazione del HS (Harmonized System). I principali Paesi di origine delle importazioni dell'Estonia sono stati: la Germania (1,74 mld USD), la Finlandia (1,74 mld USD), la Russia (1,66 mld USD), la Cina (1,46 mld USD) e la Lituania (999 mln USD).

13. INDIRIZZI UTILI

Ambasciata d'Italia in Estonia

Indirizzo: Vene, 2
15075 - Tallinn (Estonia)
Telefono: +372 6276160
Fax: +372 6311370
Sito web: ambtallinn.esteri.it
E-mail: ambasciata.tallinn@esteri.it

Ambasciata dell'Estonia in Italia

Indirizzo: Viale Liegi 28, int. 5
00198 - Roma
Telefono: +39 06 84407510
Sito web: rome.mfa.ee
E-mail: Embassy.Rome@mfa.ee

Agenzia ICE - Stoccolma

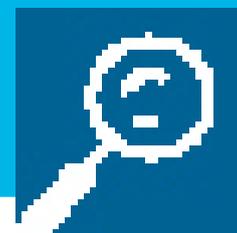
(competente per l'Estonia)
Indirizzo: Italienska Utrikeshandelsinstitutet
111 34 Stockholm (Sweden)
Telefono: +46 8 248960
Fax: +46 8 4114947
E-mail: stoccolma@ice.it

Enterprise Estonia

Indirizzo: Lasnamäe 2
11412 - Tallinn (Estonia)
Telefono: +372 6279442
Fax: +372 6279701
E-mail: eas@eas.ee
Sito web: www.eas.ee

Ministero degli Affari Esteri

Indirizzo: Islandi väljak 1
15049 - Tallinn (Estonia)
Telefono: +372 6 377000
Sito web: www.vm.ee



FONTI

Banca Mondiale: www.worldbank.org

Coface: www.coface.it

Deloitte: www.deloitte.com

Export.gov: www.export.gov

Eesti Pank: www.eestipank.ee

Focus Economics: www.focus-economics.com

Healey Consultants Group PLC: www.healyconsultants.com

ICE: www.ice.it

Infomercatiesteri: www.infomercatiesteri.it

Invest in Estonia: www.investinestonia.com

Market Access Database: madb.europa.eu

Nazioni Unite: www.un.org

Observatory of Economic Complexity: atlas.media.mit.edu

OCSE: www.oecd.org

Oxford Business Group: www.oxfordbusinessgroup.com

PricewaterhouseCoopers: www.pwc.com

SACE: www.sace.it

Santander Trade Portal: en.portal.santandertrade.com

Schede flash: www.schedeflash.it

Trading Economics: www.tradingeconomics.com

Unione Europea: www.europa.eu

Viaggiare sicuri: www.viaggiare Sicuri.it

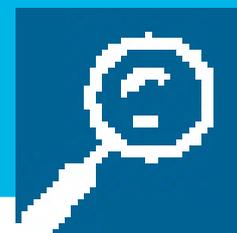
Analisi economica

FATTORI POSITIVI

- Rischio politico molto basso
- Buone relazioni con i Paesi confinanti (eccetto la Russia) e appartenenza all'Unione Europea
- L'Estonia è una delle economie più aperte e liberali del mondo
- L'appartenenza all'Eurozona consente un rischio di cambio e di trasferimento valutario molto bassi
- Buono stato della finanza pubblica
- Forte business environment, anche grazie a istituzioni stabili e ad un'efficace separazione tra i poteri dello Stato

FATTORI NEGATIVI

- Debito estero rilevante

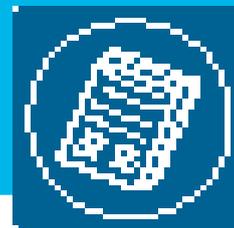


Principali indicatori	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Popolazione (mln)	1,32	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31
Tasso di disoccupazione (%)	10	8,6	7,3	6,2	6,8	5,8
PIL (mld USD)	23	25,1	26,2	22,5	23,3	25,9
PIL pro capite (USD)	17.421	19.072	19.949	17,155	17.736	19.704
Agricoltura (% del PIL)	3,2	3	3	2,7	2,2	2,5
Industria (% del PIL)	25,1	25,2	24,9	24	23,1	23,5
Servizi (% del PIL)	59,1	59,5	59,1	59,8	60,5	60,4
Tasso di crescita economica (%)	4,3	1,9	2,9	1,7	2,1	4,9
Tasso di inflazione (%)	3,2	3,6	1,5	1,2	1,6	4
Bilancia estera (merci e servizi)/PIL (%)*	1,6	2,8	2,8	4	3,9	4,5
Partite correnti / PIL (%)	-1,9	0,5	0,7	1,9	2	3,3
Investimenti diretti esteri - netti (% del PIL)	7,8	4,4	6,8	-3,2	4	6
Riserve valutarie estere (mld USD)	287	304	427	406	342	334
Debito estero totale (mld USD)	-	-	-	-	-	-
Debito pubblico totale / PIL (%)	9,7	10,2	10,7	10	9,4	9

*Totale esportazioni di merci e servizi meno totale importazioni di merci e servizi / PIL (%)

Fonti: Banca Mondiale, ILO

Giovanni Brunoro, dopo la laurea in Giurisprudenza e la pratica legale, ha proseguito gli studi a Padova, diplomandosi al Master in Commercio Internazionale (MASCI) dell'Università di Padova. Collabora presso lo Studio del Prof. Antonio Di Meo.



ESTONIA di Giulio Cainelli

Valutazione al mese di marzo 2019



L'economia dell'Estonia sta conoscendo una fase di forte espansione economica. Nel corso del 2018, il Prodotto Interno Lordo (PIL) ha fatto segnare un tasso di crescita del 3,5%, un valore in flessione rispetto a quello dell'anno precedente (+4,9%), ma comunque ancora di tutto rispetto. Le previsioni per l'anno in corso segnalano un incremento potenziale vicino al 3%. La crescita di questa piccola economia appare sostenuta principalmente dagli **investimenti**, che rappresentano circa il 25% del PIL. La componente privata degli investimenti è trainata dal buon **clima commerciale** che caratterizza questa economia, oltre che da una politica fiscale che permette il reinvestimento dei profitti accumulati. Gli investimenti pubblici appaiono invece sostenuti dai **fondi europei** e sono principalmente destinati allo sviluppo delle **infrastrutture** e del sistema educativo. L'altra grande componente della domanda aggregata - il **consumo finale delle famiglie** - continua a sostenere la crescita di questa economia, anche se con minor intensità rispetto al passato. Ciò appare il risultato di due diverse dinamiche: (i) il minor incremento del tasso di occupazione e (ii) la minor crescita dei salari.

Se si passa ad esaminare il lato dell'offerta, il **sistema industriale** di questo Paese appare polarizzato su un **numero limitato di settori**, ossia: la telefonia, l'industria del mobile e il comparto automobilistico. Per quanto concerne la dinamica dei prezzi al consumo, questa ha mostrato un'accelerazione nel corso degli ultimi due anni. Infatti, nel biennio 2017-2018, il tasso di inflazione è stato in media pari al 3,6%. Anche le previsioni per il 2019 sembrano collocare il tasso di inflazione su un valore superiore al 3%. Lo **stato della finanza pubblica** è, invece, molto **buono**. Il rapporto tra deficit pubblico e PIL si colloca su valori attorno allo zero e anche il rapporto tra stock del debito pubblico e PIL si mantiene su livelli decisamente bassi, se confrontati con altri paesi dell'Euro-zona.

Situazione Paese

Dal punto di vista politico-istituzionale, l'Estonia è una repubblica parlamentare. Nel 2016, il leader del **Partito delle Riforme** ha costituito per la prima volta una **coali-**

zione con il Partito di Centro e con altre forze politiche, come i Democratici Sociali e i Conservatori Pro-Patria. Questa coalizione anomala è stata resa possibile grazie al cambio di guida all'interno del Partito di Centro, che ha visto l'emergere al suo interno di un nuovo leader: Juri Ratas. Nell'ottobre del 2018, l'uscita del partito euro-scettico Pro-Patria ha fatto perdere alla coalizione la sua maggioranza parlamentare, potendo infatti contare soltanto su 51 seggi su un totale di 100. Non sono, tuttavia, previsti cambiamenti alla guida di governo, almeno fino alle elezioni del marzo 2019.

Tra le otto categorie di rischio previste dall'OCSE (da 0 - rischio minimo a 7 - rischio massimo), l'Estonia non è classificata in nessuna categoria di rischio. La SACE invece attribuisce a questo Paese le seguenti valutazioni:

Valutazione SACE circa il Rischio dell'Estonia

- 14/100 mancato pagamento controparte sovrana
- 21/100 esproprio e violazioni contrattuali
- 34/100 mancato pagamento controparte bancaria
- 34/100 mancato pagamento controparte corporate
- 21/100 rischio guerra e disordini civili
- 1/100 trasferimento capitali e convertibilità

Come emerge chiaramente, il problema maggiore è costituito dal mancato pagamento controparte corporate e dal mancato pagamento controparte bancaria. Seguono a distanza l'esproprio e le violazioni contrattuali e il rischio di guerra e disordini civili. Livelli bassissimi sono, invece, associati al rischio di trasferimento capitali e convertibilità. In media, il rischio politico viene valutato da SACE pari a 14/100 e quello relativo al rischio di credito a 27/100. Si tratta di valori piuttosto modesti - soprattutto se conside-





riamo il rischio politico - che confermano come l'Estonia sia un Paese con livelli di rischio molto bassi.

La COFACE attribuisce all'Estonia una valutazione del rischio Paese pari ad A2. Inoltre, l'agenzia assicurativa francese identifica i seguenti i punti di forza e di debolezza di questa economia:

Punti di forza dell'economia dell'Estonia

- (i) conti pubblici in surplus e modesto debito pubblico;
- (ii) membro dell'Euro-zona e dell'OCSE;
- (iii) legami culturali, commerciali e finanziari con la Scandinavia;
- (iv) virtualmente auto-sufficiente dal punto di vista energetico;
- (v) forte sviluppo dei settori ad elevato valore aggiunto (elettronica, ecc.);
- (vi) ambiente commerciale molto favorevole;
- (vii) digitalizzazione delle procedure amministrative;
- (viii) politica economica flessibile.

Punti di debolezza dell'economia dell'Estonia

- (i) piccola economia aperta, sensibile agli shock esterni;
- (ii) contrazione della forza-lavoro e carenza di lavoratori qualificati;
- (iii) mancanza di connessioni con il resto dell'Unione Europea;
- (iv) diseguaglianze economiche e persistente povertà, specialmente nelle regioni ubicate a Est e popolate da famiglie di origine Russa.

Anche altri indicatori forniscono un quadro positivo per l'Estonia. L'indice *Doing Business* colloca, infatti, questo Paese al 16° posto su 190. Qualche dato può essere utile a caratterizzare meglio questo risultato. Ci vogliono infatti 3 giorni per registrare un'impresa e 455 giorni per ottenere una sentenza da un Tribunale. L'indicatore di competitività dell'economia colloca questo Paese al 32° posto su 140 e quello di corruzione percepita al 21° posto su 180 Paesi.

Conclusioni

L'Estonia è un Paese in forte crescita economica e con livelli di rischio piuttosto bassi. Tra i suoi punti di forza, va certamente ricordata la favorevole posizione geografica, a cavallo tra l'area balcanica e quella nordico-scandinava, nonché l'ambiente economico particolarmente favorevole. La sua principale criticità è invece costituita dalla sua notevole **dipendenza dai suoi principali partner commerciali**. Un altro elemento di debolezza è rappresentato dalle diseguaglianze economiche e dalla presenza di sacche di povertà, in particolare nelle regioni ad Est. Nel complesso, l'Estonia rappresenta e può rappresentare sempre di più un'area di grande interesse per la presenza italiana, sia in termini di penetrazione commerciale che di localizzazione di filiali estere in questo Paese.

Giulio Cainelli, Professore Ordinario di Economia e Direttore del Dipartimento di Science Economiche e Aziendali 'Marco Fanno' dell'Università degli Studi di Padova.

INFORMAZIONI SULLA RIVISTA ED INDIRIZZI UTILI

Dirigente:

Giovanni Casadei Monti

Referente scientifico:

Antonio Di Meo

Redazione:

Antonio Di Meo
Cinzia Bolognesi
Andrea Giunchi

Progetto grafico:

www.agenziaimage.com

Segreteria:

Promos Italia Scrl, sede di Ravenna
Camera di Commercio di Ravenna
Enterprise Europe Network
Viale Farini 14 - 48121 Ravenna
Tel 0544 481443

**Hanno collaborato
a questo numero:**

Lucia Angeli
Lucia Bressan
Giovanni Brunoro
Giulio Cainelli
Antonio Di Meo
Simone Donati
Cristina Piangatello

CONTATTATE**LA NOSTRA REDAZIONE,**

mandateci i vostri suggerimenti,
segnalateci gli argomenti
che volete approfondire:

Redazione di Ravenna:

Tel 0544 481443
Fax 0544 218731,
andrea.giunchi@promositalia.camcom.it
ravenna@promositalia.camcom.it

Redazione di Padova:

Dott. Antonio Di Meo,
Tel. 049 772924
antonio.dimeo@studiodimeo.com

Costo abbonamento:

99,00 euro + iva
Rivista elettronica mensile
spedizione per posta elettronica.
L'abbonamento è ad anno solare.
Qualora venga sottoscritto
dopo il 1 Febbraio dell'anno
in corso, i numeri arretrati vengono
inviati in abbonamento insieme
al primo numero utile.

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.