

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna

Azienda Speciale
europortello
Camera di Commercio Ravenna

Crediti documentari
e garanzie a richiesta



**Commento alla Nuova Prassi Bancaria Internazionale
Uniforme (PBIU) della ICC (VIII^ parte)**

di Antonio Di Meo e Roberto Mariotto – Pag. 2

Dogana e fiscalità
internazionale



**La territorialità IVA dei servizi di deposito e stoccaggio di merci
in ambito comunitario**

di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta – Pag. 6

Finanza e pagamenti
internazionali



Come finanziare le esportazioni in Germania

di Giampietro Garioni – Pag. 9

Speciale



I termini CIF e CIP degli Incoterms® della ICC

di Maurizio Favaro – Pag. 12

Info utili



La gestione del rischio di credito (parte VI^)

a cura di Antonio Di Meo – Pag. 15

Focus paese



Germania

di Francesca Scocco – Pag. 16

Scheda
rischio paese



Germania

a cura di Francesca Scocco – Pag. 23



COMMENTO ALLA NUOVA PRASSI BANCARIA INTERNAZIONALE UNIFORME (PBIU) DELLA ICC

(VIII^a parte)

di Antonio Di Meo e Roberto Mariotto



Fatture (*Invoices*)

La fattura è uno dei documenti che normalmente viene richiesto per l'utilizzo di un credito documentario.

Essa contiene la descrizione della merce o del servizio oggetto del contratto, con l'indicazione di tutti gli elementi utili all'identificazione della stessa (quantità, qualità, misure, codici, ecc.) e l'ammontare dei relativi importi che, a seconda del termine di consegna concordato fra le parti, potrà includere anche l'importo riguardante le spese di trasporto, di assicurazione della merce e di eventuali altri servizi aggiuntivi.

Le Norme ed Usi Uniformi (NUU) relative ai crediti documentari, pubbl. 600 la disciplinano in un apposito articolo (il 18), mentre la Prassi Bancaria Internazionale Uniforme (PBIU) 745 gli dedica una apposita sezione (la C, costituita da 15 paragrafi).

Il beneficiario del credito dovrà, dunque, prestare particolare attenzione nel redigere la fattura commerciale se vuole essere, sicuro poi, di effettuare una presentazione conforme ed ottenere il pagamento mediante L/C.

Tra gli elementi della fattura ai quali prestare attenzione ve ne sono alcuni (l'intestazione, l'emittente, la descrizione di merci, servizi o prestazioni, gli importi, la quantità, il peso, le misure delle merci, eventuali utilizzi parziali o spedizioni frazionate) che, proprio per la loro delicatezza ed importanza, sono oggetto di specifici paragrafi della PBIU 745.

Intestazione della Fattura (C1)

Nonostante le NUU 600 utilizzino sempre l'espressione "fattura commerciale", non è, però, necessario che le fatture riportino sempre tale intestazione. Questa regola vale sia se il credito richiede la presentazione di una "invoice", senza ulteriori descrizioni, sia se il credito richiede espressamente la presentazione di una "commercial invoice". Nel primo caso, infatti, potrà essere presentato qualunque tipo di fattura (commerciale, doganale, fiscale, definitiva, consolare, ecc); nel secondo caso potrà, invece, essere presentato un

documento denominato semplicemente "invoice", anche se tale documento contiene una dichiarazione di emissione a fini fiscali.

In qualsiasi caso, però, la fattura non dovrà essere contrassegnata come "provisional", "pro forma" o simili.

Emittente della Fattura (C2)

L'art. 18, lett. a., punto i delle NUU 600 dice che la fattura commerciale "deve apparire emessa dal beneficiario (salvo quanto previsto all'art. 38 lett. g – crediti trasferibili)". In caso di credito trasferito, infatti, essa verrà emessa dal secondo beneficiario.

Nella fattura dovrà essere indicata la ragione sociale completa dell'emittente, che dovrà apparire sulla fattura così come appare sul credito. Se, però, il beneficiario o il secondo beneficiario ha cambiato la propria denominazione ed il credito fa riferimento alla precedente denominazione, la fattura potrà essere emessa con la denominazione del nuovo soggetto a condizione che essa indichi "formerly known as (name of the beneficiary or second beneficiary)" cioè, "in passato conosciuto come", seguita dal nome del beneficiario indicato nel testo del credito o espressioni analoghe, come chiarito dalla PBIU 745 al par. C2, lettera (b.).

Il punto ii. dello stesso art. 18, lett. a., stabilisce, invece, che la fattura commerciale deve "essere emessa a nome dell'ordinante (salvo quanto previsto all'art. 38 (g.))". Quest'ultimo articolo prevede la possibilità di sostituire il nome dell'ordinante l'emissione del credito con il nome del primo beneficiario dello stesso in tema di crediti trasferibili.

Nella fattura dovrà, dunque, essere indicata la ragione sociale completa dell'ordinante, conforme a quella che appare sul testo del credito, mentre non sarà necessario che l'indirizzo e le indicazioni per il contatto (telex, telefono, e-mail e simili) siano identici a quanto appare nel testo del credito (art. 14 (j.) delle NUU 600), salvo ovviamente disposizioni diverse riportate nel credito e/o vincoli prescritti nello stesso





so. Ad **esempio**, se nel credito è indicato l'indirizzo della sede legale dell'ordinante il credito, nella fattura potrà essere indicato l'indirizzo di una sede secondaria purché il Paese sia il medesimo e la ragione sociale sia identica, ed a condizione che l'ordinante non voglia essere avvisato perché in quest'ultimo caso l'indirizzo dovrà essere esattamente identico a quello indicato nel credito. È, comunque, consigliato riportarli esattamente come indicati nel credito.

Per quanto riguarda invece l'**indirizzo** e le indicazioni per il contatto (telefax, telefono, e-mail e simili) del beneficiario, eventualmente riportati sulla fattura, non è necessario che essi siano identici a quanto appare nel testo del credito (art. 14 (j.) delle NUU 600), salvo ovviamente disposizioni diverse riportate nel credito e/o vincoli prescritti nello stesso. Ad **esempio**, se nel credito sono indicati sia il telefax sia il telefono sia l'indirizzo e-mail del beneficiario, nella fattura potranno essere indicati soltanto alcuni di essi o anche nessuno; come potrà essere indicato un numero di telefono o di fax o un indirizzo e-mail diverso da quello indicato nel credito. Si consiglia, comunque, di riportarli esattamente come indicati nel credito.

Descrizione di merci, servizi o prestazioni e altri temi generali relativi alle Fatture (C3 – C14)

L'art. 18 (c.) delle NUU 600 stabilisce che *“La descrizione delle merci, dei servizi o di altre prestazioni nella fattura commerciale deve corrispondere a quella che appare nel credito”*, dando così particolare importanza a questo requisito della fattura e richiedendo sul punto un rigore che, invece, è escluso per gli altri documenti richiesti dal credito, per i quali l'art. 14 (e.) delle NUU 600 consente l'utilizzo di espressioni generiche, purché non siano incompatibili con la descrizione contenuta nel credito.

La descrizione di merci, servizi o prestazioni riportati in fattura deve dunque corrispondere a quella del credito (al campo 45A del messaggio Swift MT 700 di emissione). Non è, però, necessaria una corrispondenza speculare, come precisato dalla PBIU 745, al **paragrafo C3**. ad esempio, descrizioni dettagliate delle merci possono essere riportate in diverse parti della fattura purché, quando lette insieme, formano una descrizione delle merci corrispondente a quella del credito.

È, inoltre, necessario che la descrizione di merci, servizi o prestazioni in fattura si riferisca a ciò che ef-

fettivamente è stato spedito, consegnato o fornito. Ad esempio, se la descrizione delle merci nel credito indica la richiesta per una spedizione di *“10 trucks and 5 tractors”* (“10 camion e 5 trattori”) e solo 4 camion sono stati spediti, una fattura può indicare la spedizione di soli 4 camion a condizione che il credito non vieti le spedizioni parziali. Inoltre, una fattura che indica ciò che è stato effettivamente spedito (4 camion) può anche contenere la descrizione delle merci indicata nel credito, cioè 10 camion e 5 trattori. (**paragrafo C4**).

E poi possibile che una fattura, nel riportare una descrizione di merci, servizi o prestazioni corrispondente a quella del credito, indichi **dati aggiuntivi**, purché essi non appaiano riferirsi a merci, servizi o prestazioni di diversa natura, classificazione o categoria. La PBIU riporta alcuni **esempi**, dicendo che, se un credito richiede la spedizione di *“Suede Shoes”* (“Scarpe Scamosciate”), ma la fattura descrive le merci come *“Imitation of Suede Shoes”* (“Imitazione di Scarpe Scamosciate”), o se il credito richiede *“Hydraulic Drilling Rig”* (“Piattaforma di trivellazione idraulica”), ma la fattura descrive le merci come *“Second Hand Hydraulic Drilling Rig”* (“Piattaforma di trivellazione idraulica usata”), tali descrizioni rappresentano una variazione della natura, classificazione o categoria delle merci (**paragrafo C5**), e, dunque, non sono dati aggiuntivi ammissibili.

Importi indicati nella Fattura

Per quanto concerne gli importi indicati nella fattura, mentre l'art. 18 delle NUU, alla lettera a, punto iii. stabilisce che *“la fattura commerciale deve essere emessa nella stessa divisa del credito”*, il **paragrafo C6** delle PBIU 745, precisa che la fattura deve indicare:

- *il valore delle merci spedite o consegnate, o i servizi o prestazioni forniti;*
- *il (i) prezzo(i) unitario(i), se stabilito(i) nel credito;*
- *qualsiasi sconto o deduzione richiesto dal credito.*

La fattura, inoltre, può anche indicare una deduzione relativa a pagamento anticipato, sconti, ecc. non indicati nel credito (**paragrafo C7**).

Si rammenta, comunque, che l'art. 18 (b.) delle NUU 600 stabilisce che *“La banca designata che opera in tale qualità, l'eventuale banca confermate ovvero la banca emittente può accettare una fattura commerciale emessa per un importo superiore a quello consentito dal credito e la sua decisione sarà vincolante per tutte le altre parti, a condizione che detta banca non abbia onorato o negoziato per un*



importo superiore a quello consentito dal credito". Ciò significa che se la compravendita è per 100 ed una parte del pagamento, supponiamo 20, viene fatta anticipatamente e fuori dal credito, che sarà emesso per 80 senza precisare alcunché in ordine all'anticipo, né contemplerà condizioni particolari circa l'importo da indicare in fattura, la banca designata che opera come tale, l'eventuale banca confermante o la banca emittente, potrà accettare la presentazione di una fattura commerciale emessa per l'importo di 100, e tale decisione sarà vincolante per tutte le parti a condizione che tale banca non provveda ad onorare o negoziare il credito per un importo maggiore di 80. Si consiglia, comunque, nel caso di pagamenti anticipati al di fuori del credito documentario, di prevedere sempre nel testo del credito che una parte della fornitura è già stata pagata in anticipo.

Per quanto riguarda, infine, **spese e costi aggiuntivi**, quali quelli relativi alla documentazione, al nolo o costi assicurativi, essi devono essere inclusi nel valore che appare a fronte del termine di resa merce indicato in fattura (**paragrafo C9**).

Termine di resa merce nella Fattura

Anche se non è espressamente previsto dall'art. 18 delle NUU 600, nella fattura deve essere indicata la clausola di "resa della merce" (Incoterms®) così come è indicata nel testo del credito. Al riguardo i **paragrafi C7 e C8**, precisano che se un termine di resa merce fa parte della descrizione delle merci nel credito, la fattura deve indicare il termine di resa merce specificato e, se è riportata la fonte del termine di resa merce, la stessa fonte deve essere indicata. Ad **esempio**, un termine di resa merce indicato in un credito come "CIF Singapore Incoterms® 2010" non deve essere indicato in fattura come "CIF Singapore" o "CIF Singapore Incoterms®", ma, al contrario esattamente come indicato nel testo, cioè, come da esempio "CIF Singapore Incoterms® 2010". Se, invece, un termine di resa merce è indicato nel credito come "CIF Singapore" o "CIF Singapore Incoterms®", esso può anche essere indicato in fattura come "CIF Singapore Incoterms® 2010" o qualsiasi altra revisione.

La fattura non deve poi includere spese e costi aggiuntivi (quali quelli relativi alla documentazione, al nolo o costi assicurativi) al di fuori del termine di resa merce indicato in fattura.

Firma e data della Fattura

L'art. 18 delle NUU 600 dice espressamente che la fattura non necessita di firma, cosa questa che viene ribadita al **paragrafo C10**, dove si precisa che la fattura non necessita nemmeno di essere datata.

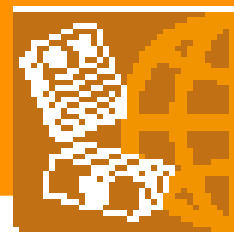
In caso di emissione di credito documentario, se ritenuto necessario, la banca emittente dovrà, dunque, aver cura di specificare che la fattura commerciale da presentare dovrà essere firmata (*signed commercial invoice*) e datata (*dated and signed commercial invoice*).

Quantità, peso e misure della merce indicati in Fattura e relative tolleranze

La quantità totale della merce, il suo peso e le sue misure indicati in fattura non devono essere identici a quelli indicati nel credito o in ogni altro documento. Ciò che è richiesto è che non siano incompatibili con gli stessi dati che appaiono sul credito e sugli altri documenti (vedasi **paragrafo C11** e art. 14 (d.) NUU 600).

In qualsiasi caso, però, la fattura non deve indicare né spedizione in eccesso (salva la tolleranza non eccedente il 5% prevista dall'art. 30 (b.) delle NUU 600), né merci, servizi o prestazioni non richiesti nel credito. Quest'ultima regola vale anche se si tratta di quantità aggiuntive di merci, servizi o prestazioni rispetto a quelle richieste nel credito o campioni e materiale pubblicitario che sono dichiarati gratuiti. Ad **esempio**, se il credito si riferisce all'invio di 100 litri di olio d'oliva extravergine la fattura dovrà indicare 100 litri di olio d'oliva extravergine (con una tolleranza in eccesso fino ad un massimo di 105 litri ed in difetto fino ad un massimo di 95 litri) ma non 100 litri di olio d'oliva extravergine ed un litro di olio di semi di girasole, anche se quest'ultimo è un campione inviato gratuitamente. (**paragrafo C12**).

Tranne i casi di cui si dirà subito dopo, è normalmente ammessa una tolleranza +/- 5% nell'indicare in fattura la quantità delle merci richiesta nel credito (vedasi art. 30 NUU 600 e **paragrafo C13** PBIU 745). La variazione fino al + 5% nella quantità delle merci non consente, però, che l'importo richiesto a fronte della presentazione ecceda l'importo del credito. *Riprendendo l'esempio dell'olio d'oliva di cui sopra, se il credito si riferisce a 100 litri al costo unitario di 1,00 € al litro per un totale di € 100,00, nella fattura presentata*



per l'utilizzo del credito potrà essere indicato che sono stati inviati 103 litri ma comunque l'importo richiesto a fronte della presentazione rimarrà 100,00 € e non potrà essere 103,00 €.

La tolleranza del +/- 5% nella quantità di merce non si applica, invece, per ovvi motivi, se:

- il credito stabilisce espressamente che la quantità non deve essere superata o ridotta; o
- il credito stabilisce la quantità indicando un numero definito di colli o di articoli singoli.

Infine, se il credito non stabilisce alcuna quantità delle merci e vieta le spedizioni parziali, una fattura emessa per un importo fino al 5% in meno dell'importo del credito verrà considerata in utilizzo del credito, a copertura, quindi, dell'intera quantità e non di una spedizione parziale (**paragrafo C14**).

Utilizzi parziali o spedizioni frazionate (C15)

L'articolo 32 delle NUU 600, ripreso anche dal **paragrafo C15** della PBIU 745, dice che "Se nel credito sono prescritti utilizzi parziali o spedizioni frazionate entro periodi di tempo determinati ed una qualsiasi frazione non è utilizzata o spedita entro il periodo consentito per tale frazione, il credito cessa di essere utilizzabile per quella e per ogni successiva frazione".

Dunque l'art. 32 delle NUU 600 si riferisce solo ai piani di utilizzi parziali o di spedizioni frazionate en-

tro "periodi di tempo determinati" che la PBIU precisa essere una sequenza di date o una sequenza temporale che individuano una data di inizio e di fine per ciascuna frazione. Ad esempio, un credito che richiede la spedizione di 100 automobili in marzo e 100 automobili in aprile è un esempio di due periodi di tempo determinati, il primo che inizia il 1° marzo e finisce il 31 marzo, il secondo che inizia il 1° aprile e finisce il 30 aprile.

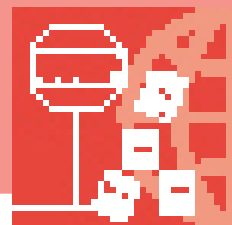
Se il credito consente utilizzi o spedizioni parziali, entro ciascuna frazione (*nell'esempio sopra riportato nel periodo dal 1° marzo al 31 marzo e nel periodo dal 1° aprile al 30 aprile*), è consentito qualsiasi numero di utilizzi o spedizioni.

Se, invece, un credito stabilisce un piano di utilizzi o spedizioni indicando soltanto alcune "date ultime" (*ad esempio, spedizione di 100 automobili entro il 31 marzo e 100 automobili entro il 31 aprile*), e non periodi di tempo determinati ("dal ... al ..."), ciò costituisce un piano di utilizzi o spedizioni parziali, e non un piano di utilizzi o spedizioni frazionate, e dunque non si applica l'articolo 32 delle NUU 600 ma l'articolo 31. La presentazione dovrà comunque essere conforme a qualunque istruzione relativa al piano di utilizzi o spedizioni, oltre che all'articolo 31 delle NUU 600.

Anche in questa ipotesi, se sono consentiti utilizzi o spedizioni parziali, qualunque numero di utilizzi o spedizioni può verificarsi entro ciascuna data ultima per un utilizzo o spedizione.

Antonio Di Meo, Specializzato in pagamenti internazionali e crediti documentari con Studio a Padova. Giornalista Pubblicista, già Professore a contratto in Economia e Tecniche degli Scambi Internazionali è autore di pubblicazioni in materia.

Roberto Mariotto, Responsabile ufficio merci del Crédit Lyonnais Italia e in seguito del Credito Bergamasco. Attualmente collabora con studi professionali e Istituti di credito.



LA TERRITORIALITÀ IVA DEI SERVIZI DI DEPOSITO E STOCCAGGIO DI MERCI IN AMBITO COMUNITARIO

di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta



La Corte di giustizia europea, con la sentenza del 27 giugno 2013, nella causa C-155/12, si è recentemente pronunciata su una problematica di estremo interesse che spesso coinvolge gli operatori residenti nei rapporti con controparti comunitarie, avente ad oggetto la territorialità ai fini Iva dei servizi di deposito e stoccaggio di merci.

Premesse

La delicatezza di tale problematica è connessa al difficile inquadramento delle prestazioni di servizi di deposito e stoccaggio di merci, le quali potrebbero essere considerate relative a beni immobili oppure, diversamente, relative a beni mobili e, conseguentemente, rientrare tra le prestazioni di servizi “*generiche*”.

Nel caso di specie, il diverso inquadramento di tali servizi implica regimi di tassazione IVA assolutamente diversi.

I servizi immobiliari, infatti, sono fra quelli, ormai residuali, il cui regime di territorialità è specifico, differenziandosi da quello ordinario dei servizi generici fondato, nei rapporti fra soggetti passivi (cd. B2B), sul luogo di stabilimento del committente.

Per i servizi relativi agli immobili, l'art. 47 della direttiva n. 2006/112/CE, recepito nell'ordinamento interno nell'art. 7-*quater*, comma 1, lett. a), del D.P.R. n. 633/1972, prevede un **requisito oggettivo** per determinare la territorialità di tali prestazioni, rappresentato dal luogo in cui è situato l'immobile.

Tale criterio di natura oggettiva, è fondato su un elemento di **tipo fisico** e prescinde dall'elemento soggettivo delle parti coinvolte; da ciò deriva che si applica l'Iva dello Stato membro in cui è fisicamente esistente l'immobile, senza che influisca il luogo di stabilimento del prestatore (ovviamente soggetto passivo) e del committente del servizio.

Classificare i servizi di deposito e/o stoccaggio di merci fra i servizi immobiliari o fra quelli generici, per i quali è rilevante ai fini territoriali il luogo in cui è stabilito il soggetto passivo committente, implica conseguenze fiscali completamente diverse che possono determinare notevoli complicazioni per gli operatori residenti,

a causa delle possibili diverse normative o interpretazioni riscontrabili nei diversi Stati membri comunitari.

Esperienza italiana

Tale problematica è stata affrontata con la circolare n. 28/E del 21 giugno 2011 dove, nel paragrafo 1.4, l'Agenzia delle entrate si è pronunciata in merito alla territorialità ai fini Iva dei **servizi di deposito merci resi da un prestatore olandese**.

Nel caso di specie, infatti, il fornitore olandese aveva fatturato con addebito di Iva la prestazione di deposito per le merci custodite in Olanda in conformità alla legislazione locale, ai sensi della quale la stessa configura un servizio immobiliare.

Al riguardo, l'Agenzia, dopo aver richiamato il contenuto dell'art. 1766 del Codice civile, ha sottolineato come le prestazioni di deposito di merci “*non possano ricondursi alla categoria delle prestazioni di servizi relative ai beni immobili*”, ritenendo, in sostanza, che la custodia dei beni rappresenti l'obbligazione tipica del soggetto depositario e non la mera concessione in uso del magazzino, da ciò derivandone la configurabilità di servizi generici ai sensi dell'art. 7-*ter*, comma 1, del D.P.R. n. 633/1972.

Secondo l'interpretazione fornita con la citata circolare n. 28/E del 2011, pertanto, è il committente italiano che deve essere considerato il debitore dell'imposta, avendo comunque l'obbligo di applicare l'Iva italiana con il meccanismo del “*reverse charge*” nonostante riceva la fattura estera con addebito dell'imposta locale.

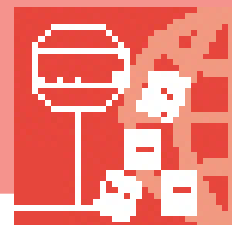
A tali conclusioni, però, l'Agenzia delle entrate giunge in modo eccessivamente sintetico, senza approfondire veramente la complessa problematica interpretativa relativa ai confini definitori dei servizi immobiliari.

In tale ottica, assume fondamentale rilievo la sentenza della Corte di giustizia europea.

Interpretazioni della Corte di giustizia

Nella sentenza del 27 giugno 2013, causa C-155/12, la Corte di giustizia si pronuncia in merito alla territorialità di **servizi di stoccaggio merci**, i quali, definiti





come servizi “*complessi*”, includono, in particolare, “*il ricevimento delle merci in magazzino, la sistemazione delle stesse nelle apposite aree di stoccaggio, la custodia, l’imballaggio per i clienti, la consegna, lo scarico e il carico*” (punto 18).

Nella sentenza è specificato che “*la messa a disposizione di aree di stoccaggio rappresenta soltanto uno dei tanti elementi facenti parte del processo logistico*” gestito dal fornitore comunitario (polacco), sottolineando, inoltre, come lo stesso fornitore ricorra al proprio personale “*i cui costi costituiscono una voce del corrispettivo del servizio*” (punto 10).

In sostanza, la Corte di giustizia è stata chiamata a risolvere la questione pregiudiziale nel senso di stabilire se i predetti servizi “*complessi*” di natura logistica, debbano essere considerati servizi relativi a un bene immobile, ai sensi dell’art. 47 della direttiva n. 2006/112/CE, oppure servizi “*generic*” ai sensi dell’art. 44 della stessa direttiva comunitaria.

Preso atto dell’esistenza di una prestazione complessa, comprensiva di più tipologie di servizi (punto 19), e richiamata brevemente la giurisprudenza comunitaria in materia, la Corte di giustizia giunge ad un primo approdo interpretativo, affermando come “*la prestazione complessa di stoccaggio in esame nel procedimento principale configuri un’unica operazione la cui prestazione principale consiste nello stoccaggio merci*” (punto 26).

La Corte, successivamente, sottolinea che “*dovesse risultare che i beneficiari di una simile prestazione di stoccaggio non hanno, per esempio, alcun diritto di accesso alla parte dell’immobile in cui sono stoccate le loro merci o che l’immobile sul quale o nel quale le medesime devono essere stoccate non costituisce un elemento centrale e indispensabile della prestazione di servizi, cosa che spetta ai giudici nazionali verificare, una prestazione di servizi come quella in esame nel procedimento principale non può rientrare nell’ambito di applicazione dell’articolo 47 della direttiva Iva*” (punto 38) e, quindi, non può costituire un servizio immobiliare.

Conclusioni

In **definitiva**, la sentenza si conclude evidenziando che il servizio “*complesso*” di stoccaggio dei beni, in cui è compresa l’attività di custodia degli stessi, può costituire una prestazione immobiliare solamente nel caso in cui lo stoccaggio “*costituisce la prestazione*

principale di un’operazione unica e ai suoi beneficiari viene riconosciuto il diritto di utilizzare in tutto o in parte un bene immobile espressamente determinato”.

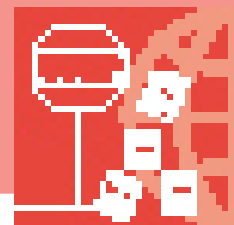
La sentenza, pur non essendo di immediata e semplice lettura, inquadrata nell’ottica delle precedenti pronunce in tema di servizi complessi, può essere interpretata nei termini in seguito illustrati:

- Se la volontà delle parti è quella di stipulare un accordo avente ad oggetto l’effettuazione di servizi logistici, articolati nelle varie attività che gli stessi implicano (carico delle merci, sistemazione nel deposito, custodia delle stesse, consegne e scarico del magazzino), dove l’utilizzo del bene immobile adibito fisicamente a deposito è riservato al fornitore del servizio, al servizio stesso non può essere attribuita natura immobiliare, non costituendo l’uso dell’immobile il fine principale perseguito dal committente.
- Se, invece, l’uso del bene immobile è l’utilità che può trarre direttamente da esso il committente ed è il servizio principale in considerazione del quale viene determinato il corrispettivo, si configura un servizio immobiliare.
- In tale ottica, nella sentenza viene sottolineata la necessità che tale uso diretto sia riscontrabile nel fatto che al committente del servizio venga “*riconosciuto il diritto di utilizzare in tutto o in parte un bene immobile espressamente determinato*”, dove l’espressione “*espressamente determinato*” indica chiaramente come sia il singolo e specifico immobile ad essere di interesse del committente.

La seconda ipotesi è quella immediatamente riscontrabile nel caso delle locazioni immobiliari, mentre certamente più complesse sono le fattispecie dove l’uso diretto del bene immobile è un elemento che, unitamente ad altri, concorre a formare un servizio complesso percepito come prestazione economicamente e sostanzialmente unitaria nell’ottica del beneficiario.

Tale situazione è la stessa che si presenta per i servizi fieristici, intesi come servizi complessi nella giurisprudenza della Corte di giustizia, il regime Iva dei quali determina notevoli problemi nei rapporti internazionali, a causa delle differenti interpretazioni adottate dalle amministrazioni fiscali dei diversi Stati membri comunitari.

Si tratta, in sostanza, di verificare se la concessione in uso diretto del bene immobile sia il servizio preva-



lente nell'ottica economica e contrattuale delle parti o, diversamente, costituisca un semplice elemento fra le varie tipologie di servizi che costituiscono la prestazione complessa richiesta dal committente.

Dalla sentenza sopra illustrata, pertanto, si evince che occorre verificare caso per caso il contenuto del contratto, in riferimento alle clausole da cui desumere la reale volontà delle parti, per valutare se si è in presenza o meno di un servizio di natura immobiliare.

Contesto comunitario

La difficoltà ad individuare i confini definitivi dei servizi relativi agli immobili rappresenta un problema da tempo avvertito a livello comunitario, come ne è testimonianza l'intervento specifico contenuto nella proposta di regolamento del Consiglio del 18 dicembre 2012 (*COM (2012) 763 final*), con cui vengono appor-

tate modifiche al regolamento di esecuzione (UE) n. 282/2011 del 15 marzo 2011, recante disposizioni di applicazione della direttiva 2006/112/CE.

Nel nuovo art. 31 *bis* dedicato alla definizione dei servizi immobiliari, inserito nel regolamento di esecuzione n. 282/2011 sopra citato, come indicato nella proposta di regolamento in corso di elaborazione, nel secondo paragrafo, alla lettera h), è specificato che rientrano tra tali servizi, l'affitto e la locazione di beni immobili, *"compreso il magazzinaggio di merci con assegnazione di una parte specifica dell'immobile al uso esclusivo del destinatario"*.

Come si può notare, la disposizione sopracitata recepisce, di fatto, l'interpretazione della norma comunitaria, di cui all'art. 47 della direttiva 2006/112/CE come interpretata dalla Corte di giustizia con la sentenza del 27 giugno 2013 oggetto di commento.

Massimo Sirri e Riccardo Zavatta, Consulenti in materia di fiscalità internazionale.
Studio Sirri – Gavelli - Zavatta & Associati, Forlì.



COME FINANZIARE LE ESPORTAZIONI IN GERMANIA

di Giampietro Garioni



Con questo intervento continua la serie di rubriche sul tema “Come finanziare le esportazioni in...”.

Questo numero è dedicato alla **Germania**.

Si tratta di brevi e molto pratiche annotazioni sul modo ideale per impostare le basi per finanziare le esportazioni delle nostre imprese nei loro principali mercati di riferimento, sia quelle regolate a breve termine (a vista o con le normali dilazioni commerciali) sia quelle regolate a medio termine (con dilazione di pagamento dai 2 anni in su, secondo le tradizionali regole stabilite dal Consensus¹).

Prima di entrare nel tema in oggetto, corre l'obbligo di avvertire il lettore che tutte le informazioni e valutazioni fornite in questi brevi contributi, in un momento come l'attuale, possono essere soggette a continue e, talvolta, radicali revisioni.

Come finanziare le esportazioni in Germania

1. Rischio di credito

- rischio politico (rischio sovrano): A1;
- rischio bancario: A1; A2 (banche minori);
- rischio corporate: A1; A2 (Pmi).

2. Condizioni di assicurabilità SACE

- categoria di rischio OCSE²: 0/7;
- assicurabilità: apertura per il rischio sovrano, per il rischio bancario e corporate, senza condizioni;
- l'effettiva disponibilità di SACE a concedere coperture assicurative per debitori del paese è buona. Le richieste di coperture si riferiscono quasi esclusivamente al rischio corporate;
- banche preselezionate per l'operatività online:
 - Aachener Bank eG
 - Aareal Bank AG
 - Bank 1 Saar eG

Definizioni di rischio politico (rischio sovrano), bancario, corporate

- Rischio politico (rischio sovrano): rischio di non pagamento del debitore pubblico (ministeri, enti locali, enti pubblici). Si tratta di una valutazione sintetica del rischio di instabilità politica, solidità economica, tensioni sociali, pericoli di moratoria dei pagamenti internazionali e sospensione della trasferibilità valutaria;
- rischio bancario: rischio di non pagamento di debiti a carico di, o garantiti da, banche del paese (crediti documentari, crediti acquirente, titoli di credito avallati o garantiti da banche locali). La valutazione si riferisce in genere alla solidità e alla patrimonializzazione del sistema bancario, ed in genere alla sua capacità di far fronte ai propri impegni debitori;
- rischio corporate: rischio di non pagamento o inadempienza del debitore impresa, senza garanzie bancarie o statali. La valutazione si riferisce in genere all'andamento, alla regolarità ed alla puntualità dei pagamenti da parte dei clienti impresa del paese di riferimento.

- Bank für Sozialwirtschaft AG
- Bank im Bistum Essen eG
- BBBank eG
- Berliner Volksbank eG
- Bremer Landesbank Kreditanstalt Oldenburg - Girozentrale
- Commerzbank AG
- Deutsche Bank AG
- DVB Bank SE
- Frankfurter Sparkasse

1. Il Consensus è un accordo fra i Paesi Ocse il cui principale scopo è quello di tracciare un quadro d'insieme per l'utilizzo di crediti all'esportazione supportati dall'intervento finanziario ed assicurativo pubblico, nel tentativo di incoraggiare una competitività fra gli esportatori dei paesi OCSE basata solo sulla qualità e sul prezzo delle merci vendute e dei servizi resi, e non su termini e condizioni finanziarie agevolate. Si applica ai crediti all'esportazione con “supporto pubblico” di durata superiore ai 24 mesi. L'ultima revisione dell'accordo è del febbraio 2012.

2. Le categorie di rischio assicurativo previste dall'OCSE sono 8 (da 0 – rischio minimo - a 7 – rischio massimo).





- Hannoversche Volksbank eG
- HSBC Trinkaus & Burkhardt AG
- ING-DiBa AG
- Kasseler Sparkasse
- KD-Bank eG- die Bank für Kirche und Diakonie
- Kreissparkasse Köln
- Kreissparkasse Saarlouis
- LfA Forderbank Bayern
- LIGA Bank eG
- Mainzer Volksbank eG
- Münchener Hypothekenbank eG
- NRW.BANK
- Sparda-Bank Baden-Württemberg eG
- Sparda-Bank Berlin eG
- Sparda-bank Hannover eG
- Sparda-Bank Hessen eG
- Sparda-Bank München eG
- Sparda-Bank Nürnberg eG
- Sparda-Bank Südwest eG
- Sparkasse am Niederrhein
- Sparkasse Hanau
- Sparkasse Leverkusen
- Sparkasse Lueneburg
- Sparkasse Marburg-Biedenkopf
- Sparkasse Memmingen- Lindau- Mindelheim
- Sparkasse Mulheim a.d. Ruhr
- Sparkasse Offenburg/Ortenau
- Sparkasse Vest Recklinghausen
- Sparkasse Wetzlar
- Stadt- und Kreis-Sparkasse Darmstadt
- Taunus - Sparkasse
- Volksbank Baden-Baden Rastatt eG
- Volksbank Freiburg eG

3. Crediti documentari

- l'apertura di crediti documentari da parte di banche tedesche è abbastanza rara, relativa soltanto a operazioni molto particolari. La conferma di tali crediti, per periodi fino a 12 mesi massimo, viene normalmente concessa dalle banche italiane; tuttavia, le banche maggiori non hanno certamente bisogno di chiedere alle banche italiane un'aggiunta di conferma sui crediti documentari o sulle *stand-by* da esse emessi;
- costi di conferma: indicativamente 0,50-1,25% per anno.

Indicatori di rischio pubblico, bancario, corporate

Per ciascuna di queste tre tipologie di rischio viene fornito un indicatore sintetico basato solo su 9 classi, divise in tre classi principali (A-basso, B-medio, C-alto), ciascuna delle quali viene suddivisa in tre sottoclassi. Quindi, la suddivisione (con rischio crescente) è la seguente: A1, A2, A3; B1, B2, B3; C1, C2, C3. Il significato di queste categorie di rischio è il seguente:

- classe A: non v'è bisogno di copertura tramite garanzia assicurativa, oppure operazione finanziaria che elimini il relativo rischio di credito (ad esempio credito documentario confermato o sconto pro soluto di crediti o titoli);
- classe B: la copertura va decisa caso per caso, ed è consigliabile perlomeno nelle operazioni a medio - lungo termine e per le classi B2 e B3;
- classe C: la copertura è sempre necessaria.

4. Operazioni di forfaiting

- le operazioni di forfaiting sono rare, essendo generalmente i debitori del paese di ottimo standing creditizio;
- è possibile ottenere sconti pro soluto, fino a 5 anni;
- banche tedesche consigliate: tutte le maggiori banche prima elencate;
- costo indicativo delle operazioni (margine sopra il Libor richiesto dalle banche scontanti): 1-1,50% a 5 anni;
- tassi congrui stabiliti da Simest: con la Circolare operativa n. 2/2012 Simest ha uniformato i tassi congrui per tutti i paesi, portandoli all'1,25% sopra il costo della raccolta per operazioni inferiori a € 3 milioni, e all'1% per operazioni superiori a tale soglia.

5. Sconti pro soluto con voltura di polizza SACE

- frequenza delle operazioni: le operazioni sono rare;
- possibilità di ottenere sconti pro soluto e durata massima: se c'è avallo bancario o in presenza di debitori corporate di buono standing, è possibile effettuare operazioni della specie, con dilazioni di pagamento fino a 5 anni.



6. Maggiori banche del paese

I ratings di seguito specificati sono quelli attribuiti da Fitch alle banche del paese e indicano, rispettivamente: crediti alla banca a lungo termine, operazioni a breve, outlook. Il termine “*in review*” significa “rating in corso di revisione”. Sono citate solo le banche commerciali con rating più elevato³. I rating vanno da un massimo di AAA (seguito da AA+, AA, AA-...) a un minimo di C, e D per banche in default. Fino al livello di BBB- le aziende sono considerate di “investment grade” (cioè a basso rischio). Dal livello inferiore (BB+) in giù, sono considerate “speculative grade”, ossia l’investimento in titoli da esse emessi viene considerato speculativo.

- Fitch quota ben 1556 banche tedesche, tra le quali molte vantano il rating massimo (AAA). Va detto che anche molte banche di più limitate dimensioni, Landesbank, Volksbank e Raiffeisenbank, hanno buone o ottime quotazioni.

7. Banche italiane presenti nel paese

- BNL Gruppo BNP Paribas c/o BNP Paribas - Filiale
- Intesa Sanpaolo – Filiale
- Gruppo Bancario Mediolanum (Bankhaus August Lenz & Co Ag.) – Sede
- Ubi Banca International – Filiale
- UniCredit Bank Ag (Hypovereinsbank) - Sede

8. Valuta locale:

- Valuta locale: EUR

9. Considerazioni conclusive

I finanziamenti del *trade finance* con questo Paese devono partire da alcune considerazioni di fondo:

- la Germania è il primo partner commerciale per il nostro Paese, sia come mercato di sbocco dell’export italiano, sia come Paese di provenienza dell’import italiano. Il volume dell’interscambio bilaterale è molto elevato: nel 2013 è stato di circa 101 miliardi di euro. Nel primo semestre del 2014, l’interscambio si è ulteriormente rafforzato: le esportazioni italiane in Germania sono aumentate del 4% rispetto ai primi sei mesi del 2013 raggiungendo la cifra di 24,6 miliardi di Euro e portando il

nostro paese al quarto posto nella graduatoria dei principali fornitori del mercato tedesco. Più contenuto è stato l’aumento delle importazioni di prodotti tedeschi in Italia: +1,7%, equivalente a un volume di 27,6 miliardi di Euro (portando l’Italia in sesta posizione nella graduatoria dei principali mercati di sbocco dei prodotti tedeschi);

- la copertura del rischio politico di un paese come la Germania non è necessaria: il rischio politico del paese è molto basso (SACE lo valuta 1/100, il minimo valore possibile);
- maggiore attenzione deve essere riposta nella copertura del rischio corporate (soprattutto per le Pmi) e del rischio sulle banche minori. È consigliabile operare con le maggiori banche sopra indicate.

In **conclusione**, per le esportazioni con regolamento a breve termine, è opportuno avere crediti documentari solo in caso non si conosca la controparte e si abbiano particolari necessità riguardo la sicurezza e puntualità del ritiro della merce. Per i pagamenti con semplici bonifici SWIFT (che dalla Germania rappresentano la grande maggioranza) provenienti da clienti tedeschi non conosciuti si può chiedere una lettera di credito stand-by a garanzia del rischio di credito oppure chiedere assicurazioni del rischio commerciale alle compagnie private del settore. Per le (poche) operazioni con regolamento a medio termine, è consigliabile ottenere smobilizzi pro soluto, o tramite operazioni di forfaiting, oppure tramite operazioni di sconto pro soluto con voltura di polizza SACE. Lo smobilizzo pro soluto di operazioni con rischio puro corporate tedesco dipendono dalla conoscenza, da parte del mercato, dell’impresa debitrice. Occorre rilevare che con la citata circolare Simest 2/2012 queste operazioni sono diventate più costose per gli esportatori italiani; quindi ci si deve preventivamente consultare con forfaiters e istituti scontanti per conoscere quanto rimane a carico dell’esportatore in un’operazione di smobilizzo pro soluto. Le soluzioni possono essere quelle di aumentare i prezzi o i tassi di interesse sui titoli cambiari (al di sopra del tasso CIRR), per quanto è possibile senza perdere di competitività.

Giampietro Garioni, Consulente di finanza e internazionalizzazione, docente del Master in Commercio Internazionale (Masci), e professore a contratto di Finanza Aziendale Internazionale all’Università di Padova.

3. Dati ricavati dal sito ABI – Internazionalizzazione al gennaio 2013.



I TEMINI CIF E CIP DEGLI INCOTERMS® DELLA ICC di Maurizio Favaro



CIF e CIP degli Incoterms® 2010: ossia termini anomali che dispongono di ben **due punti critici** – quello dell'onere del trasporto e quello del rischio – non mai del tutto e propriamente acquisiti perché difficile è accettare, e meno ancora giustificare o capire, come a fronte di scelte logistico-assicurative prese unilateralmente dal venditore, l'eventuale (immancabile) pregiudizio da perimento della merce incomba esclusivamente e totalmente sul compratore, estraneo per definizione alle obbligazioni di trasporto e assicurazione.

Passaggio di rischi e responsabilità nei termini del gruppo “C” degli Incoterms®

La Camera di Commercio Internazionale (ICC) si esprime in maniera ineccepibilmente chiara nella sua Pubblicazione n° 715 “Incoterms® 2010” laddove, presentando i quattro termini del raggruppamento “C”, sostiene e ratifica il concetto che la responsabilità del venditore del perimento delle merci si trasferisce sul compratore all'avvenuto affidamento della merce al vettore designato (CPT – CIP) o alla sua caricazione a bordo della nave (CFR – CIF), anche qui, designata dal venditore.

Concetto, si ribadisce, arduo da accettare dal compratore a maggior ragione perché di questa particolare e insolita condizione mercantile la ICC non fornisce in maniera strutturata e accessibile a tutti (il mondo degli utilizzatori degli Incoterms® è variegato, com'è intuibile) esauriente e convincente spiegazione (A5 – B5 – Nota Esplicativa degli obblighi a carico, rispettivamente, del venditore e del compratore), dato che in questi termini si contraddice il principio giuridico di diritto romano del *neminem laedere* in cui il responsabile di un pregiudizio ne deve rispondere nei confronti della parte lesa.

Come succede nel CFR/CIF in cui il venditore, che procura a sua discrezione e a suo giudizio il trasporto e il rischio di danni e perdite, “... a cagione di trasporto...” va a gravare sull'ignaro e innocente compratore. Un'assurdità e una contraddizione giuridica, appunto, che si giustifica e si spiega solo

con una linea razionale di ragionamento andando a toccare temi quali spedizione (1737 Cod. Civ.) e mandato (1703 Cod. Civ.).

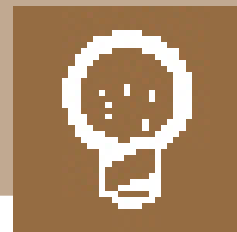
Ruolo dello spedizioniere nei termini del gruppo “C” degli Incoterms®

Lo Spedizioniere, allora, è un mandatario del suo cliente/mandante – il mittente di una spedizione, per intenderci – in favore del quale attua un'attività di negoziazione con i vettori da lui stesso scelti (o designati dal mandante) per il trasporto di cui non è lui l'esecutore materiale, ma solo il regista, per così dire. In tale quadro, egli stipula in nome proprio, ma per conto del suo cliente/mandante il contratto di trasporto divenendone, così, mittente e, come tale totalmente estraneo all'esito del contratto di trasporto del cui risultato, invece, risponde il vettore (1678, 1693 Cod. Civ.).

Nei confronti del mittente delle merci – sia esso committente di un trasporto che mandante di una spedizione – solo il vettore, infatti risponde del (mancato) risultato in quanto lo spedizioniere, a sua volta mittente del sottostante negozio tra lui e un vettore, è sollevato stante la sua obbligazione di “mezzi” e non di “risultato”.

Ritornando al termine marittimo CFR/CIF, allora, (così come nel CPT/CIP) va detto che qui il venditore, secondo gli Incoterms® 2010, assume il mandato aggiuntivo di procurare il trasporto in nome proprio e per conto del suo cliente/mandante come se fosse uno spedizioniere che operando come suo (del mandante) agente senza rappresentanza non avrà alcuna obbligazione di risultato né tantomeno responsabilità per le eventuali perdite e/o avarie a danno delle merci trasportate non da lui, ma da altri, cioè il vettore. La perfetta simmetria esistente tra le



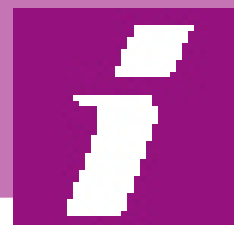


obbligazioni dello spedizioniere e quelle del venditore con una qualsiasi clausola del gruppo “C” spiega la circostanza che quest’ultimo, una volta affidata la merce (del suo cliente/mandante) al vettore (nave, camion, aereo, treno), si libera da ogni responsabi-

lità sul perimento della merce in viaggio posto che i rischi (tutti) passano al compratore quando questo affidamento ha luogo e che, per il vettore marittimo (clausole CFR/CIF) corrisponde alla caricazione a bordo della nave. “*On board*”, appunto.

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





LA GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO (PARTE VI^A)

a cura di Antonio Di Meo



Un'alternativa interessante alla Garanzia di pagamento (*Payment guarantee*), esaminata nel numero 10 di *International Trade* del mese di ottobre 2014, è rappresentata dalla Lettera di credito *Stand by*. Trattasi di una operazione che ha trovato diffusione solo in epoca recente utilizzata soprattutto negli Stati Uniti d'America per colmare una carenza giuridica che, nel passato, non permetteva alla banche statunitensi di rilasciare garanzie bancarie (del tipo delle nostre fidejussioni) quali negozi giuridici accessori ad altri rapporti giuridici sottostanti.

La Lettera di credito "*Stand by*" è una forma particolare di credito documentario che, diversamente dal credito documentario stesso, non costituisce un impegno diretto della banca (emittente e/o confermante) a pagare, accettare o negoziare, ma una "garanzia di pagamento" che la banca rilascia al beneficiario impegnandosi irrevocabilmente ad onorare la prestazione promessa (pagamento, accettazione o negoziazione), nel caso di inadempimento dell'ordinante.

Chiamata, solitamente con l'abbreviazione "*Stand by*", da *Stand by Letter of credit*, può rappresentare un utile strumento da prendere in considerazione in tutti i casi in cui si voglia essere garantiti circa il pagamento di crediti derivanti da qualsiasi tipo di obbligazioni.

Il suo **scopo** non è, infatti, tanto quello di pagare il prezzo di una transazione, ma di garantire al beneficiario il pagamento dello stesso nel caso in cui la controparte risulti inadempiente. In pratica le sue finalità sono analoghe a quelle della garanzia di pagamento (*Payment guarantee*) esaminata nel sopra richiamato numero di *International Trade*.

Pur potendo rappresentare un utile strumento per garantire l'esecuzione di un contratto o di una obbligazione, è ancora poco utilizzata dagli operatori economici forse anche per mancanza di informazioni ed una scarsa conoscenza sulle sue caratteristiche e su quando e in che modo utilizzarla.

Caratteristiche e vantaggi della *Stand by Letter of credit*

In considerazione di quanto sopra detto, proviamo ad analizzarla un po' più ampiamente di quanto gene-

ralmente viene fatto con l'intento di offrire un contributo pratico ed utile ad un suo efficace impiego:

1. La Lettera di credito *Stand by*, diversamente dal credito documentario, non costituisce un impegno diretto della banca (emittente e/o confermante) a pagare, accettare, negoziare, ma, come già sopra detto, una garanzia di pagamento che la banca rilascia al beneficiario impegnandosi ad eseguire la prestazione nel caso di inadempimento dell'ordinante;
2. può essere attivata dal beneficiario solo nel caso in cui l'ordinante non dovesse adempiere ad una obbligazione assunta con la controparte contrattuale e non, come per il credito documentario, in veste di "adempimento" per conto dell'ordinante. L'obbligazione a cui adempiere può riguardare il pagamento di una fornitura, la restituzione di un pagamento anticipato, la buona esecuzione di un contratto o altri impegni assunti dalla parte che richiederà alla banca il rilascio della *Stand by*;
3. il beneficiario, nel caso di inadempimento del contratto da parte dell'ordinante, può richiederne l'escussione rilasciando alla banca emittente, alla banca designata o alla banca confermante, a seconda dei casi ed entro una data di scadenza, i documenti richiesti che, generalmente, consistono in una semplice dichiarazione attestante che l'ordinante non ha provveduto al pagamento alla scadenza pattuita. Questa dichiarazione viene solitamente accompagnata da una tratta (*draft*), spiccata sulla banca emittente o sulla banca designata e/o su quella confermante e da eventuale copia della fattura contrassegnata *unpaid* (non pagata);
4. riassume le caratteristiche fondamentali del credito documentario, essendo espressamente richiamata nelle Norme ed Usi Uniformi relative ai crediti documentari (NUU) della Camera di Commercio Internazionale (ICC) fin dal 1983 (con la pubblicazione n. 400), successivamente con la n. 500, revisione 1993 e, dal 1° luglio del 2007, con la pubblicazione n. 600, revisione 2006. In alternativa all'assoggettamento alle NUU, può essere assoggettata ad un'altra normativa della ICC, contenuta nella pubblicazione 590 in vigore dal 1° gennaio 1999, chiamata *International Stand by Practice* (ISP 98);





5. regolata dai già consolidati principi di letteralità nel controllo dei documenti (formalismo), di astrattezza e di autonomia dal rapporto sottostante che, da sempre, caratterizza l'operazione di credito documentario, rassicura gli operatori economici che dovessero adottarla;
6. il credito documentario ha un contenuto essenzialmente attivo perché è un mezzo di pagamento che esplica la sua azione con la prestazione promessa dalla banca emittente e/o della banca confermante a presentazione, ovviamente, dei documenti conformi, mentre la *Stand By*, al contrario, ha contenuto sempre passivo, perché si configura come una garanzia di pagamento che diventa operativa per il venditore/beneficiario soltanto con la presentazione di una dichiarazione, firmata dal medesimo, da presentare entro la data di validità della *Stand by*, attestante che il compratore/ordinante non ha onorato il proprio impegno a pagare;
7. può essere utilizzata non solo con riferimento a contratti di fornitura di merci o di esecuzione lavori ma, anche, quando l'oggetto della garanzia sia la buona esecuzione di un contratto, la restituzione di una somma pagata in anticipo o nel caso di prestiti dove la *Stand by* serve a garantire il regolare rimborso.

Conclusioni

Rispetto al credito documentario la *Stand by* semplifica di gran lunga la gestione dell'operazione poiché, nel caso di regolare adempimento da parte del debitore, la sua funzione non viene attivata e non devono essere presentati tutti quei documenti che sono, invece, indispensabili per ottenere il pagamento nelle normali operazioni di credito documentario (e che, spesso, sono fonte di contestazioni).

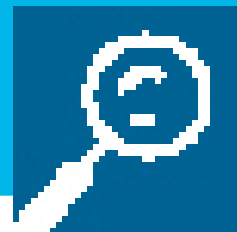
In altre parole, una volta che la *Stand by* è aperta, i rapporti continuano ad essere intrattenuti direttamente tra compratore e venditore con il ricorso, per il pagamento, ad un normale bonifico bancario.

Per **concludere**, possiamo affermare che la *Stand by Letter of credit*, conformemente a quanto descritto più sopra, può rappresentare un utile e vantaggioso strumento, alternativo alla Garanzia di pagamento, che permette al

venditore di proteggersi in modo efficace dal rischio di credito se lo stesso presterà attenzione ai seguenti punti:

- a. Definire in via preventiva (cioè in fase contrattuale) che, il pagamento a mezzo bonifico bancario o, come più spesso avviene, i bonifici bancari a fronte di un ordine "aperto" che prevede spedizioni ripartite nel tempo, siano assistiti da una *Stand by Letter of credit* indicando tale soluzione nel modo seguente: "ST – swift banker's transfer or transmission at (oppure) at days from date, guaranteed by "Stand by Letter of credit" to receive not last of or from date of Subject to UCP rev. 2007, brochure 600 ICC (soggetto, cioè, alle Norme ed Usi Uniformi relative ai crediti documentari, revisione 2007, pubbl. 600 della Camare di Commercio Internazionale);
- b. come per un "normale" credito documentario, contattare la propria banca in via preventiva per conoscere se è possibile ottenere la conferma della *Stand by* e a quali condizioni nel caso questo si rendesse necessario;
- c. concordare con il compratore come si desidera che la *Stand by* sia aperta dalla banca emittente precisando tutti gli elementi essenziali che saranno oggetto della richiesta di emissione dell'apertura della Lettera di credito *Stand by*;
- d. non trascurare di indicare entro quale data la *Stand by* dovrà essere notificata (secondo quanto indicato al punto precedente), al fine di poter dare esecuzione all'ordine ricevuto entro i tempi concordati;
- e. predisporre un formulario standard da considerare parte integrante del contratto stesso (pro-forma *invoice*, *order confirmation*, altro) contenente tutte le istruzioni che il compratore/ordinante dovrà dare alla propria banca per l'emissione della Lettera di credito *Stand by*;
- f. prevedere, in fase contrattuale, a quale normativa internazionale assoggettare l'operazione, in quanto la *Stand by* può essere regolata (alternativamente) dalla pubbl. 600 (NUU 600) o dalla pubbl. 590 (ISP 98) della ICC.

Antonio Di Meo, Specializzato in pagamenti internazionali e crediti documentari con Studio a Padova. Giornalista Pubblicista, già Professore a contratto in Economia e Tecniche degli Scambi Internazionali è autore di pubblicazioni in materia.



GERMANIA di Francesca Scocco



1. INFORMAZIONI GENERALI

Superficie: 357.104 kmq
Capitale: Berlino
Popolazione: 80,43 mln (2012)
Lingua: tedesco ufficiale, diffuse inglese, francese, russo, spagnolo
Religione: cattolici 34%, protestanti 34%, musulmani 5%, non affiliati o altre 28,3%
Forma di Governo: Repubblica federale
PIL: 3.426 mld USD (2012)
PIL pro-capite: 42.598 USD (2012)
Prefisso internazionale: + 49
Fuso orario: stessa ora rispetto all'Italia

Feste Nazionali – ANNO 2014

1° Gennaio: Capodanno
6 Gennaio: Epifania (Baden Württemberg e Baviera)
18 Aprile: Venerdì Santo
21 Aprile: Lunedì dell'Angelo
1° Maggio: Festa del lavoro
29 Maggio: Ascensione
9 Giugno: Pentecoste
Corpus Domini
15 Agosto: Ascensione della Vergine (Baviera e Saarland)
3 Ottobre: Giorno dell'Unità
1° Novembre: Ognissanti
25 Dicembre: Natale
26 Dicembre: Santo Stefano

Usi e consuetudini

Gli uffici pubblici sono aperti dal lunedì al venerdì dalle ore 8 alle ore 13 mentre le banche sono aperte dal lunedì al venerdì dalle ore 9 alle ore 13 e dalle ore 14 alle ore 16.30.

2. REGIME VALUTARIO

Valuta: Euro, in sigla EUR
Tassi di cambio: (aggiornato al 12 Dicembre 2014)
1 USD = 0,8032 EUR

L'Euro è pienamente convertibile. La normativa europea non prevede restrizioni ai movimenti valutari. È liberamente consentita la rimessa di profitti, dividendi

e interessi all'estero.

La Germania ha aderito agli Articles of Agreement del Fondo Monetario Internazionale (FMI), in particolare alla norma che prevede l'astensione del paese membro dall'imporre restrizioni sui pagamenti da e verso l'estero, e dalla partecipazione in accordi valutari internazionali discriminatori o pratiche valutarie multidivisa in assenza di approvazione del FMI stesso.

3. TASSAZIONE

Il sistema tributario tedesco è articolato su tre livelli corrispondenti a quelli di governo previsti dalla Costituzione, che ne definisce anche la quota di spettanza di ciascun ente territoriale, essi sono:

- il governo federale – Bund;
- i governi regionali – Lander;
- i governi comunali – Gemeinde.

Imposta sul reddito delle persone giuridiche

Le società sono tassate su tutti i redditi ovunque prodotti se residenti mentre soltanto su quelli di provenienza tedesca per i non residenti.

Sono considerate residenti le società costituite secondo la legge tedesca o quelle la cui principale attività gestionale viene svolta in Germania.

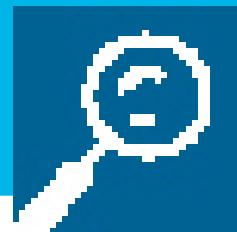
Sono considerati reddito d'impresa e soggetti all'imposta sul reddito delle persone giuridiche tutti redditi percepiti da una società di qualsiasi natura essi siano.

Il reddito imponibile viene determinato a partire dal risultato di bilancio cui vengono apportate correzioni secondo le leggi fiscali. Tutte le spese relative all'attività economica svolta con l'eccezione di quelle concernenti redditi esenti e di quelle per le quali è consentita una detraibilità limitata sono deducibili.

L'imposta viene calcolata applicando al reddito imponibile un'aliquota del 15%, su tale imposta va poi calcolato un ulteriore 5,5% di tassa di solidarietà.

A partire dal 2008 è in vigore un sistema di detraibilità degli interessi netti passivi che sono immediatamente detraibili nel limite del 30% dell'EBITDA, indipendentemente dai rapporti tra debitore e creditore.





L'eccesso di interessi rispetto al limite consentito può essere riportato in avanti indefinitamente mentre, l'eccesso di EBITDA può essere utilizzato solo per i successivi 5 anni.

Il limite del 30% non si applica se gli interessi netti sono inferiori a 3 milioni di euro; se non si appartiene ad un gruppo; se la società appartiene ad un gruppo, qualora il suo equity ratio sia non inferiore al 2% rispetto a quello complessivo del gruppo.

Ai fini fiscali la valutazione delle rimanenze può essere fatta con il metodo LIFO mentre non è generalmente accettato quello FIFO.

Le perdite sono riportabili in avanti senza limiti di tempo. Non vi sono limitazioni per l'uso di perdite riportate inferiori a 1 milione di euro mentre per quelle superiori a tale soglia è previsto un limite pari al 60% del reddito. Esiste anche un meccanismo di carry back valevole per l'anno precedente e per un ammontare non superiore a 1 milione di euro.

I dividendi sono esenti da imposta per una quota pari al 95% dell'importo, quelli pagati alle società non residenti sono soggetti ad una ritenuta del 25%, cui si aggiunge l'imposta di solidarietà per un'aliquota complessiva del 26,4%.

Le royalties e le locazioni pagati a società non residenti sono sottoposte alla ritenuta del 15% cui si aggiunge il contributo di solidarietà. Sia per gli interessi che per le royalties le aliquote possono essere ridotte sulla base di accordi internazionali o della direttiva comunitaria sugli interessi e le royalties.

Imposta sul reddito delle persone fisiche

Sono considerati residenti in Germania coloro che soggiornano nel paese per un periodo superiore a sei mesi.

Per le persone fisiche residenti la tassazione avviene rispetto a tutti i redditi mentre i non residenti solo sui redditi di fonte tedesca. Sono considerati redditi tassabili tutti i proventi dell'attività lavorativa in qualsiasi forma erogati, i redditi da capitale e gli altri redditi.

I contribuenti residenti sono suddivisi in categorie in base alla propria condizione familiare e alla presenza di più redditi nello stesso nucleo familiare.

Ciascun contribuente ha il diritto ad un'esenzione dall'imposta per i primi 8.113 euro (tale somma viene raddoppiata nel caso di dichiarazione congiunta).

Alcune spese deducibili dal reddito sono:

- i premi assicurativi: fino a 2.800 euro per i lavoratori autonomi e 1.900 per i lavoratori dipendenti;
- i costi per la formazione professionale: fino a 4.000 euro;
- le donazioni ad associazioni caritatevoli, culturali e sportive.

Sono inoltre previste per i figli a carico per 2.184 euro per ogni figlio.

Nel 2013 le aliquote applicate, secondo le differenti classi di reddito sono state:

- esenzione d'imposta per redditi fino a 8.113 EUR;
- progressione lineare tra l'aliquota del 14 e del 42% per redditi da 8.114 a 52.881 EUR;
- l'aliquota del 42% per redditi che vanno da 52.882 a 250.730 EUR;
- l'aliquota del 45% per redditi che superano i 250.730.

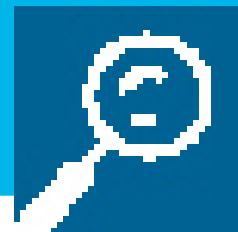
Per le coppie che presentino la dichiarazione dei redditi congiunta, gli estremi degli scaglioni di reddito sono raddoppiati; a questo si aggiunge un contributo di solidarietà del 5,5% del valore dell'imposta dovuta.

I redditi da capitale (interessi, dividendi e plusvalenze) non rientrano nel reddito imponibile ma sono soggette ad un'aliquota unica del 25% cui si aggiunge il contributo di solidarietà.

L'imposta sul valore aggiunto

In quanto Stato membro dell'UE la Germania applica l'imposta sul valore aggiunto in linea con quanto previsto dalle direttive comunitarie in materia. Tale imposta si applica sulle transazioni di beni e servizi all'interno del Paese così come sulle importazioni e acquisti intracomunitari. Il sistema di calcolo dell'Iva dovuta è dato dalla differenza tra l'imposta ricevuta in fase di vendita e quella pagata all'acquisto. Ovviamente la detrazione dell'Iva pagata non è prevista nel caso in cui siano forniti beni o servizi esenti. Risultano esenti i servizi finanziari e assicurativi, le transazioni soggette ad imposta sui trasferimenti di proprietà immobiliari, le esportazioni e cessioni intracomunitarie, i servizi sanitari e le attività assistenziali, culturali ed educative.

L'aliquota ordinaria è del 19% ma per alcune categorie di beni si riduce al 7%. L'imposta, da versare mensilmente, diviene esigibile secondo il principio di competenza, nel momento in cui avviene la consegna



dei beni o la prestazione dei servizi.

Per le società ed i lavoratori autonomi, i cui ricavi annuali siano inferiori ai 250.000 euro è prevista la facoltà di chiedere l'applicazione del principio di cassa ovvero far decorrere l'obbligo dal momento in cui viene effettivamente ricevuto il pagamento.

4. FORME DI INSEDIAMENTO

Ufficio di rappresentanza

La normativa tedesca prevede la possibilità per le aziende estere di costituire un ufficio di rappresentanza (Repräsentanzen), costituiscono una presenza sul territorio tedesco finalizzata ad agevolare i contatti commerciali con la controparte locale e ad avere una percezione più accurata del mercato di riferimento.

Filiale Indipendente

Nella prassi commerciale, la soluzione più adoperata per le imprese straniere che vogliono espandersi in Germania è l'apertura di una filiale indipendente, dislocata separatamente dalla casa madre, svolge gli stessi affari della sede principale (Hauptniederlassung) ma da essa agisce autonomamente.

Infatti, un proprio capitale, un proprio patrimonio ed una contabilità e un bilancio separati, vanta una propria organizzazione e al direttore, che rappresenta autonomamente la filiale, è concessa indipendenza nella conduzione degli affari.

Ad essa si applica il diritto tedesco per quanto attiene la costituzione della filiale, la registrazione e la disciplina mentre determinante lo statuto della società per quanto attiene l'organizzazione interna; quindi se straniera, si applica il diritto nazionale della sede principale.

Costituzione o acquisizione società: vedi sezione specifica.

5. INVESTIMENTI ESTERI ED INCENTIVI

Gli investimenti dall'estero sono attivamente incoraggiati dal governo tedesco, la Germania quale membro dell'Unione Europea non pone restrizioni per la costituzione di società partecipate da persone fisiche o giuridiche di altri paesi membri dell'Unione, i quali possono accedere ai numerosi programmi di incentivazione previsti per i cittadini tedeschi; la norma prevede infatti un trattamento paritario anche in materia di privatizzazioni.

Non esistono particolari requisiti in fatto di nazionalità dei soci azionisti o del consiglio di amministrazione; per avviare un'attività autonoma è sufficiente la registrazione presso l'ufficio competente del comune in cui avrà sede l'esercizio, salvo il caso di acquisizione di quote di partecipazione significative in imprese operanti nei settori della difesa o della crittografia. L'ufficio trasmetterà i dati della nuova attività alle altre istituzioni interessate, come l'ufficio tasse, l'Ente di sorveglianza, le Camere dell'Industria e del Commercio o le Camere dell'Artigianato; è invece obbligatoria la registrazione presso il locale registro delle società.

Un emendamento alla normativa introdotta nel 2009 richiede alla pubblica amministrazione di esaminare l'acquisizione dall'estero di quote superiori al 25% in società tedesche, con facoltà di divieto qualora ciò sia considerato una minaccia alla sicurezza nazionale o all'ordine pubblico.

6. COSTITUZIONE SOCIETARIA

La forma societaria maggiormente diffusa in Germania e maggiormente adottata dalle imprese estere che decidono di operare nel Paese è la Gesellschaft mit beschränkter Haftung (società a responsabilità limitata).

È una società di capitali con personalità giuridica propria, che ha il pregio di unire il vantaggio concernente la responsabilità è limitata al capitale conferito, ha una organizzazione interna snella.

può essere fondata da uno o più soci, che possono essere persone fisiche, giuridiche o altre società aventi capacità giuridica (società di persone).

Società a responsabilità limitata semplificata

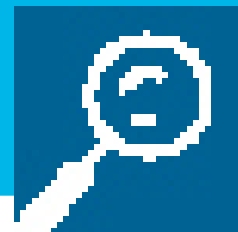
Dal primo novembre 2008, il diritto della srl è stato riformato ed è entrata in vigore la legge denominata MoMIG che ha semplificato le modalità di costituzione.

È nata una nuova forma societaria denominata società di impresa (Unternehmergesellschaft; UG) con limitazione di responsabilità (haftungsbeschränkt).

Per la sua costituzione è sufficiente un capitale sociale di un Euro.

Il 25% degli utili realizzati aumentano annualmente il capitale sociale fino ad arrivare al totale di 25.000 Euro quindi la somma prevista per la tradizionale società a responsabilità limitata.

Tale processo di semplificazione cui è stato sottoposto il diritto societario tedesco prevede ad esempio la



possibilità servirsi di un verbale notarile al posto della redazione dello statuto, qualora il numero di soci non sia superiore a tre, di conseguenza si sono ridotti anche i costi di costituzione passati da 500 a 200 Euro circa. Inoltre, dal 1° gennaio 2009, l'iscrizione della nuova impresa nel registro avviene on-line.

Società per azioni

Lo statuto di una società per azioni autenticato da un notaio deve essere registrato presso il Registro delle società. Il capitale sociale minimo è di 50.000 euro e viene versato attraverso l'acquisto di azioni da parte dei soci fondatori. La distribuzione iniziale delle azioni contro un pagamento inferiore al valore nominale, non è legittima. Gli organi della società per azioni devono essere nominati al momento della fondazione.

Da dicembre 2004 è entrata in vigore la norma che prevede la possibilità di costituire una società per azioni europea; che consente alle imprese di operare con maggiore semplicità nei diversi mercati europei. Tale forma societaria può essere costituita dalla fusione di imprese nazionali, dall'istituzione di una holding o di una affiliata comune che abbiano un capitale sociale di almeno 120.000 euro.

7. DIRITTO DEL LAVORO

Il diritto del lavoro tedesco prevede due discipline diverse:

- una per il rapporto di lavoro individuale, tra datore di lavoro e dipendente (individuales Arbeitsrecht);
- l'altra per il rapporto di lavoro contrattato su basi collettive (kollektives Arbeitsrecht), negoziato fra le rappresentanze di categoria dei datori di lavoro (a livello federale) e i sindacati.

La legge sui rapporti fra management e lavoratori (Betriebsverfassungsgesetz), in vigore dal 1952 e successive modifiche rappresenta l'elemento cardine del modello tedesco di relazioni industriali.

Tale legge prevede che in ogni azienda con almeno cinque dipendenti occupati a tempo indeterminato possa costituirsi un consiglio aziendale o di fabbrica, eletto autonomamente per 4 anni, da tutti i lavoratori maggiorenni di qualifica non dirigenziale impiegati da più di sei mesi, ed i componenti non devono necessariamente appartenere a un sindacato.

Tale organo ha diritto di partecipare alle principali decisioni aziendali riguardanti il personale (orari di lavoro, assunzioni, licenziamenti) ad eccezione dei diri-

genti.

Il contratto di lavoro

La disciplina del rapporto di lavoro è definita dalla legge e dai contratti collettivi, tuttavia la normativa tedesca si limita a stabilire un livello di protezione minimo inderogabile a favore del lavoratore, lasciando le parti del rapporto di lavoro libere di disciplinare con una certa autonomia il contratto.

Nei contratti collettivi negoziati fra le rappresentanze di categoria dei datori di lavoro e i sindacati sono invece contenute le clausole specifiche, valide per ogni determinato settore produttivo. Tali contratti disciplinano ad esempio l'ammontare della retribuzione, l'orario di lavoro, la lunghezza delle ferie.

I contratti di lavoro non necessitano della forma scritta e possono essere verbalmente. Tuttavia nel caso di rapporto di lavoro individuale il datore di lavoro deve consegnare al lavoratore uno scritto contenente le condizioni essenziali del contratto. L'obbligo va espletato entro un mese dall'inizio della prestazione lavorativa. I rapporti di lavoro a tempo determinato necessitano invece della forma scritta.

8. ADESIONE A CONVENZIONI INTERNAZIONALI

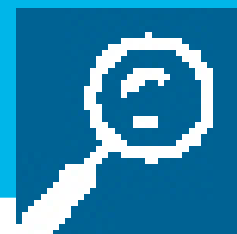
- È membro del MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency)
- Ha aderito Convenzione di New York sull'Arbitrato Internazionale del 1958
- Ha aderito della Convenzione di Vienna sui Contratti di vendita internazionale delle merci del 1980

9. SISTEMA BANCARIO, FINANZIARIO E CREDITIZIO

La Deutsche Bundesbank di Francoforte sul Meno è la Banca Centrale con proprie sedi in ciascuno dei 16 Länder.

È un'entità legale indipendente, come indipendenti sono i suoi organi decisionali, che dispone del proprio attivo in modo autonomo.

Con l'adesione all'Euro la Deutsche Bundesbank si attiene alle regole stabilite dalla Banca Centrale Europea e dal Sistema Europeo di Banche Centrali, in capo ad essa tuttavia sono rimaste, la gestione della politica monetaria, la conduzione della politica valutaria in conformità all'Art. III del Trattato, il mantenimento e la gestione delle riserve ufficiali e la promozione di



un ordinato funzionamento del sistema dei pagamenti. Il sistema bancario tedesco presenta una struttura a 3 pilastri:

- le Genossenschaftsbanken - banche cooperative, raggruppano oltre 1.140 casse rurali e artigiane per attività minori e di prestito a livello locale (appoggiate da istituzioni regionali e federali che sono anche le fonti di finanziamento);
- le öffentlichrechtliche institute raggruppano più di 450 casse di risparmio, in genere gestite dai Comuni, la cui forma giuridica è quella di enti pubblici autonomi. Si occupano anche di attività commerciali. I crediti da loro concessi sono per la maggior parte a lungo termine;
- le Privatbanken - banche private, attive in tutti i settori bancari, possono detenere quote azionarie in società per azioni. Le più importanti banche private sono la Deutsche Bank e la Commerzbank.

Le banche pubbliche sono la Bundesbank, le banche centrali dei Länder (Landeszentralbank), le casse di risparmio (Sparkasse), la banca postale e alcuni istituti specializzati. Esse sono tenute a realizzare le politiche della banca centrale e a mantenere determinati standard di servizi, anche a costo dei loro profitti. Tutte le altre banche, anche quelle le cui azioni siano a maggioranza pubblica, sono considerate banche private, sono libere di sviluppare i loro affari e sono soggette alle regole generali di controllo della Bundesbank e dell'ente di sorveglianza delle attività bancarie, l'Ufficio Federale di Supervisione Bancaria a Berlino - Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen.

In Germania le banche private occupano una quota di mercato del 42%. Le più grandi banche private di credito sono la Deutsche Bank, la Deutsche Postbank, la Commerzbank, la Unicredit Bank AG dispongono di una rete di filiali, rappresentanze e sussidiarie all'estero.

Nel Paese, fra le banche italiane sono presenti le filiali di Intesasanpaolo, Unicredit, BNL – BNP Paribas, UBI Banca, la sede del Gruppo bancario Mediolanum e l'ufficio di rappresentanza della banca Monte dei Paschi di Siena.

10. PAGAMENTI

La forma di pagamento più diffusa in Germania è il bonifico bancario tramite il sistema SWIFT utilizzato sia per i pagamenti interni che per quelli internazionali.

Per i pagamenti con bonifici SWIFT provenienti da clienti tedeschi non conosciuti si può chiedere una lettera di credito stand-by a garanzia del rischio di credito o in alternativa assicurare i crediti fornitore a fronte del rischio commerciale con SACE, SACE BT o le compagnie di assicurazione private.

È consigliabile indicare in forma completa le coordinate bancarie sulla carta intestata e sulle fatture, poiché può accadere che clienti tedeschi non paghino entro i termini le fatture ricevute dai fornitori esteri usando l'argomentazione che non erano stati messi a conoscenza delle coordinate bancarie.

Per le esportazioni con regolamento a breve termine, è consigliabile l'uso del credito documentario solo in particolari settori o qualora si voglia ottenere dalla controparte puntualità nella consegna della merce. forme di pagamento che garantiscano maggiori tutele all'esportatore come il credito documentario Un'alternativa è di assicurare i crediti fornitore a fronte del rischio commerciale con SACE, SACE BT o le compagnie di assicurazione private.

Le condizioni di assicurabilità SACE sono di apertura senza condizioni sia per il rischio bancario, sia per il rischio sovrano sia per quello corporate.

11. ANALISI ECONOMICA

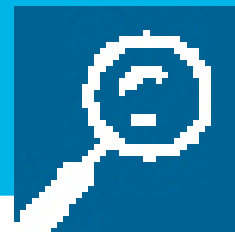
La Germania è la maggiore economia dell'Euro-zona. Colonna portante della sua economia continua ad essere il settore industriale, molto solido e ben sviluppato, soprattutto per quanto riguarda l'automobilistica, la meccanica e l'elettronica. Secondo le stime della Banca Mondiale nel 2012 il comparto industriale rappresentava il 30,51% del PIL, limitato è il contributo del settore agricolo che rappresentava lo 0,84% del PIL, mentre il settore dei servizi in progressivo e costante sviluppo rappresentava il 68,65% del PIL.

Per le imprese che investono sul suo territorio il Paese rappresenta un'eccellente base di partenza per il mercato europeo grazie alla sua posizione strategica al centro dell'Europa.

La Germania ha un quadro politico, giuridico ed economico stabile ed affidabile ed il suo mercato in termini logistici è facilmente raggiungibile dall'Italia.

Esportazioni

I principali prodotti esportati nel corso del 2013 secondo le stime delle Nazioni Unite sono stati i reattori nucleari, le caldaie, le macchine e gli apparecchi



meccanici e loro parti; i veicoli, materiali diversi dal materiale rotabile, loro parti ed accessori; le macchine ed apparecchi elettrici e loro parti; i registratori e gli apparecchi per la riproduzione del suono, di immagini, loro parti ed accessori; i prodotti farmaceutici; Ottica, fotografia, cinematografia, di misura, controllo e di precisione, strumenti ed apparecchi medici e chirurgici; loro parti ed accessori.

Primo paese destinatario delle esportazioni è stata la Francia seguita dagli USA, dalla Gran Bretagna, dall'Olanda e dalla Cina.

Importazioni

I principali prodotti importati in Germania nel 2013 secondo le stime delle Nazioni Unite sono stati i combustibili minerali, gli oli minerali ed i prodotti della loro distillazione, le sostanze bituminose, le cere minerali; i reattori nucleari, le caldaie, le macchine e gli apparecchi meccanici e loro parti; le macchine ed gli apparecchi elettrici e loro parti; i registratori e gli apparecchi per la riproduzione del suono, di immagini, loro parti ed accessori; i veicoli, materiali diversi dal materiale rotabile, loro parti ed accessori; i prodotti farmaceutici.

Primo paese di origine delle importazioni è stata l'Olanda, seguita dalla Cina, dalla Francia, dagli USA e dall'Italia.

12. INDIRIZZI UTILI

Ambasciata d'Italia a Berlino

Hiroshimastraße, 1
10785 - Berlino
Tel. + 49 30 254 400
Fax. + 49 30 254 40 169
sito web: www.ambberlino.esteri.it
e-mail: segreteria.berlino@esteri.it

Ambasciata della Repubblica Federale di Germania a Roma

Via San Martino della Battaglia, 4
00185 - Roma
Tel. + 39 06 49 21 31
Fax. + 39 06 44 52 672
sito web: www.rome.diplo.de

Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Schlüterstrasse, 39
10629 - Berlino
Tel. + 49 30 88 44 030
Fax. + 49 30 88 44 0310
sito web: www.ice.gov.it
e-mail: berlino@ice.it

Camera di Commercio italiana per la Germania

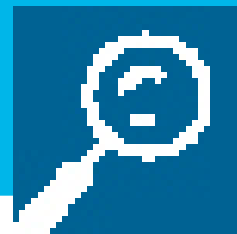
Friedrich - Ebert - Anlage, 58
Francoforte sul Meno - 60325
Tel. + 49 69 971 45 210
Fax. + 49 69 971 45 299
sito web: www.itkam.org
e-mail: info@itkam.org

Camera di Commercio Italo -Tedesca

Ottostraße, 1
München - 80333
Tel. + 49 89 961 661
Fax. + 49 89 290 48 94
sito web: www.italcam.de
e-mail: info@italcam.de

Consolato Generale di Germania a Milano

Via Solferino, 40
20121 - Milano
Tel. + 39 02 62 31 101
Fax. + 39 02 65 54 213
sito web: www.mailand.diplo.de
e-mail: info@mailand.diplo.de



Analisi economica

FATTORI POSITIVI

- Paese economicamente e finanziariamente solido
- Quadro giuridico, politico ed economico stabile ed affidabile
- Base industriale solida (che rappresenta ¼ del PIL)
- Buoni livelli di competitività delle aziende e dei loro prodotti
- Ottima dotazione infrastrutturale del Paese
- Posizione strategica al centro dell'Europa, ottima piattaforma logistica per raggiungere i mercati dell'Europa settentrionale, centrale ed orientale
- Importanza dei porti di Amburgo, Bremerhaven, Kiel

FATTORI NEGATIVI

- Elevati costi dell'energia
- Dipendenza del Paese dall'andamento del mercato mondiale, e di quello europeo in particolare
- Declino demografico solo parzialmente compensato dall'immigrazione
- In alcune aree del Paese carenza di manodopera qualificata (come ingegneri, tecnici specializzati, informatici)

FONTI

Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane: www.ice.gov.it

Assocamerestero: www.assocamerestero.it

Banca d'Italia: www.bancaditalia.it

Banca Mondiale: www.worldbank.org

Coface: www.coface.it

Fisco Oggi: www.nuovofiscooggi.it

Infomercatiesteri: www.infomercatiesteri.it

Ipsa, Fiscalità e Commercio Internazionale

Multilateral Investment Guarantee Agency: www.miga.org

Nazioni Unite: www.un.org

SACE: www.sace.it

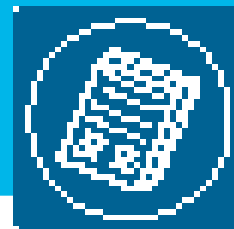
Schede flash: www.schedeflash.it

United Nations Commission on International Trade Law: www.uncitral.org

Viaggiare sicuri: www.viaggiare Sicuri.it

Francesca Scocco, Dottoressa in Consulenza Finanziaria e Direzione Aziendale in Tecniche per l'esportazione delle Imprese presso l'Università di Macerata.





GERMANIA

a cura di **Francesca Scocco**

Valutazione al 11 dicembre 2014



Rating SACE:

Mancato pagamento controparte sovrana: 1

Esproprio e violazioni contrattuali: 10

Mancato pagamento controparte bancaria: 17

Rischio guerra e disordini civili: 17

Mancato pagamento controparte corporate: 33

Trasferimento capitali e convertibilità: 1

Categoria di rischio da 0 a 100 (0 = rischio minimo)

Categoria di rischio da 0 a 100 (0 = rischio minimo)

Categoria di rischio da 0 a 100 (0 = rischio minimo)

Categoria di rischio da 0 a 100 (0 = rischio minimo)

Categoria di rischio da 0 a 100 (0 = rischio minimo)

Categoria di rischio da 0 a 100 (0 = rischio minimo)

Categoria di rischio Ocse: NC

Categoria di rischio da 0 a 7 (0 = rischio minimo)

Valutazione

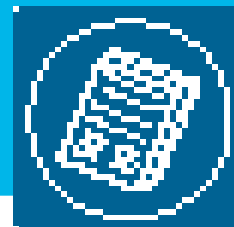
La Germania è la maggiore economia dell'Eurozona. Colonna portante della sua economia continua ad essere il settore industriale, molto solido e ben sviluppato, soprattutto per quanto riguarda l'automobilistica, la meccanica e l'elettronica. Secondo le stime della Banca Mondiale nel 2012 il comparto industriale rappresentava il 30,51% del PIL, limitato è il contributo del settore agricolo che rappresentava lo 0,84%

del PIL, mentre il settore dei servizi in progressivo e costante sviluppo rappresentava il 68,65% del PIL.

Per le imprese che investono sul suo territorio il Paese rappresenta un'eccellente base di partenza per il mercato europeo grazie alla sua posizione strategica al centro dell'Europa.

La Germania ha un quadro politico, giuridico ed economico stabile ed affidabile ed il suo mercato in termini logistici è facilmente raggiungibile dall'Italia.

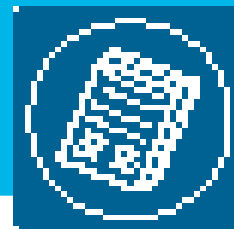




Principali indicatori	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Popolazione (mln)	82,27	82,11	81,90	81,78	81,80	80,43
Tasso di disoccupazione (%)	8,60	7,50	7,70	7,10	5,90	5,40
PIL (mld USD)	3.324	3.624	3.298	3.304	3.628	3.426
PIL pro capite (USD)	40.403	44.132	40.270	40.408	44.355	42.598
Agricoltura (% del PIL)	0,87	0,96	0,75	0,80	0,79	0,84
Industria (% del PIL)	30,50	30,13	27,82	30,23	30,71	30,51
Servizi (% del PIL)	68,63	68,91	71,43	68,97	68,50	68,65
Tasso di crescita economica (%)	3,27	1,08	-5,15	4,01	3,33	0,69
Tasso di inflazione (%)	2,30	2,63	0,31	1,10	2,08	2,01
Bilancia estera (merci e servizi) / PIL (%)*	7,00	6,30	4,92	5,62	5,20	5,92
Partite correnti / PIL (%)	7,48	6,24	6,05	6,29	6,16	7,03
Investimenti esteri diretti – netti (mld USD)	91,14	68,36	45,51	65,02	-	60,45
Riserve valutarie estere (mld USD)	44,33	43,14	59,93	62,29	66,93	67,42
Debito estero totale (mld USD)	-	-	-	-	-	-
Debito estero a breve termine (mld USD)	-	-	-	-	-	-
Riserve valutarie estere / Debito estero totale (%)	-	-	-	-	-	-
Riserve valutarie estere / Debito estero a breve termine (%)	-	-	-	-	-	-
Debito estero totale / PIL (%)	-	-	-	-	-	-

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

Fonte: Banca Mondiale



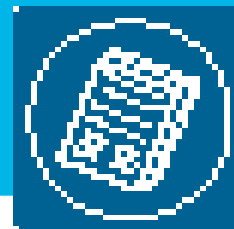
Flussi commerciali internazionali

Germania – Import 2013 (Beni)	
Beni	Valore (mld USD)
Combustibili minerali, oli minerali e prodotti della loro distillazione, sostanze bituminose, cere minerali	176,67
Reattori nucleari, caldaie, macchine e apparecchi meccanici e loro parti	143,16
Macchine ed apparecchi elettrici e loro parti; registratori e apparecchi per la riproduzione del suono, di immagini, loro parti ed accessori	128,00
Veicoli, materiali diversi dal materiale rotabile, loro parti ed accessori	97,07
Prodotti farmaceutici	45,15
Altre merci	604,43

Fonte: Nazioni Unite

Germania – Export 2013 (Beni)	
Beni	Valore (mld USD)
Reattori nucleari, caldaie, macchine e apparecchi meccanici e loro parti	250,61
Veicoli, materiali diversi dal materiale rotabile, loro parti ed accessori	243,79
Macchine ed apparecchi elettrici e loro parti; registratori e apparecchi per la riproduzione del suono, di immagini, loro parti ed accessori	142,83
Prodotti farmaceutici	74,93
Ottica, fotografia, cinematografia, di misura, controllo e di precisione, strumenti ed apparecchi medici e chirurgici; loro parti ed accessori	67,54
Altre merci	678,95

Fonte: Nazioni Unite



Germania Import 2013 (Paesi)		
Pos	Paese	Valore (mld USD)
1	Olanda	106,69
2	Cina	98,72
3	Francia	84,27
4	USA	66,38
5	Italia	62,78
-	Altri partner	775,64

Germania Export 2013 (Paesi)		
Pos	Paese	Valore (mld USD)
1	Francia	131,96
2	USA	117,84
3	Gran Bretagna	94,65
4	Olanda	90,59
5	Cina	89,46
-	Altri partner	934,15

Fonte: Nazioni Unite

Fonti

Banca Mondiale: www.worldbank.org

Infomercatiesteri: www.infomercatiesteri.it

Nazioni Unite: www.un.org

SACE: www.sace.it

Francesca Scocco, Dottoressa in Consulenza Finanziaria e Direzione Aziendale in Tecniche per l'esportazione delle Imprese presso l'Università degli Studi di Macerata.



INFORMAZIONI SULLA RIVISTA ED INDIRIZZI UTILI

Direttore:

Giovanni Casadei Monti

Direttore responsabile:

Paola Morigi

Referente scientifico:

Antonio Di Meo

Redazione:

Antonio Di Meo
Cinzia Bolognesi
Andrea Giunchi

**Progetto grafico
impaginazione:**

www.agenziaimage.com

Segreteria – amministrazione:

Azienda Speciale S.I.D.I.
Eurosportello
Enterprise Europe Network
Viale Farini 14 - 481021 Ravenna
Tel 0544 481443
Fax 0544 218731

**Hanno collaborato
a questo numero:**

Antonio Di Meo
Maurizio Favaro
Giampietro Garioni
Roberto Mariotto
Francesca Scocco
Massimo Sirri
Riccardo Zavatta

CONTATTATE**LA NOSTRA REDAZIONE,**

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

Redazione di Ravenna:

Tel 0544 481443
Fax 0544 218731,
euroinfo@ra.camcom.it

Redazione di Padova:

Dott. Antonio Di Meo,
Tel 049 7806447
Fax 049 8073284,
antonio.dimeo@studiodimeo.com

Costo abbonamento:

96,00 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.
Gli abbonati riceveranno
una *user id* e una *password*
e potranno scaricare
i numeri della rivista dal sito
**[http://www.ra.camcom.it/
internationaltrade](http://www.ra.camcom.it/internationaltrade)**

I testi e l'elaborazione dei testi,
anche se curati con la massima
attenzione, non possono comportare
specifiche responsabilità a carico
dei redattori per involontari errori
o inesattezze.

Quanto alle soluzioni proposte,
pur se elaborate con la massima cura
possibile, non impegnano in alcun
modo la Redazione di International
Trade e i suoi collaboratori.

È vietata ogni riproduzione totale
o parziale dei testi, articoli o quant'altro
pubblicato nella rivista.

Ogni riproduzione non espressamente
autorizzata viola la L. 633/41
e pertanto è perseguibile penalmente.
International Trade.

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