

anapiafse 014/05



Il corso di formazione
Esperto in commercio estero con competenze
per le aree emergenti dell'Estremo Oriente

Sintesi dell'esperienza

3

Il corso di formazione per
“Esperto in commercio estero
con competenze per le aree
emergenti dell'Estremo Oriente”
FSE 014/05

6

La figura professionale

8

Il percorso didattico

14

Prassi aziendale
e mancata restituzione
dell'esemplare Dau 3

18

Garanzia di buona
esecuzione e garanzia
contro il mancato pagamento

21

autori

22

link

fse 014/05

Il corso di formazione per “Esperto in commercio estero con competenze per le aree emergenti dell'Estremo Oriente” FSE 014/05

Approvato dalla Giunta Regionale del Veneto con Delibera n. 4203 del 22/12/2004

Svolto a Padova da maggio a dicembre 2006

Partecipanti: 12 giovani disoccupati/inoccupati

La presente pubblicazione viene realizzata al termine del corso di formazione professionale sopra indicato con lo scopo di raccogliere e sintetizzarne l'esperienza e di diffonderla in modo specifico nelle aree inserite nella zonizzazione regionale Obiettivo 2, secondo quanto previsto dalla D.G.R. n. 2622 del 10/08/2004 relativamente alla ricaduta dei progetti nelle aree classificate “obiettivo 2”. Il corso, rivolto ad un gruppo di 12 giovani diplomati e laureati disoccupati ed inoccupati, ha avuto uno sviluppo complessivo di 23 settimane a tempo pieno (40 ore settimana) per una durata totale di 900 ore, delle quali 340 di stage presso aziende del settore e 569 a carattere prevalentemente pratico e professionalizzante.

A.N.A.P.I.A. Regionale del Veneto ha inteso, con la realizzazione del presente progetto, rispondere da un lato ai bisogni delle imprese del territorio veneto e dall'altro favorire l'inserimento nel mercato del lavoro di disoccupati ed inoccupati. I risultati del percorso formativo, illustrati nelle pagine che seguono, lasciano intendere come siano state poste tutte le condizioni perché i giovani partecipanti trovino una precisa, qualificata e duratura collocazione nel mondo del lavoro e perché le medie e grandi aziende dei diversi settori economici, sia appartenenti all'ambito produttivo che a quello commerciale, trovino professionalità motivate e formate da inserire nel proprio organico di collaboratori.

Il percorso formativo ha privilegiato l'acquisizione delle competenze tecnico professionali (che comprendono cioè i “saperi” e le “tecniche operative specifiche” di una data professione) e delle competenze trasversali (collegate ad abilità ed atteggiamenti che influiscono in modo significativo sul comportamento lavorativo dell'individuo). Nella fase iniziale del percorso sono comunque state affrontate le tematiche connesse alle cosiddette competenze di base, ovvero quelle competenze ad abilità ritenute necessarie per l'accesso e la permanenza nel mercato del lavoro. Questa parte propedeutica ha permesso di creare, in tutti i componenti del gruppo, un livello comune e condiviso di conoscenza in merito agli elementi di storia economica, di organizzazione aziendale, di tecnica amministrativa, agli strumenti informatici di base per l'attività professionale.

Conclusa la parte propedeutica, l'attività formativa si è articolata intorno alle tematiche più strettamente tecnico professionali, sviluppando ciò che può essere definito il “cuore” del corso e della professione stessa: marketing e internazionalizzazione delle imprese, tecnica amministrativa e gestionale specifica per le operazioni di import-export, strumenti nazionali e comunitari di sostegno alle PMI.



Unione Europea



Ministero del Lavoro
e delle Politiche Sociali



Regione Veneto

ANAPIA
Regionale del Veneto
ENTE DI FORMAZIONE
PROFESSIONALE

Progetto editoriale
Alberto Zamarion

Progetto grafico
Peppe Clemente,
studio cheste, venezia

Impaginazione
Isabella Zegna (studio cheste)

Stampa
Grafiche Veneziane
Cannaregio 5001/b
30131 Venezia

Finito di stampare in Gennaio 2007

**Proprietà artistica
e letteraria riservata**

ISCO Edizioni
via D. Manin, 27/2
30174 Venezia - Mestre
info@isco-sc.it

ANAPIA Regionale del Veneto
via D. Manin, 27/2
30174 Venezia - Mestre
info@anapiaveneto.it
www.anapiaveneto.it

Contestualmente alla fase tecnico professionale sono state affrontate anche le tematiche di tipo trasversale, finalizzate a fornire agli allievi strumenti di tipo conoscitivo, organizzativo e relazionale idonei a permettere un proficuo inserimento nei diversi contesti lavorativi: comunicazione, sistema delle relazioni negli ambienti di lavoro, diritto del lavoro ed organizzazione aziendale hanno fatto l'oggetto di più cicli di lezioni.

Lo stage, realizzato nel periodo da metà settembre a metà novembre, ha visto i 12 allievi impegnati negli uffici commerciali ed amministrativi di PMI delle province di Treviso e Venezia. Nella fase di programmazione dello stage una particolare attenzione è stata dedicata all'individuazione di collocazioni che rispondessero, per quanto possibile, alle attitudini e alle attese dei singoli corsisti. L'esito della fase di stage, il vero "test sul campo" di ogni percorso professionalizzante, è stato ampiamente positivo, con un generale apprezzamento da parte degli affiancatori aziendali sulle capacità professionali possedute dai giovani; tale apprezzamento si è già tramutato, per una parte significativa dei corsisti, nella prosecuzione, successivamente al termine del corso, del rapporto di collaborazione avviato con lo stage.

Le prove finali d'esame, con il rilascio del diploma di qualifica professionale (livello: formazione superiore), hanno impegnato i partecipanti nelle due giornate conclusive; di fronte ad una Commissione Regionale esterna e ad una rappresentanza dei docenti del corso gli allievi, nella prima giornata, hanno affrontato una prova scritta multidisciplinare, mentre, nella seconda giornata, hanno sostenuto un colloquio incentrato sulle materie tecnico professionali.

Attraverso la presente pubblicazione, che traccia un preciso parallelo tra l'esperienza formativa e lo specifico ambito professionale, A.N.A.P.I.A. intende divulgare i risultati di un'iniziativa finalizzata a rafforzare quella connessione che deve esistere tra logica d'impresa, quindi di profitto, e attenzione alla dimensione sociale, nella convinzione che non esista contrapposizione tra i due momenti e che, anzi, l'attenzione alle implicazioni sociali dell'azione imprenditoriale può rappresentare, in una visione di medio e lungo periodo, un consolidamento delle condizioni stesse del profitto.

Andrea Contò,
Direttore A.N.A.P.I.A.
Regionale del Veneto

Il corso in cifre

37 domande di ammissione pervenute
11 allievi ammessi
11 allievi qualificati
900 ore totali svolte
560 ore totali d'aula
24 ore di Diritto del lavoro ed orientamento
24 ore di Comunicazione e relazioni negli ambienti di lavoro
92 ore di Lingua inglese di base e commerciale
104 ore di Informatica di base – sistema operativo ed Office Automation
32 ore di Società dell'informazione ed Internet
48 ore di Nuove tecnologie telematiche e applicazioni per la PMI
52 ore di Marketing e internazionalizzazione delle imprese
132 ore di Tecnica amministrativa e gestionale per l'impresa export-oriented
40 ore di Strumenti nazionali e comunitari di sostegno alle PMI
12 ore di Esami di qualifica
340 ore di Stage
12 Aziende di stage coinvolte

I docenti

Abbott Galen Evan, Lingua inglese di base e commerciale
Al Najjari Najdat, Tecnica amministrativa e gestionale per l'impresa export-oriented
Antoniol Giovanna, Diritto del lavoro ed orientamento
Feraco Maurizio, Informatica di base – sistema operativo ed Office Automation, Tecnica amministrativa e gestionale per l'impresa export-oriented
Galeano Paolo, Tecnica amministrativa e gestionale per l'impresa export-oriented
Gribaudo Giovanna, Marketing e internazionalizzazione delle imprese
Muffato Milo, Comunicazione e relazioni negli ambienti di lavoro, Diritto del lavoro ed orientamento
Nasato Roberto, Informatica di base – sistema operativo ed Office Automation, Società dell'informazione ed Internet
Saccol Lodovico, Nuove tecnologie telematiche e applicazioni per la PMI
Scalco Enrico, Nuove tecnologie telematiche e applicazioni per la PMI, Tecnica amministrativa e gestionale per l'impresa export-oriented, Strumenti nazionali e comunitari di sostegno alle PMI

Gli allievi qualificati

Farah Barkaoui
Carolina Maya Bedoya
Serena Bertacco
Luca Brambilla
Federica Cazzin
Anna Maria De Luca Ros
Rachele Grasso
Massimiliano Lunardelli
Alessandra Scardapane
Sara Taddei
Sara Toniol

La figura professionale

di Najdat Al Najjari, Enrico Scalco e Paolo Galeano

Se vogliamo comprendere fino in fondo l'utilità della figura professionale individuata dal corso ANAPIA FSE 014/05 "Esperto in commercio estero con competenze per le aree emergenti dell'Estremo Oriente", realizzato a Treviso da Maggio a Dicembre 2006, dobbiamo soffermarci su alcune riflessioni preliminari.

All'interno di dinamiche economiche in continua trasformazione, oggi, quando una ditta si avvicina ai mercati esteri, si ritrova quasi travolta da una realtà che muta incessantemente.

L'azienda viene incalzata da una normativa sopranazionale complessa, da leggi che variano da paese a paese e da un marketing che, inizialmente indispensabile per trovare nuove opportunità, lascia in un secondo momento l'operatore in balia di tutti quegli aspetti tecnico-normativi che, se rimangono irrisolti, possono creare gravi danni.

Un secondo aspetto, che salta agli occhi non appena si rivolge la propria attenzione a queste tematiche, è la concorrenza che quotidianamente le nostre aziende "subiscono", quasi inermi, di fronte allo strapotere asiatico. Ogni giorno, infatti, si sentono notizie di prodotti che provengono dall'Asia a prezzi ridicoli, che non rispettano le normative minime di sicurezza o che sono contraffatti. Non si tratta solo del caso dell'ormai incontenibile ed onnipresente Cina, ma anche di realtà come l'India, il Pakistan o la Malesia - solo per citare quelle più ricorrenti - che, anche se sono al momento meno nominate, rappresentano un aspetto da non sottovalutare.

Quanto detto finora può risultare per alcuni aspetti scontato. Molto meno lo è, invece, la ricerca delle cause che hanno por-

tato queste dinamiche economiche a divenire un fenomeno di tali proporzioni. Va innanzitutto detto che l'aggressività economica di questi paesi nasce da vari fattori. Tra questi la grossa pressione demografica presente nelle singole realtà nazionali citate, pressione che, da un lato ha portato alla nascita di grandi mercati interni di potenziali acquirenti, ma dall'altro è fonte di tensioni intestine e sovra nazionali. Inoltre, in aggiunta ai salari ivi presenti - nettamente inferiori non solo a quelli che troviamo nella Comunità Europea, ma anche a quelli dei paesi dell'Europa Orientale - ci si deve rapportare anche ad ulteriori e diverse problematiche: in primo luogo con un cambio valutario sconveniente per le nostre aziende esportatrici che intendono aggredire questi nuovi mercati ed in secondo luogo e per contro con delle importazioni molto concorrenziali.

Questi sono solo alcuni dei fattori scatenanti del fenomeno che, seppur meritevoli di un approfondimento maggiore rispetto alle poche righe fin qui scritte, sono già di per sé significativi al fine di comprendere le tendenze dei nuovi sviluppi in atto negli scambi internazionali. Molti economisti concordano sul punto che, affinché il rapporto est-ovest diventi un "incontro" e non uno "scontro" - come purtroppo sta accadendo - le nostre aziende dovranno puntare su due aspetti correlati tra loro. Da un lato la ricerca e la conseguente produzione di beni ad alto valore aggiunto. Dall'altro un investimento continuo sulle risorse umane dell'azienda e sulla loro formazione.

È con riferimento a tali osservazioni che si è ritenuto di importanza strategica formare delle figure professionali in grado di affrontare tutte quelle problematiche

a carattere aziendale - internazionale che riguardano le nostre imprese. Per quanto concerne il corso in oggetto, il punto di partenza è stato quindi la realtà produttiva locale. Negli ultimi anni "il miracolo del nord-est" sembra aver perso parte di quella vitalità che l'aveva contraddistinto negli anni 70' e 80' e che oggi cerca di ritrovare aprendosi a nuovi mercati esteri. Nel nostro territorio anche le piccole aziende ormai incrociano la propria attività con quella di soggetti esteri: ditte di dieci, quindici dipendenti, si affacciano, infatti, su mercati che in passato erano prerogativa esclusiva delle grandi aziende. A differenza, però, delle grandi industrie che dispongono di organizzazioni interne molto strutturate, le PMI si trovano ad affrontare problematiche di natura molto simile, ma con armi spesso "spuntate". Molte volte ci si propone all'estero senza avere al proprio interno personale in tal senso formato e quindi in grado di prevenire tutte quelle patologie che - insite negli scambi internazionali - riguardano l'azienda dal contratto di vendita, al trasporto, alla dogana, per non parlare dei pagamenti e troppo spesso del recupero crediti estero.

È qui, quindi, dalle reali esigenze del territorio, che nasce la necessità di una figura professionale rivolta ad affrontare problematiche giuridico-economiche dell'azienda, che si va ad inserire in una visione di apertura a nuovi mercati ed opportunità. Non basterà perciò, come per anni si è fatto, formare delle risorse umane, specializzate nell'amministrazione o nella logistica, ma servirà altresì qualcuno in grado di coordinare le operazioni con l'estero in un'ottica che dia una coerenza all'operazione di importa-

zione/esportazione nel suo insieme, strutturandola attraverso i successivi steps fino al pagamento finale. *Non si punta in definitiva ad addetti ultra-specializzati in ristrette nicchie di sapere, ma piuttosto a figure professionali che impostino, con il giusto metodo, le operazioni che l'azienda mette in atto con l'estero e che cerchino di prevenire le patologie più ricorrenti*, al fine di evitare che la ditta si venga a trovare inconsapevolmente in situazioni che possono portare a gravi crisi interne. A conferma di quanto detto, tutti i consulenti aziendali specializzati nel settore giuridico-estero per gli scambi internazionali possono confermare che, molte volte, problematiche aziendali la cui soluzione comporta ingenti costi per la ditta potevano essere evitate agendo preventivamente con un minore dispendio di energie.



Il percorso didattico

di Najdat Al Najjari, Enrico Scalco e Paolo Galeano

Obiettivi del corso

Gli obiettivi perseguiti dal corso sono stati molteplici e strettamente legati alla particolare figura professionale descritta. Questa, infatti, si troverà a dover affrontare diverse problematiche all'interno dell'azienda.

In primis la difficoltà dell'azienda stessa ad approfondire in un'ottica lungimirante la tecnica degli scambi internazionali, non cercando quindi di prevenire i problemi che potrebbero insorgere, ma facendo fronte ad essi solo quando si manifestano in tutti i loro aspetti più negativi.

Tale "pigrizia" è, purtroppo, assai diffusa nella nostra realtà produttiva locale e per questo normalmente la gran parte delle aziende evitano di affrontare la discussione su queste materie spinose e, ove possibile, delegano ad apposite figure esterne.

Per le problematiche amministrative, ad esempio, si farà riferimento al commercialista, senza realmente capire perché è stata scelta una soluzione al posto di un'altra (si vedano a questo proposito i riferimenti normativi riportati in fattura in tema di "non imponibilità IVA", a volte individuati in maniera disinvolta) oppure accantonando a priori scelte che potrebbero essere in prospettiva più vantaggiose per l'azienda (vedasi, per fare un esempio, l'implementazione di depositi doganali).

Per il trasporto la tendenza è quella di vendere sempre e comunque "franco fabbrica", trascurando il fatto che la metà di tutti i problemi aziendali con l'estero nasce proprio come conseguenza di tale scelta. Inoltre, a dispetto di quanto largamente diffuso nell'opinione comune, il fatto di disinteressarsi

del trasporto non sempre comporta vantaggi economici.

Per la gestione degli aspetti doganali, si farà riferimento allo spedizioniere, fidandosi ciecamente di esso e non controllando il suo operato convinti, a torto, che in caso di errore o danno, questi risponderà dell'accaduto.

Questo atteggiamento ha l'effetto di far perdere il controllo sulle operazioni che vengono effettuate e, inoltre, di avere un'organizzazione interna che, a fronte di costi certi, spesso non sa dare risposte alle molte domande quotidiane, procedendo per lo più in maniera meccanica.

Il fine del corso, quindi, non è stato quello di forgiare una figura professionale troppo specializzata che mal si adatta alla realtà locale: non avrebbe senso infatti, in fase di approccio a queste tematiche, impostare un corso monografico incentrato solamente sui trasporti, o sulle dogane o sull'inglese commerciale. Il motivo è semplice: non metterebbe i corsisti nella condizione di risolvere i problemi e tanto meno di prevenirli. Diventa invece molto più redditizio operare per ottenere una coerenza dell'attività di import-export. Quindi, non un clone dello spedizioniere o dell'avvocato, ma un coordinatore in grado di organizzare gli aspetti riguardanti l'estero in modo tale da ridurre il più possibile gli imprevisti. Tale aspetto è di importanza basilare. Le patologie più dannose nascono spesso dai punti di discontinuità tra le varie componenti che costituiscono un'operazione che si pone in atto con l'estero: esse sorgono, per esempio, dal fatto che il trasporto non è stato coordinato con il pagamento o con la tipologia di operazione doganale sottostante.

Quanto detto va messo in relazione con un'ulteriore caratteristica tipica degli scambi internazionali. In questo settore la risoluzione dei problemi, vista la loro intrinseca complessità, è molto dispendiosa per l'azienda sia in tempo che in denaro. Per contro la loro prevenzione, molto spesso, è relativamente veloce ed economica.

A questo punto diventa intuitivo capire quali e quanti possono essere i vantaggi conseguenti al fatto di avere all'interno della propria struttura aziendale personale in grado di trattare nel modo più appropriato tali questioni, invece di addetti che, pur volenterosi, cercano di arrivare a una soluzione del problema per successive approssimazioni, ad errori verificatisi.

Contenuti del corso

Al fine di formare delle figure professionali in grado di fronteggiare le variegate problematiche degli scambi internazionali, si è cercato di impostare il corso in modo molto pratico e diretto.

Per ottenere tale risultato, da un lato, nei diversi moduli i docenti hanno presentato casi reali presi direttamente dalla loro attività lavorativa quotidiana, su cui si sono avviate delle interessanti e proficue discussioni con i corsisti; dall'altro, al fine di agevolare l'ingresso in azienda dei partecipanti nelle ore d'aula è stata altresì presa visione di documenti "veri" di vario genere: dal documento di trasporto al documento doganale, a quello riguardante i pagamenti internazionali - solo per fare degli esempi - soffermandosi sugli errori di compilazione più comuni e sulla loro gestione.

Passando ai contenuti, il corso è stato sviluppato in nove moduli, la cui im-



stazione rispecchia quanto già riportato in precedenza.

1. Diritto del lavoro e orientamento.

Considerando che per la maggior parte dei corsisti si trattava dei primi contatti con il mondo del lavoro, si è ritenuto utile fornire ai corsisti alcuni elementi di diritto del lavoro con lo scopo di consolidare le loro conoscenze e modificare alcune idee errate che spesso si hanno riguardo alla normativa in vigore. Questo li aiuterà a conoscere quali sono i vantaggi e gli svantaggi delle principali tipologie di contratto di lavoro e quindi a tutelare i propri interessi nel rapporto con un eventuale datore di lavoro.

2. Comunicazione e relazioni negli ambienti di lavoro.

Sul posto di lavoro non basta più avere le competenze tecniche previste. Oggi giorno nelle aziende prevale sempre più



il lavoro svolto in sinergia con altre figure aziendali. Per questo diventa fondamentale anche il fatto di avere delle informazioni di base sul comportamento più proficuo da tenere nello svolgimento di un efficace lavoro di gruppo. Questo aiuta inoltre a comprendere quali siano i comportamenti più corretti da tenere nell'ambiente di lavoro e, quindi, ad ottimizzare i propri sforzi professionali.

3. Lingua inglese di base e commerciale.

Il mondo degli scambi internazionali obbliga a mettersi in relazione con altri paesi che hanno, per loro natura, lingua e cultura diverse dalla nostra. In questi rapporti la lingua usata è l'inglese commerciale, che diventa il minimo comune denominatore al fine di una corretta comprensione tra le parti. Va sottolineato inoltre che non si tratta solamente di conoscere la lingua, ma piuttosto di

usare la terminologia tecnica esatta al fine di evitare spiacevoli incomprensioni. Infatti, per questa lacuna, accade quotidianamente che addetti, anche madrelingua, compiano degli errori macroscopici nel tradurre o interpretare documenti relativi al commercio con l'estero.

4. Informatica di base – Sistema operativo ed Office Automation

Lo scopo del modulo è stato quello di portare tutti i corsisti ad un livello minimo di conoscenza di Office, per un migliore inserimento nell'ambiente di lavoro. Tale obiettivo minimo si rende necessario per poter, in un secondo momento, approfondire l'uso dell'informatica applicato a sistemi più complessi.

5. Società dell'informazione ed Internet

Il modulo ha riguardato indicazioni di base sull'uso di internet e posta elettronica ormai comunemente utilizzate nelle realtà aziendali anche di piccola dimensione. Sono state, in aggiunta, date una serie di informazioni sulle potenzialità di internet e sull'e-commerce.

6. Nuove tecnologie telematiche e applicazioni per la PMI

Questa parte ha riguardato le nozioni di base sulle tecnologie telematiche più recenti.

7. Marketing e internazionalizzazione delle imprese

In questo modulo si è cercato di dare ai corsisti le nozioni base in tema di marketing, parola che oggi ricorre molto spesso, ma su cui altrettanto spesso si hanno idee confuse. Appunto per questo diventa necessario stabilire una base solida di partenza per poter poi, all'interno dell'ambiente di lavoro, interagire con le figure più altamente specializzate del settore. Inoltre, è stato di basilare importanza

soffermarsi sulla funzione e sulla struttura del *business-plan*, necessario ogni qualvolta l'azienda intenda implementare nuovi progetti rivolti a mercati esteri.

8. Tecnica amministrativa e gestionale per l'impresa export-oriented.

Vista la complessità del modulo, lo stesso è stato idealmente scomposto in più parti. Inizialmente sono state approfondite la normativa e la contrattualistica internazionale, soffermandosi sulle tipologie di contratto più ricorrenti e su problematiche come la legge applicabile ed il foro competente. Tenuto conto del fatto che nel modo "globale" la tutela della proprietà industriale e dei marchi assume rilevanza via via crescente, si è ritenuto opportuno inserire alcune lezioni dedicate alle problematiche di marchi e brevetti e alla loro difesa. Sempre di più, infatti, per le aziende che operano all'estero, ci si trova nella situazione di dover affrontare comportamenti illeciti di concorrenti che cercano di imitare, se non di contraffare apertamente, i nostri prodotti "Made in Italy", con inevitabili danni. Si è affrontata quindi a parte più tecnica riguardante gli scambi internazionali, analizzando le problematiche che derivano da trasporti internazionali, procedure doganali e pagamenti internazionali. Ci si è concentrati in particolar modo sull'interazione di questi singoli aspetti che, troppo spesso, sono causa delle peggiori patologie in materia di commercio estero. È stato trattato infine l'inquadramento delle operazioni con l'estero all'interno della funzione amministrativa. Sono state fornite le nozioni di base riguardanti il bilancio d'azienda – stato patrimoniale e conto economico – e le modalità di registrazione contabile delle operazioni con l'estero.



9. Strumenti nazionali e comunitari di sostegno alla PMI

Nell'ultimo modulo sono stati approfonditi gli strumenti oggi disponibili per aiutare e sostenere l'internazionalizzazione dell'azienda. In esso sono state analizzate le principali leggi nazionali e la normativa comunitaria in aggiunta alle attività svolte da enti pubblici italiani come SACE e SIMEST.

Metodologia del corso

Per quanto concerne la metodologia attuata nello svolgimento dell'attività sono stati seguiti tre criteri. Innanzitutto il coordinamento trasversale e continuo dei docenti, non solo nella fase iniziale del corso, ma per tutta la durata dello stesso. Questo è stato fatto per evitare due problematiche parimenti dannose per il processo formativo:

da un lato le sovrapposizioni nella trasmissione dei contenuti e dall'altro una pericolosa discontinuità tra i vari moduli. Inoltre, come già accennato, si è deciso di attuare un taglio molto pratico. I docenti, grazie alla loro esperienza "sul campo", hanno impostato all'interno delle loro ore di aula delle discussioni su casi reali risolti, cercando in questo modo di trasmettere non solo le nozioni tecniche, ma anche una metodologia di lavoro indispensabile in azienda. Questo approccio è stato fortemente voluto anche per dare un valore aggiunto al corso e differenziarlo in questo modo da quella che, altrimenti, sarebbe stata una mera ripetizione di argomenti che almeno una parte degli allievi avevano già affrontato in precedenti studi.

Infine, si è cercato costantemente di analizzare i collegamenti esistenti tra le pro-

blematiche relative alle varie materie oggetto del corso, dando modo al corsista di apprendere in modo organico e non a compartimenti stagni. Tale problema, come precedentemente sottolineato, è causa di buona parte degli "spiacevoli imprevisti" che accadono alle aziende che operano in mercati esteri.

Lo stage

Il percorso formativo del corso ha previsto, oltre alla parte d'aula fin qui illustrata, anche una parte pratica di verifica delle nozioni acquisite che ha avuto luogo attraverso l'organizzazione di stage aziendali. I corsisti, nel corso di colloqui preliminari con i coordinatori del corso, hanno dato delle indicazioni sul tipo di azienda in cui avrebbero preferito svolgere lo stage. In base a queste indicazioni e alla disponibilità delle aziende, ad ogni corsista è stata data la possibilità di cimentarsi in tale esperienza pratica. Vista la tipologia del corso, le aziende ospitanti sono state scelte in base alla loro consolidata attività rivolta ai mercati esteri.

I corsisti, quindi, avendo fornito indicazioni riguardanti proprie aspirazioni personali, hanno svolto nelle aziende scelte, un'attività spesso diversa gli uni dagli altri. Pur restando all'interno di attività rivolte all'estero, ci sono state perciò esperienze differenziate.

Due stage presso spedizionieri doganali hanno riguardato l'attività di predisposizione della documentazione necessaria al trasporto di merce all'estero. Nel caso di spedizioni in paesi extra-CE, inoltre, il corsista ha potuto affiancare personale specializzato dell'azienda nella compilazione dei documenti doganali, tra cui il

DAU (Documento Amministrativo Unico) ed i certificati d'origine.

Uno stage si è svolto presso il Centro Estero Veneto, ente che svolge un'attività di coordinamento tra le Camere di Commercio della regione Veneto, per le iniziative rivolte ai mercati esteri. In questo caso il corsista ha attivamente partecipato all'organizzazione di missioni all'estero, in particolar modo in India, che ha valorizzato il suo particolare percorso di studi in lingua indi.

Numerosi sono stati gli stage presso aziende produttive, all'interno sia di uffici commerciali che di uffici estero. Nel caso delle esperienze che si sono svolte all'interno degli uffici commerciali i corsisti hanno svolto attività di affiancamento nella gestione di ordini provenienti da clienti esteri. Per quanto riguarda invece quelle che si sono realizzate all'interno

degli uffici estero, invece, l'attività si è concentrata più sulla gestione dei documenti di trasporto e doganali, sui documenti necessari al pagamento (vedi crediti documentari) e sulla fatturazione.

Va, infine, ricordato che al termine degli stage, alcuni corsisti sono stati confermati dalle ditte in cui avevano svolto la propria esperienza.

La prova d'esame

A conclusione del percorso formativo, i corsisti si sono cimentati nell'esame finale di qualifica regionale che ha lo scopo di offrire una lettura oggettiva sui livelli di apprendimento raggiunti e sulle competenze professionali acquisite.

Le prove finali sono state effettuate a completamento delle attività teorico-pratiche d'aula e dello stage aziendale, e vi sono state ammessi tutti i corsisti,

avendo tutte superato ampiamente il 70% di presenza del monte ore complessivo richiesto dalla norma.

L'esame si è sviluppato in tre fasi organizzative.

La prima fase, o "fase preparatoria", è stata quella dell'insediamento della Commissione, composta dal Responsabile dell'Organismo di Formazione, dal Coordinatore del corso, da tre docenti e dai rappresentanti della Regione, del Ministero del Lavoro, del Ministero della Pubblica Istruzione, delle Organizzazioni sindacali, dei Datori di lavoro e dei Maestri del lavoro. In questa fase il Coordinatore ha illustrato alla commissione la figura professionale e, in generale, l'andamento complessivo del percorso formativo. A questo punto si è passati alla discussione e all'approvazione della metodologia di sviluppo delle prove d'esame, delle caratteristiche delle prove di accertamento e dei criteri di valutazione.

La seconda fase, o "fase operativa", ha riguardato la realizzazione, in due distinte giornate, delle prove d'esame, una prova pratica e un colloquio individuale, che hanno cercato di toccare tutte le tematiche affrontate dal corso nel suo complesso.

Nella prima giornata i corsisti si sono cimentati nella prova pratica, della durata complessiva di 6 ore e relativa principalmente ai contenuti affrontati nei moduli 8 e 9. Questa scelta è stata motivata dal fatto che, riguardando tali moduli le parti più tecniche del corso, esse sono anche quelle che necessitavano di una verifica finale più approfondita. Sono state perciò approntate due prove d'esame erano, con domande diverse ma, strutturate nello stesso modo. Al mo-



mento dell'esame ne è stata sorteggiata una che poi è stata sottoposta ai corsisti. La prova consisteva in 71 domande divise per argomento: 49 domande a risposta multipla e 22 domande aperte.

Nella seconda giornata invece si sono svolti i colloqui individuali. Detta prova è stata variamente interpretata, toccando temi diversi, anche in relazione ad approfondimenti sulla prova scritta già sostenuta, oltre a domande tecniche relative alle materie trattate. È stato previsto anche uno spazio in cui ciascun corsista potesse relazionare sullo stage e dare in tal modo una valutazione su sé stesso e sulla propria esperienza.

Nella terza e ultima fase dell'esame, o "fase valutativa", la commissione d'esame ha proceduto alla costruzione del giudizio finale. La valutazione del corsista è stata determinata dalla somma di tre diverse componenti:

- _la valutazione dei risultati in itinere conseguiti dai corsisti nelle diverse aree formative;
- _la valutazione dei risultati conseguiti dai corsisti durante la fase di stage aziendale;
- _la valutazione complessiva della prova d'esame.

A questo punto la valutazione ottenuta da ciascun corsista ha permesso la conversione del punteggio stesso in giudizio finale.

I corsisti hanno affrontato e sviluppato il tema d'esame dimostrando, nell'insieme, il possesso di concrete capacità professionali e di buona autonomia operativa. L'esame ha visto tutti e 12 i corsisti conseguire il diploma di qualifica, alcuni dei quali con il massimo dei voti.



Prassi aziendale e mancata restituzione dell'esemplare Dau 3

di Najdat Al Najjari ed Enrico Scalco

In questo primo dei due contributi che abbiamo voluto inserire in coda a questa pubblicazione – al fine di meglio comprendere quali siano i problemi reali con cui ci si confronta e la grande importanza che riveste il metodo attuato per la loro risoluzione – e che affrontano alcune delle problematiche più ricorrenti negli scambi internazionali, si cercherà di chiarire quali sono le prove idonee a dimostrare l'uscita delle merci dal territorio doganale comunitario.

La problematica in oggetto è assai diffusa nelle aziende italiane che esportano beni all'estero, soprattutto se sono solite vendere, come spesso accade, con la condizione EXW (il cosiddetto “franco fabbrica”). Va chiarito, inoltre, che non vi sono soluzioni particolarmente efficaci od univoche per risolvere il problema posto nel quesito, soprattutto se - come troppo spesso accade - si cerca una soluzione “a posteriori” della spinosa vicenda. Vanno innanzitutto chiariti alcuni punti. Nelle cessioni all'esportazione di beni, la merce viene fatturata non imponibile Iva (art. 8, lettera a) o b), a seconda delle situazioni, Dpr 633/72). Questo per evitare la doppia imposizione, ossia l'applicazione alla stessa operazione, sia dell'Iva italiana, sia di quella dello Stato estero dove avviene l'immissione al consumo della merce. In questo modo viene applicata solo l'Iva (o imposta equivalente, Vat, ecc.) dello Stato in cui la merce viene immessa al consumo. Se, però, l'esportatore non riesce a dimostrare l'uscita fisica della merce dal territorio comunitario (anche se concretamente avvenuta), rischia che venga rilevata, in caso di verifica, un'eva-

sione Iva. Questo perché vige, in caso di mancanza di documentazione adeguata, la presunzione legale è che il bene sia stato venduto nel territorio italiano e quindi la realizzazione di tutti i presupposti per l'applicazione dell'imposta (oggettivo, soggettivo e territoriale). Quando l'azienda cura personalmente il trasporto e l'uscita diretta dei beni dal territorio doganale comunitario (ad esempio con termini di resa Incoterms gruppo “C” o “D”), la prova dell'esportazione non è un problema. L'esportatore, in questo caso, è in possesso di tutta la documentazione necessaria a provare l'avvenuta uscita delle merci, in quanto lo spedizioniere/vettore, che agisce per suo conto e che cura trasporto e sdoganamento all'export, viene direttamente da lui scelto (e pagato). Nel caso di vendite EXW, è invece, l'ac-

quirente che deve curare il trasporto e coerentemente sottoscrivere il contratto con lo spedizioniere e/o vettore che, come persona di sua fiducia, curerà anche gli adempimenti all'esportazione. Di conseguenza il controllo sulla merce (e relativi documenti) e nelle mani dell'acquirente/importatore, da cui le diffuse difficoltà da parte dell'esportatore di fornire adeguata prova documentale dell'uscita delle merci. Per la normativa Iva vigente, è sufficiente come prova dell'esportazione una fattura vistata dalla dogana di uscita. Malauguratamente, per l'Agenzia delle dogane la fattura vistata non basta: serve l'esemplare 3 del Dau (bolla doganale) recante il “visto uscire” al fine di provare incontrovertibilmente l'avvenuta uscita delle merci dal territorio doganale comunitario. Questa visione discordante tra l'Agenzia delle

Entrate e l'Agenzia delle Dogane crea all'operatore italiano non pochi dubbi e problemi di raccordo tra normative. Le disposizioni di attuazione del Codice doganale comunitario, infatti, dispongono che “quando la proprietà o un diritto similare di disposizione delle merci appartenga ad una persona stabilita fuori dalla Comunità in applicazione del contratto a base dell'esportazione, si considera esportatore la parte contraente stabilita nella Comunità” (art. 788 Reg. Cee 2454/93): il venditore pertanto è soggetto all'applicazione di tutte le disposizioni del Codice doganale e delle relative Norme di attuazione (Dac) che riguardano l'esportatore. Ci possono essere quindi due casi:

1. l'azienda esportatrice cura il trasporto e le operazioni doganali export. In questo caso lo spedizioniere/vettore, incari-





cato dal venditore, sarà incaricato di far pervenire all'azienda il Dau 3 debitamente vistato;

2. l'azienda esportatrice ha venduto EXW (Ex Works: franco fabbrica o formula equivalente). In questo caso la situazione si complica alquanto. Ecco alcuni pratici suggerimenti.

Secondo la normativa vigente è possibile dimostrare l'uscita delle merci dal territorio doganale comunitario nei seguenti modi:

a. visto apposto dalla dogana di uscita dal territorio comunitario sul documento doganale - Dau esemplare 3 (art. 793 del Dac);
 b. vidimazione apposta dalla dogana sulla fattura o, in caso di fatturazione differita, sul documento di trasporto emesso dal cedente (venditore);
 c. in caso di smarrimento o mancato recapito dell'esemplare 3 del Dau, l'esportatore può richiedere un duplicato alla dogana di partenza, presentando apposita domanda cui allegare diversi documenti che provino l'effettività dell'esportazione (fattura, documento bancario attestante il pagamento, contratto di trasporto). Tale aspetto riguardante le prove alternative in caso di smarrimento o non recupero dell'esemplare 3 del Dau, è stato approfondito nella circolare 75/D/2002.

Nel caso, invece, di operazione triangolare:

_circolare 35/E/1997. Per il promotore della triangolare = esemplare 3 del Dau vistato dalla dogana di uscita dal territorio comunitario.

_circolare 185/D/1997. Per il primo cedente dall'apposizione del visto sulla fattura commerciale da parte della dogana di partenza su presentazione da parte dell'esportatore dell'esemplare 3 del Dau di esportazione vistato dalla dogana di uscita.

Ricordiamo di seguito il significato dei vari esemplari componenti il Dau (bolletta doganale):

_esemplare 1: che sarà conservato dall'autorità dello Stato membro nel quale sono espletate le formalità di esportazione (eventualmente di spedizione) o di transito comunitario;

_esemplare 2: che sarà utilizzato per la statistica dello Stato membro di esportazione, può essere altresì utilizzato per le statistiche dello Stato membro di spedizione nel caso di scambi tra parti del territorio doganale della Comunità con regime fiscale differente;

_esemplare 3: che sarà consegnato all'esportatore dopo essere stato vistato dall'amministrazione delle dogane. Esso costituirà l'incontrovertibile prova dell'avvenuta esportazione ed uscita fisica delle merci dal territorio doganale comunitario;

_esemplare 4: che sarà conservato dall'ufficio di destinazione dopo l'operazione di transito comunitario o sarà utilizzato come documento T2L per provare il carattere comunitario delle merci;

_esemplare 5: che costituisce l'esemplare di rinvio per il regime di transito comunitario;

_esemplare 6: che sarà conservato dall'autorità dello Stato membro nel quale sono espletate le formalità a destinazione;

_esemplare 7: che sarà utilizzato per la statistica dello Stato membro, di destinazione (formalità di transito comunitario e a destinazione) così come nel caso di scambi tra parti del territorio doganale della Comunità con regime differente;

_esemplare 8: che sarà consegnato al destinatario dopo essere stato vistato dall'amministrazione delle dogane.

Con riferimento agli otto esemplari del Dau, possiamo dire che se l'azienda non è in grado di dimostrare l'uscita della merce dalla Comunità, potrebbe in alternativa dimostrare l'ingresso della stessa merce in oggetto in un paese extra Ue, con copia dell'esemplare 8 del Dau, che dovrà essere chiesto all'acquirente estero. Ricordato ciò, consigliamo di seguire, per le future operazioni di esportazione, le procedure seguenti:

_alcune aziende preparano per il vettore - che si reca presso gli stabilimenti dell'esportatore a ritirare la merce (resa exw) - una busta già affrancata e riportante l'indirizzo del venditore con la richiesta di inviare il Dau 3 non appena questo viene vistato dalla dogana. Va detto che tale soluzione, comunque, spesso non risolve il problema;

_l'operatore che voglia ottenere la restituzione del predetto esemplare deve comun-

que apporre la dicitura "ret-exp" nella casella 44 di tale documento, di modo che la dogana di uscita sia obbligata a restituire l'esemplare della dichiarazione doganale al soggetto che l'ha presentata, ovvero all'intermediario indicato nella casella 50. Il Ministero delle Finanze, con la circolare 27 giugno 1997, n. 185/D, ha precisato che in modo analogo "si procederà nelle ipotesi in cui l'uscita dal territorio della Comunità avvenga con documento di esportazione emesso in base ad autorizzazione alla procedura della dichiarazione semplificata" (Cfr. art. 793 par. 3 del Reg. Ce 2 luglio 1993, n. 2454, come modificato dal Reg. Ce 19 dicembre 1994, n. 3254). Va precisato, a scanso di equivoci, che, in caso di vendita EXW, la disposizione non risolve alcun problema perché, tradotta in termini comprensibili, significa semplicemente che la dogana restituirà l'esemplare 3 del Dau (che costituisce prova dell'esportazione) non al venditore, ma al rappresentante del compratore, che avrà presentato la dichiarazione di cui si tratta; e se questi non ne cura la trasmissione al venditore, saremo punto e a capo. Concludendo quindi, il sistema più sicuro per non incorrere in questi problemi, è quello di gestire direttamente le operazioni di sdoganamento all'esportazione (*custom clearance*): elemento, questo, che costituisce obbligazione caratteristica del venditore dalla resa franca in avanti. Nonostante l'esportatore italiano sia convinto che gestire il trasporto - e le operazioni di sdoganamento che alla movimentazione delle merci sono inevitabilmente connesse - sia spesso un'inutile scaturita, in realtà non è così.

Egli infatti può caricare il costo del trasporto sul prezzo finale dei beni ceduti, fornendo un servizio - spesso molto gra-

dito - al cliente, risparmiandosi, allo stesso tempo, molte delle potenziali insidie sopra accennate. Tra i diversi vantaggi che la gestione diretta del trasporto presenta per il venditore, ne accenniamo alcuni:

1. può esercitare il diritto di contrordine, ossia può dare ordine al vettore, prima che sia avvenuta la consegna, di riportare la merce al mittente;
 2. in caso di forme di pagamento Cod, incassi documentari o crediti documentari, sicuramente aumentano di molto le probabilità di incassare nei termini i propri crediti, evitando mancati pagamenti;
 3. risolve il problema della prova dell'esportazione ed evita di esporre l'azienda al rischio di accertamenti per la definizione dei quali bisogna fare necessariamente ricorso a documenti il cui flusso potrebbe non ricadere sotto il diretto controllo dell'azienda.
- Anche se il più delle volte dare attuazione a quanto suggerito potrebbe comportare il dover cambiare leggermente una consolidata mentalità ed alcune delle più inossidabili (e troppo spesso intoccabili) procedure interne.

Garanzia di buona esecuzione e garanzia contro il mancato pagamento

di Najdat Al Najjari ed Enrico Scalco

In questo secondo approfondimento si analizzerà le contrapposte esigenze di venditore e acquirente che nascono in moltissime vendite internazionali: per il venditore ottenere una efficace garanzia di pagamento della merce, per l'acquirente ottenere una garanzia che la merce e l'eventuale montaggio siano fatti correttamente e nei tempi previsti. Il tutto reso più complesso dalla cattiva abitudine degli esportatori italiani di utilizzare il termine di resa "franco fabbrica".

Molte aziende si trovano nella posizione di dover prestare all'acquirente una garanzia di buona esecuzione e contemporaneamente devono tutelarsi contro il mancato pagamento. Il problema, peraltro piuttosto ricorrente, deve essere analizzato sotto due profili: l'uno riguardante il problema della garanzia di buona esecuzione - quindi, la forma tecnica da utilizzare e le condizioni alle quali detta garanzia dovrà se del caso operare - l'altro relativo alla clausola finanziaria da inserire nel contratto di compravendita per regolare il pagamento della fornitura.

Le regole seguenti devono essere tenute presenti come quadro generale di riferimento dell'intera operazione, per arrivare a definire un equilibrato assetto di interessi:
_nella cessione EXW il venditore si spoglia del possesso del bene dal momento in cui lo stesso è messo a disposizione del compratore in un luogo determinato (ad esempio, i magazzini);

_nella cessione EXW il compratore ha sempre la possibilità di verificare i beni una volta che gli stessi arrivano a destinazione;
_in forniture che comportano una elevata esposizione finanziaria per il venditore questo deve bilanciare le proprie

esigenze di certezza nella riscossione del proprio credito con i costi necessari ad utilizzare idonei strumenti di garanzia;
_i tempi contrattuali previsti per il pagamento debbono ricadere sotto l'"ombrello" offerto dallo strumento di tutela del credito concordato;

_la copertura offerta dallo strumento di garanzia di buona esecuzione deve consentire al compratore di essere adeguatamente tutelato in ipotesi di difformità e vizi dei beni; in ogni caso i vizi rilevanti ai fini dell'attivazione della garanzia devono essere dettagliatamente descritti nel testo della garanzia stessa.

La soluzione che può essere proposta al caso di specie è la seguente. Il contratto deve contenere esplicitamente:

1. il luogo ed il termine entro il quale la merce deve essere messa a disposizione del compratore;
2. il richiamo espresso ai progetti del cliente quale unico elemento sulla base del quale valutare vizi/difetti dei beni stessi (salva l'ipotesi di vizi occulti);
3. il richiamo ad una perizia tecnica da effettuare sui beni prima del loro caricamento sul mezzo vettore, da effettuare in contraddittorio con un incaricato del compratore e sottoscritta dallo stesso;
4. l'indicazione dei termini previsti per il pagamento ed i relativi strumenti (bonifico, assegno, cambiale internazionale ecc.);
5. la previsione che il pagamento sarà garantito da una lettera di credito *stand by*;
6. la previsione che eventuali vizi dei beni e/o ritardi nella consegna saranno garantiti da un *performance bond* rilasciato dalla banca fiduciaria del fornitore.

Il luogo di presa in consegna dei beni e, più ancora, la data ultima per la consegna sono elementi di fondamentale importanza. Se, infatti, trattandosi di fornitura complessa l'azienda inizierà a produrre i beni oggetto del contratto diversi mesi prima della data prevista per la consegna; ecco che sarà necessario tutelare il compratore contro il rischio della mancata presa in consegna del bene da parte del compratore; questo elemento deve essere adeguatamente considerato al momento dello studio delle garanzie del credito. In secondo luogo, va concordato con precisione il momento della consegna: infatti è il momento della consegna che definisce quanto il venditore adempie alla più caratteristica delle proprie obbligazioni, e, per contro, identifica con certezza il momento dal quale scatta per il compratore l'obbligo di prendere in

consegna i beni e di pagarne il prezzo. La perizia tecnica è uno strumento irrinunciabile nel caso di specie: trattandosi di beni complessi, realizzati su disegni esecutivi del committente e destinati ad essere assemblati da terzi, è quanto mai opportuno che il committente dichiari - appunto tramite perizia - che i beni sono conformi a progetto; questo per evitare contestazioni tardive dovute, magari, ad incapacità tecnica del personale chiamato ad assemblare i beni nel luogo di destinazione finale degli stessi. Il contratto di vendita dovrà prevedere la redazione un apposito verbale - sottoscritto da ambo le parti - volto a certificare, per ogni lotto, la conformità dello stesso alle previsioni dei disegni esecutivi forniti dal committente. La clausola dedicata alla garanzia dovrebbe poi precisare che gli unici elementi da tenere in considera-



zione quanto alla conformità dei beni sono i disegni esecutivi forniti dal committente; essa dovrà essere richiamata nel testo del *performance bond* testualmente, al fine di evitare una escussione illegittima dello strumento di garanzia. Per ciò che concerne la consegna il testo del *performance bond*, per tutelare al meglio le ragioni del venditore, dovrebbe prevedere, prima dell'escussione, una intimazione di adempimento a norma dell'art. 47 della convenzione di Vienna che, comunque, è destinata a regolare il rapporto nei suoi aspetti principali.

Il pagamento sarà garantito da una lettera di credito *stand by* emessa dalla banca del compratore. La *stand by* dovrà essere tale da:

_far partire la garanzia già dal momento in cui la merce entra in produzione, al fine di tutelare il venditore dal rischio di mancata presa in consegna;

_avere una durata superiore di almeno 20 giorni rispetto all'ultima data prevista per il pagamento da parte del compratore (ultima tranche. Nota bene: se il pagamento avviene a mezzo effetti, la scadenza del pagamento coinciderà con la scadenza dell'ultimo di essi, ma la garanzia dovrà estendersi sino al buon fine dell'incasso!);
_garantire il venditore anche dalla mancata presa in consegna da parte del compratore, trattandosi, nel caso di specie, di una resa EXW.

Nella redazione della *stand by*, il cui testo dovrà essere attentamente visionato dall'esportatore prima dell'emissione da parte della banca del cliente, particolare attenzione va riservata ai documenti che corredano la garanzia: non dovrebbero esservi richiamati documenti sui quali il venditore non ha controllo di-

retto (nel caso di specie, ad esempio, i documenti di trasporto e le perizie di conformità dei beni). Questo al preciso fine di evitare che il compratore, adducendo ragioni pretestuose, impedisca la formazione di un documento necessario al cedente per escutere la garanzia. Nel caso di specie, poi, sarebbe anche possibile l'utilizzo di una *stand-by* emessa per un importo pari alla massima esposizione dell'esportatore per periodo di tempo, e non necessariamente per il totale della fornitura: questa soluzione permetterebbe di ridurre, anche sensibilmente, i costi finanziari dell'operazione stessa. Può capitare che il cliente non possa disporre dell'adeguata copertura finanziaria per l'emissione della *stand by*, specialmente se questa è di importo rilevante; la circostanza può dipendere, ad esempio, dal fatto che egli ha già esaurito i propri castelletti. In tal caso, per agevolare l'operazione, l'azienda esportatrice potrà far assistere il proprio credito da una o più promissory note (pagherò cambiario internazionale) rilasciata a garanzia del credito principale; in tal caso le scadenze degli strumenti di garanzia saranno successive rispetto a ciascuna delle scadenze previste per il pagamento della fornitura. Questa soluzione, peraltro, è senza dubbio meno sicura per il venditore sotto il profilo della garanzia del credito poiché in caso di contenzioso presenta maggiori difficoltà tecniche di realizzo anche in presenza di un debitore serio e solvibile.

Per quanto riguarda la garanzia richiesta dal cliente francese, è prassi che nelle forniture internazionali di importo significativo venga richiesta una garanzia di buona e tempestiva esecuzione; l'am-

montare di detta garanzia può variare, mediamente, tra il 5 e il 20% del valore complessivo della fornitura. La garanzia viene normalmente rilasciata da una banca di fiducia dell'esportatore la quale si impegna a pagare, a prima domanda, al cliente estero una somma determinata, indicata nel testo della garanzia stessa. Dal momento che i costi per l'apertura della garanzia bancaria - i quali dipendono dall'importo della stessa e dalla sua durata - incombono sulla ditta italiana è opportuno cercare di far partire la garanzia in un periodo più prossimo possibile alla data di consegna, e di farla "durare" il meno possibile, limitando, inoltre, in maniera precisa le ipotesi in cui la stessa potrà essere attivata. In questo senso, il testo della garanzia dovrebbe richiamare espressamente le clausole contrattuali e permettere l'escussione del *bond* a condizione che:

a. in caso di escussione per consegna tardiva il compratore abbia intimato per iscritto al venditore di adempiere, assegnandogli un termine supplementare;
b. in caso di vizi, gli stessi siano stati denunciati dal compratore per iscritto ed entro un termine preciso a far data da quanto i beni sono stati visionati o avrebbero potuto esserlo. In caso di consegna del materiale presso terzi (ad esempio, presso il Committente del nostro Cliente) è opportuno specificare che il termine per la contestazione dei vizi decorre dal momento della consegna al terzo come derivante dal documento di trasporto.

La durata del *bond*, infine, dovrebbe essere la più breve possibile, nell'interesse del venditore; sul punto diviene determinante la reciproca forza commerciale delle parti.

Enrico Scalco è nato a Treviso nel 1974. Laureato presso l'università di Trieste in Scienze Internazionali e Diplomatiche con tesi in "Patologie dei pagamenti internazionali" e specializzazione in "operatore economico internazionale". Ha approfondito i suoi studi presso l'Università di Georgetown (Washington DC), il Royal Holloway College di Londra e l'Università di Neuchâtel (Svizzera). Ha frequentato: Corso in Commercio Estero, contrattualistica internazionale, diritto doganale e trasporti internazionali (Treviso, 2002); Corso in Gestione amministrativo-giuridica dei rapporti commerciali con l'estero (Venezia Mestre, 2003). Ha lavorato presso un'azienda del mobile come addetto estero. Attualmente svolge la sua attività presso lo studio legale Al Najjari di Treviso nell'area Tecnica degli scambi internazionali.

Paolo Galeano è nato a Mirano (Ve) nel 1980. Laureato presso l'università di Udine in Giurisprudenza. Ha approfondito le sue conoscenze di diritto con particolare riguardo nel caso di recupero crediti internazionale e nel diritto industriale, con riferimento alle tematiche riguardanti i marchi e brevetti. Attualmente svolge la sua attività presso lo studio legale Al Najjari di Treviso.

Najdat Al Najjari è nato a Conegliano (TV) nel 1969, ha cittadinanza italiana - siriana e vive e lavora a Treviso. Laureato in giurisprudenza presso l'università di Trieste, esercita la professione di avvocato presso l'omonimo studio Al Najjari di Treviso. Specializzato in commercio internazionale con Master in Direzione Aziendale (indirizzo economico quantitativo); ha frequentato corsi di specializzazione in Finanza Aziendale e in Diritto internazionale commerciale; si è successivamente indirizzato all'approfondimento della lingua Inglese commerciale e nello studio delle strutture giuridiche di Common Law. Nel corso dell'attività professionale ha progettato ed erogato formazione aziendale in tema di tecnica degli scambi internazionali per conto di numerose Aziende ed Associazioni di Categoria. Specialista in diritto internazionale commerciale con particolare riferimento alle realtà della piccola e media impresa si è focalizzato in problematiche di internazionalizzazione d'impresa e in temi connessi alla distribuzione internazionale. In questo ambito ha svolto continuativamente attività di consulenza aziendale con particolare riferimento alla distribuzione internazionale; creazione e gestione di reti distributive all'estero per le PMI, organizzazione di incontri d'affari. Ha svolto per tre anni la funzione di Responsabile Ufficio Studi in un'Azienda di consulenza operante nel trevigiano, specializzata nelle problematiche di sviluppo internazionale della piccola e media impresa. Ha svolto la funzione di responsabile di progetti di interscambio (settore del legno) con l'Accademia per il Design di Hannover, Responsabile di Missione per conto di Confartigianato in numerose missioni imprenditoriali all'estero, curando particolarmente le problematiche connesse al mondo della sub fornitura industriale.

link

www.agenziadogane.it

Sito ufficiale dell'Agenzia delle dogane. Fornisce informazioni riguardanti la normativa doganale e le circolari dell'agenzia stessa. In esso si possono trovare, oltre alle news sulla recente attività doganale anche l'elenco completo delle Nomenclature Combinata.

http://www.ice.gov.it/paesi/default.htm

Notizie relative ai vari paesi stranieri a cura dell'ICE (Istituto Commercio Estero). Nelle schede paese sono presenti informazioni riguardanti la normativa nazionale di quasi tutti gli stati del mondo e altre notizie utili agli operatori. Per accedere a tali informazioni serve una registrazione dell'utente, peraltro gratuita.

www.ice.gov.it/ansa/default.htm

Commercio estero news. Vengono riportate le notizie più recenti provenienti dai vari uffici ICE nel mondo. Con questo link sarà possibile tenere sotto controllo gli avvenimenti relativi ad uno o più mercati di proprio interesse.

http://www.oanda.com/convert/classic

Convertitore di valuta utile per convertire monete straniere in euro e viceversa.

www.tv.camcom.it

Sito ufficiale della Camera di Commercio di Treviso. Interessante al fine di monitorare le iniziative dell'ente, tra cui conferenze dedicate a vari aspetti riguardanti gli scambi con l'estero.

http://www.sace.it/portale/home.asp

Si tratta della società di assicurazione del business italiano nel mondo. Tra le attività dell'ente ricordiamo l'assicurazione, riasicurazione e garanzia i rischi politici e commerciali cui sono esposte le imprese italiane nell'attività di esportazione o d'investimento all'estero.

http://www.simest.it/

La Simest è un ente il cui fine principale è promuovere il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane ed assistere gli imprenditori nelle loro attività all'estero.

http://www.ipsoa.it

Sito della casa editrice Ipsoa, specializzata in pubblicazioni riguardanti tematiche aziendali a vario titolo. In esso si potrà trovare materiale riguardante diritto del lavoro, fiscalità, commercio internazionale, finanziamenti, tra le materie principali.

http://www.commercioestero.net/

Commercioestero Consulting S.r.l. è una società che si occupa di tutte le problematiche inerenti il commercio estero ed i servizi per l'internazionalizzazione dell'impresa, offrendo consulenza e formazione nei settori legale, fiscale, delle politiche di marketing, commerciale, della logistica, finanziario, dell'e-business & information technology.

http://www.mondoimpresa.it/

Sito di Mondimpresa, agenzia per la mondializzazione dell'impresa del sistema italiano delle Camere di Commercio. È una società consortile senza scopo di lucro e i suoi soci principali sono Unioncamere e il sistema camerale italiano.

http://europa.eu.int/pol/comm/index_it.htm

Si tratta della parte del sito ufficiale dell'Unione Europea dedicata al commercio con l'estero. In esso si trovano i riferimenti normativi riguardanti la normativa comunitaria con riferimento agli scambi con l'estero.

http://www.ilsole24ore.com

Sito de Il Sole 24 Ore, primo quotidiano italiano con riferimento ad aspetti economici e fiscali presenti nel nostro paese.

http://www.wto.org/

Sito dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, meglio conosciuto come WTO - World Trade Organization (OMC nella sigla francese).

http://www.mincomes.it/pubblicazioni/quaderno_3/indice_q3.htm

Sito del Ministero del Commercio Internazionale. Qui si possono trovare i riferimenti riguardanti gli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane.

http://www.assoservizi.it/home.asp

Assoservizi è la società di servizi operativi di Assolombarda. Fornisce servizi e consulenza in vari settori, i più rilevanti dei quali sono i processi amministrativi e la formazione tecnico-manageriale.

Publicazione realizzata con il finanziamento
del Fondo Sociale Europeo
e del Fondo di Rotazione
del Ministero del Lavoro
e delle Politiche Sociali

Attività di informazione e diffusione
dei risultati in area "Obiettivo 2"
del corso di Formazione FSE 014/05
gestito dall'Ente di Formazione Professionale
A.N.A.P.I.A. Regionale di Veneto.
Il corso rientra nella misura C3
ed è stato approvato dalla Giunta Regionale
del Veneto con D.G.R. 4203 del 22.12.2004



Unione Europea



Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali



Regione Veneto

