

MANAGEMENT

Guida pratica per l'esportatore

Luigi Lombardi

**NUOVA EDIZIONE
AGGIORNATA E AMPLIATA 2021**



FRANCOANGELI

Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



Am - La prima collana di management in Italia

Testi advanced, approfonditi e originali, sulle esperienze più innovative in tutte le aree della consulenza manageriale, organizzativa, strategica, di marketing, di comunicazione, per la pubblica amministrazione, il non profit...

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

Luigi Lombardi

Guida pratica per l'esportatore



FRANCOANGELI

Luigi Lombardi, laureato in Economia e Commercio e Master on Business Administration, ha una lunga esperienza nel campo del commercio estero, maturata fra case di trasporti internazionali, istituti bancari e società commerciali e industriali a spiccato carattere internazionale con incarichi di Controller e Finance Director.

Attualmente esercita la libera professione di Revisore Legale, iscritto al Mef, già CTU del Tribunale e perito della Cciaa di Milano. Ha svolto anche attività di docenza di tecnica del commercio internazionale presso l'ex-Ice, ora ITA (Italian Trade Agency) di Roma, oltre che presso qualificati istituti per la formazione manageriale.

L. Lombardi è autore di altre pubblicazioni edita dalla FrancoAngeli editore: *Manuale di tecnica doganale*, *Manuale delle tecniche del commercio estero*, *Manuale di finanza per manager non finanziari*, *Il credit manager*, *Il manuale delle procedure aziendali e job description*.

18ª edizione aggiornata e ampliata. Copyright © 1982, 2021 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

Avvertenze

Data la complessità degli argomenti trattati e la continua evoluzione delle normative comunitarie e internazionali, si ritiene opportuno segnalare che le informazioni contenute in questa Guida sono estratte da fonti ufficiali ed aggiornate a settembre 2020. Essendo la normativa, soprattutto quella di legislazione doganale, comunitaria e fiscale soggetta a modifiche ed integrazioni periodiche da parte degli organismi comunitari e nazionali, si precisa che non possono assumere valore tassativo di ufficialità. Si invitano pertanto i lettori che utilizzano tali informazioni, nello svolgimento della propria attività professionale, ad effettuare puntuale verifica presso le autorità e gli organismi istituzionalmente competenti, nelle materie di riferimento.

Indice

1. Perché si esporta	pag.	19
1. Premessa	»	19
2. Gli organi della pubblica amministrazione che intervengono nella regolamentazione del commercio di esportazione	»	21
2. Lo studio preliminare che l'esportatore deve fare prima dell'esportazione	»	30
1. Premessa	»	30
2. Le fonti d'informazione sul commercio italiano d'esportazione	»	31
3. Le informazioni necessarie per la scelta dei mercati esteri	»	36
3.1. Premessa	»	36
3.2. Le informazioni sul mercato estero	»	37
3.3. Le informazioni sul consumatore	»	39
3.4. Le informazioni sulla concorrenza	»	39
4. Schema sintetico sulla raccolta delle informazioni indispensabili per la scelta del mercato estero	»	40
5. Come e dove reperire le informazioni necessarie	»	43
5.1. Le informazioni disponibili in Italia	»	43
5.2. Le informazioni disponibili all'estero	»	43
5.3. I viaggi all'estero	»	44
5.4. Il ricorso a istituti specializzati di ricerche di mercato	»	45
6. Come trovare un acquirente estero	»	49
3. Il marketing mix e il prezzo di vendita sul mercato estero	»	52
1. Che cosa si intende per «marketing mix»	»	52
2. Il prodotto per il mercato estero	»	53
3. A che prezzo vendere all'estero	»	55
3.1. Criteri di determinazione del prezzo di vendita	»	55
3.2. Base di calcolo del prezzo di vendita con il sistema dei costi di produzione	»	59

3.3. Determinazione del prezzo partendo dai costi marginali	pag.	63
3.4. Sistemi di quotazione di un prezzo	»	65
3.5. Applicazioni del punto d'equilibrio e del contributo marginale	»	65
3.6. Calcolo del «ricarico» nella formazione del prezzo di vendita dei commercianti-esportatori	»	68
4. I canali di distribuzione e l'organizzazione delle vendite	»	70
1. La scelta dei canali di distribuzione	»	70
2. L'esportazione diretta e le sue forme	»	74
2.1. Considerazioni generali	»	74
2.2. Il venditore dipendente diretto	»	75
2.3. L'agente all'estero	»	76
2.4. Il concessionario di vendita	»	80
2.5. Il distributore	»	81
2.6. La filiale di vendita	»	82
2.7. Il commercio elettronico (e-commerce)	»	83
2.7.1. Adempimenti per aprire un sito e-commerce	»	85
2.7.2. Aspetti fiscali Iva nell'e-commerce	»	86
2.7.3. Aspetti doganali dell'e-commerce	»	89
3. L'esportazione indiretta e le sue forme	»	90
3.1. Vantaggi e svantaggi	»	90
3.2. Il <i>buyer</i>	»	91
3.3. La <i>trading company</i>	»	92
3.4. La <i>combination export manager</i> (Cem)	»	96
3.5. Il <i>piggyback</i>	»	96
3.6. I consorzi all'esportazione	»	97
3.7. Le reti d'impresa	»	100
3.7.1. Tipologia di contratti di rete	»	101
3.7.2. Caratteristiche dei contratti	»	101
3.7.3. I vantaggi dei contratti di rete	»	103
4. Insediamenti misti o produttivi all'estero	»	104
4.1. Il <i>franchising</i>	»	104
4.2. Il <i>licensing</i>	»	107
4.3. L' <i>assembly</i>	»	108
4.4. Il <i>contract manufacturing</i>	»	108
4.5. La <i>joint venture</i>	»	109
4.6. Investimento produttivo diretto	»	110
5. L'organizzazione dell'ufficio esportazione	»	111
6. Le statistiche di vendita	»	117
6.1. Come e perché prepararle	»	117
6.2. Le statistiche di vendita per mercato	»	123
6.3. Le statistiche di vendita per prodotto	»	124
6.4. Le statistiche sulla clientela	»	125

6.5. Le statistiche per canale di distribuzione	pag.	126
6.6. Le statistiche sui costi di distribuzione	»	127
7. La corrispondenza con l'estero	»	127
8. Le informazioni commerciali sul cliente estero	»	129
9. Cenni sul budget delle vendite estero	»	131
9.1. Cos'è e a cosa serve il budget delle vendite estero	»	131
9.2. Come preparare il budget delle vendite estero	»	132
9.3. Il controllo dei risultati	»	140
5. La pubblicità e la «promotion» all'esportazione	»	144
1. Quando, perché e come fare pubblicità	»	144
2. I veicoli pubblicitari	»	147
2.1. La pubblicità stampa	»	147
2.2. La pubblicità esterna e sui mezzi di trasporto	»	147
2.3. La pubblicità audiovisiva	»	148
2.4. La pubblicità sul punto di vendita	»	149
2.5. La pubblicità diretta	»	149
3. L'attività di promozione delle vendite	»	150
4. La «promotion» pubblica delle esportazioni italiane	»	151
4.1. Come e da chi viene svolta	»	151
4.2. L'assistenza tecnico-operativa	»	152
4.3. L'organizzazione di fiere, mostre e manifestazioni affini	»	155
4.4. Alcuni suggerimenti pratici all'interno dell'impresa nell'organizzazione delle Fiere all'estero	»	157
4.5. Incombenze di carattere fiscale per i beni esposti in fiera in ambito Ue	»	160
4.6. La propaganda e la pubblicità istituzionali	»	162
5. L'assistenza privata nell'aiuto all'esportazione del «made in Italy»	»	164
6. Il contratto di vendita e il regolamento del prezzo della merce	»	166
1. Aspetti formali	»	166
2. Le garanzie contrattuali internazionali	»	169
2.1. Le tipologie di garanzie a prima richiesta	»	170
2.2. Modalità e documenti per la richiesta di garanzie bancarie	»	172
2.3. La controgaranzia bancaria	»	173
3. Nozioni sul trasferimento di proprietà della merce	»	174
4. Le condizioni di resa della merce secondo gli Incoterms® 2020	»	175
5. La fatturazione per l'esportazione diretta e indiretta	»	195
5.1. La fattura pro-forma e i suoi usi	»	198
6. Le modalità di pagamento internazionale	»	200
6.1. Pagamento anticipato all'ordine	»	200

6.2. Pagamento alla consegna	pag.	201
6.3. Pagamento contrassegno	»	202
6.4. Pagamento posticipato	»	203
7. Le aperture di credito documentario	»	204
7.1. Le norme della Camera di commercio internazionale	»	204
7.2. I documenti per l'utilizzo del credito	»	207
7.3. Alcune clausole di utilizzo	»	208
7.4. Le Nuue – (<i>e-Ucp Uniform Customs and Practices</i>)	»	210
7.5. Il formato Swift per le aperture dei crediti documentari	»	213
7.6. La <i>stand by letter of credit</i>	»	214
7.7. Le fasi di sviluppo di un credito documentario all'e-sportazione	»	215
8. Il sistema di pagamento “lock box”	»	218
9. La BPO (<i>Bank Payment Obligation</i>) – L'obbligazione bancaria di pagamento	»	220
10. Gli incassi elettronici in Europa	»	224
11. Strumenti a disposizione dell'esportatore per la tutela del rischio di mancato pagamento	»	227
11.1. I rischi del commercio internazionale	»	227
11.1.1. Rischio del credito commerciale riguardante il compratore	»	229
11.1.2. Rischio finanziario	»	229
11.1.3. Rischio del paese in cui risiede il compratore	»	229
11.1.4. Il sistema giudiziario nel paese del compratore	»	231
11.2. Soluzioni e proposte a tutela dei Crediti Commerciali verso l'estero	»	232
11.2.1. L'assegnazione del fido alla clientela e la gestione interna del credito	»	233
11.2.2. Il pagamento anticipato	»	236
11.2.3. L'apertura di credito documentario confermato e non confermato	»	236
11.2.4. La Stand-by letter of credit	»	237
11.2.5. Richiesta di una garanzia bancaria a prima domanda	»	238
11.2.6. Utilizzo di effetti cambiari con conseguente smobilizzo prosoluto (<i>forfaiting</i>)	»	239
11.2.7. Vendita con riserva di proprietà	»	243
11.2.8. Copertura assicurativa dei crediti	»	245
11.2.9. Cessione pro-soluto dei crediti commerciali (<i>factoring</i>)	»	247
11.2.10. Il pagamento a mezzo BPO (<i>Bank Payment Obligation</i>)	»	248
12. La risoluzione delle controversie	»	250

7. Le condizioni preliminari per operare con l'estero. Le barriere non tariffarie e le formalità di carattere camerale, economico valutario e doganale	pag. 252
1. Le condizioni preliminari e gli obblighi dell'esportatore	» 252
1.1. Iscrizione alla Cciaa	» 252
1.2. Acquisizione del numero meccanografico	» 253
1.3. I registri obbligatori	» 254
1.4. Iscrizione al Registro Vies	» 254
1.5. Registrazione al regime speciale " <i>Mini One Stop Shop</i> " (Moss)	» 255
1.6. Il sistema REX degli esportatori autorizzati	» 257
2. Le barriere non tariffarie: licenze contingenti e divieti	» 258
2.1. Generalità	» 258
2.2. I vincoli economici negli scambi con l'estero	» 260
2.3. Tabella Esport per i prodotti subordinati a preventiva autorizzazione ministeriale	» 261
3. L'autorizzazione all'esportazione di prodotti <i>dual use</i>	» 269
3.1. Tipi di autorizzazione <i>dual use</i> e relativa documentazione	» 271
3.2. Classificazione dei beni duali	» 276
3.3. Ambito di applicazione della normativa <i>dual use</i>	» 279
3.4. Modalità per la richiesta della licenza ministeriale	» 281
3.5. Misure unionali di controllo per l'export di beni <i>dual use</i> e misure amministrative aziendali	» 282
3.6. Proposta di una <i>check list</i> per l'unità aziendale addetta ai <i>beni duali</i>	» 285
3.7. Le clausole <i>catch all</i> , <i>catch more</i> e <i>no-undercut</i>	» 287
4. Gestione dei paesi soggetti a vincoli e restrizioni per l'export non solo di prodotti <i>dual use</i>	» 288
4.1. Altre restrizioni	» 289
4.2. Sintesi sulla disciplina in vigore per il commercio di armamenti	» 290
4.3. Accenni al regime delle importazioni	» 292
4.4. La richiesta dell'autorizzazione all'importazione per merci generiche	» 293
4.5. Procedure di vigilanza e sorveglianza all'importazione	» 295
4.6. Regime dei prodotti tessili	» 297
4.7. I prodotti siderurgici oggetto dei trattati Ceca e Ue	» 298
4.8. Il regime comune import-export dei prodotti agricoli	» 299
4.9. Considerazioni sui titoli all'esportazione e all'importazione	» 301
4.10. Accenni alle licenze FLEGT ed EUTR (legname e derivati)	» 308
4.11. I contingenti	» 311

4.12.	La richiesta di autorizzazione generica all'esportazione	pag.	314
4.13.	Caratteristiche e gestione della licenza di esportazione	»	316
4.14.	Accenni al regolamento europeo REACH per le sostanze chimiche	»	317
4.15.	Nozione di origine e provenienza delle merci	»	319
5.	Regime valutario, conti valutari, compensazioni valutarie	»	321
5.1.	Abolizione della comunicazione valutaria statistica all'esportazione	»	321
5.2.	Direct reporting	»	322
5.3.	Termini del regolamento valutario	»	323
5.4.	Conti valutari	»	324
5.5.	Le compensazioni valutarie	»	325
5.6.	I compensi di intermediazione	»	326
5.7.	Compensazioni private e countertrade	»	328
6.	Regime doganale	»	330
6.1.	Funzioni delle dogane	»	330
6.2.	La dichiarazione doganale di esportazione e le procedure semplificate	»	330
6.3.	La dichiarazione sommaria di uscita delle merci EXS	»	335
6.4.	Il sistema di appuramento dell'avvenuta esportazione	»	336
6.5.	Prove alternative di avvenuta esportazione	»	338
6.6.	Reintroduzione in Italia di merci respinte dai clienti esteri	»	340
6.7.	Invio di campioni in visione verso paesi terzi	»	341
6.8.	Lo sdoganamento centralizzato	»	344
7.	Circolazione delle merci nei paesi membri dell'Unione europea	»	346
7.1.	I certificati di circolazione	»	348
7.2.	Il transito unionale	»	351
7.3.	Prove del trasferimento delle merci nelle cessioni intracomunitarie in vigore dal 1° gennaio 2020	»	352
7.4.	La posizione della Repubblica di San Marino e della Città del Vaticano non appartenenti all'Ue	»	355
7.5.	La Brexit del Regno Unito (UK) e i risvolti di carattere contrattuale e doganale	»	356
7.6.	La figura dell'esportatore come definita dal nuovo Cdu	»	359
7.7.	Altre novità per gli operatori economici. EORI, Dati Sicurezza	»	361
7.8.	L'operatore Economico Autorizzato – <i>Authorized Economic Operator</i> (AEO)	»	363
8.	L'ordine cronologico delle operazioni di esportazione	»	366

8. La scelta del mezzo di trasporto e l'assicurazione delle merci	pag. 367
1. La figura dello spedizioniere	» 367
1.1. La figura del doganalista	» 368
2. La lettera d'istruzioni allo spedizioniere	» 370
3. Imballaggio per la spedizione	» 373
4. Nuovi obblighi sugli imballaggi per le vendite verso la Germania (<i>VerpackG</i>)	» 374
4. Marcatura dei colli	» 375
5. I trasporti internazionali delle merci	» 376
5.1. La scelta dei mezzi di trasporto	» 376
5.2. Il trasporto marittimo	» 378
5.2.1. La polizza di carico marittima	» 380
5.2.2. La lettera di trasporto marittimo	» 382
5.2.3. La normativa SOLAS relativa alla pesatura dei container e la sicurezza in mare	» 383
5.3. Il trasporto aereo	» 389
5.4. Il trasporto ferroviario	» 391
5.5. Il trasporto stradale	» 401
5.6. Il trasporto postale	» 403
6. Aspetti assicurativi del trasporto delle merci	» 408
6.1. Norme generali	» 408
6.2. Il valore assicurabile	» 409
6.3. I vari tipi di contratti assicurativi merci	» 410
6.4. La polizza e il certificato d'assicurazione	» 411
6.5. I rischi esclusi dalle assicurazioni merci	» 411
6.6. La Polizza italiana di assicurazione merci trasportate (Piamt)	» 412
6.6.1. La Piamt edizione 1998	» 418
6.7. Le nuove <i>Institute Cargo Clauses</i> inglesi (Icc) 2009	» 420
6.8. Durata del rischio e garanzia "da magazzino a magazzino"	» 421
6.9. Abbandono	» 423
6.10. Al verificarsi di un danno	» 423
9. Documenti di accompagnamento delle merci richiesti dai paesi esteri importatori	» 425
1. La fattura commerciale	» 425
1.1. La fattura europea ed elettronica	» 429
1.2. Adeguamenti in vigore dall'1.1.2013	» 432
1.3. Soggetti esonerati dalla fatturazione elettronica	» 436
1.4. Vantaggi e svantaggi della fatturazione elettronica	» 436
2. Il certificato d'origine	» 440
2.1. Il certificato d'origine "non" preferenziale delle merci	» 440

2.2. Il certificato d'origine preferenziale delle merci	pag. 446
2.3. Procedure particolari richieste da alcuni paesi terzi per il C.O.	» 447
3. Le fatture consolari o semplicemente vidimate dai consolati	» 449
4. I certificati misti di valore e d'origine	» 449
5. La dichiarazione di congruità del prezzo	» 452
6. Il certificato d'esportazione	» 454
7. Il certificato per il controllo della destinazione finale delle merci	» 455
8. Le fumigazioni e relative certificazioni	» 456
9. Certificati vari	» 458
9.1. Le distinte pesi	» 458
9.2. Il certificato di collaudo	» 458
9.3. Il certificato di controllo e d'idoneità	» 458
9.4. Il certificato fitopatologico	» 459
9.5. Il certificato sanitario e d'analisi	» 459
9.6. I certificati di composizione e di conformità	» 460
9.7. Attestato di libera vendita	» 462
9.8. Il certificato di conformità e qualità per le merci da esportare in Iraq	» 463
9.9. Numerosi altri certificati	» 464
10. Prodotti con certificazione Halal. Una nuova strategia all'esportazione o al consumo interno	» 467
11. Qualifica di esportatore autorizzato nazionale o comunitario	» 473
10. Sistema pratico di formazione del prezzo di vendita all'esportazione	» 475
1. Lista di controllo commentata dai componenti il prezzo di vendita all'esportazione	» 475
2. Esemplicazioni	» 485
11. Esportazioni particolari e il <i>bail-in</i> nelle garanzie bancarie per le commesse all'estero	» 490
1. Cenni sul commercio di transito	» 490
2. Esportazione di veicoli immatricolati in Italia	» 491
3. L'esportazione dei rifiuti speciali	» 493
4. Il <i>Drop Shipping</i>	» 498
5. Le vendite a catena (<i>chain transactions</i> o anche <i>string sales</i>)	» 500
6. Le esportazioni in conto deposito e in conto commissione	» 501
7. Le regole per la commercializzazione e l'etichettatura dei prodotti ortofrutticoli	» 502
7.1. Generalità	» 502
7.2. Rilascio del certificato di conformità emesso per partite esportate da parte di operatori autorizzati all'auto-controllo	» 504

7.3. Tenuta dei registri e durata dell'autorizzazione	pag.	505
7.4. Le regole per l'etichettatura dei prodotti ortofrutticoli	»	505
8. <i>Il bail-in</i> . Rapporti con le banche e impatto sulle garanzie bancarie export	»	506
12. I finanziamenti all'esportazione	»	512
1. Il finanziamento bancario a breve in valuta	»	512
2. Esempificazione di un finanziamento in valuta per cassa	»	513
3. Sconto di effetti, anticipazioni su merci e su apertura di credito	»	515
3.1. Sconto di tratte semplici e documentate	»	515
3.2. Anticipazioni su merci viaggianti o in deposito	»	515
3.3. Prefinanziamento su apertura di credito documentario	»	516
3.4. Anticipazioni su esportazioni da effettuare	»	516
4. I rischi di cambio all'esportazione e le relative tecniche di copertura	»	517
5. Finanziamenti in euro a favore dell'esportatore	»	519
6. Le <i>currency options</i>	»	519
7. Le operazioni di <i>domestic swaps</i>	»	522
8. Finanziarsi in euro o in altra valuta?	»	523
9. Crediti di firma	»	524
10. Le operazioni di <i>factoring</i> all'esportazione	»	525
11. Il <i>forfaiting</i>	»	529
12. Il leasing internazionale	»	533
13. Accenni sull'assicurazione crediti all'esportazione	»	536
1. La Sace e la controllata Sace BT	»	536
2. Il quadro di riferimento dei prodotti offerti dalla Sace e dalla Sace BT	»	538
3. I prodotti per le imprese della Sace SpA: la polizza credito fornitore	»	541
3.1. I rischi assicurabili	»	542
3.2. Gli eventi generatori di sinistro (Egs)	»	542
3.3. Le operazioni assicurabili	»	543
3.4. Suggestimenti per impostare correttamente un'operazione d'esportazione da assoggettare ad assicurazione	»	544
3.5. Il «consensus»	»	548
3.6. Accenni alle condizioni generali della polizza Sace	»	553
3.7. Condizioni di assicurabilità	»	554
3.8. L'agevolazione del d.lgs. 143/98 sul funzionamento dei crediti all'esportazione	»	556
3.9. Modalità di presentazione delle domande alla Sace	»	557
3.10. Note sugli indennizzi	»	559
3.11. La voltura della polizza Sace	»	559
3.12. Gli accordi di riassicurazione della Sace	»	560

4.	Gli altri prodotti per le imprese della Sace SpA	pag. 563
4.1.	Polizza Lavori	» 563
4.2.	La polizza investimenti estero	» 565
4.3.	Polizza Plus One e Polizza Basic tramite portale Export Plus	» 566
5.	I prodotti e i servizi per le imprese della Sace BT SpA	» 568
5.1.	Polizza Multiexport Online	» 569
5.2.	Polizza Multimarket globale	» 571
5.3.	Polizza BT 360°	» 572
5.4.	Polizza BT sviluppo Export	» 572
5.5.	Conclusioni	» 573
6.	Gli sportelli regionali per l'internazionalizzazione e gli sportelli unici all'estero	» 574
7.	La Simest	» 577
7.1.	Partecipazione al capitale di impresa in ambito Ue	» 578
7.2.	Partecipazione al capitale di imprese extra Ue	» 579
7.3.	Agevolazioni finanziarie per gli investimenti all'estero	» 582
7.4.	Fondi di <i>venture capital</i>	» 583
	7.4.1. Fondo di <i>venture capital</i> che può aggiungersi alla normale quota di partecipazione Simest nella società estera	» 583
	7.4.2. Fondo di <i>venture capital</i> per imprese start up	» 584
7.5.	Agevolazioni Simest per i crediti all'esportazione	» 585
7.6.	Agevolazioni per studi di prefattibilità e programmi di assistenza tecnica	» 588
7.7.	Agevolazioni per programmi di inserimento sui mercati esteri	» 589
7.8.	Assistenza e consulenza professionale alle imprese	» 591
	7.8.1. Attività di <i>advisory</i>	» 591
	7.8.2. Ricerca di <i>partner</i> e opportunità di investimento	» 593
8.	Le modalità per finanziare una commessa su mercato estero	» 593
8.1.	Finanziamento locale	» 594
8.2.	Credito finanziario diretto all'acquirente (Buyer's Credit)	» 594
8.3.	Le linee di credito "open"	» 595
8.4.	Credito fornitore	» 597
8.5.	I crediti di aiuto	» 598
9.	La Finest	» 600
14.	Gli incentivi a favore delle esportazioni	» 604
1.	Provvedimenti di natura fiscale e doganale	» 604
1.1.	Imposta sul valore aggiunto	» 604
1.2.	L'Iva comunitaria e i moduli statistici Intra	» 610

1.3. I moduli statistici Intra	pag.	617
1.3.1. Semplificazioni Moduli Intra a partire dal 1° gennaio 2018	»	641
1.3.2. Esterometro 2020 per le operazioni transfrontaliere	»	642
1.3.3. Modifica comunitaria Iva già in vigore dal 1° gennaio 2020	»	643
1.3.4. Il futuro regime Iva a partire dal 1° luglio 2022	»	644
1.3.5. Iva Svizzera: nuovi obblighi per le aziende estere	»	645
1.4. I depositi Iva	»	646
1.4.1. I depositi fiscali Iva	»	646
1.4.2. Scopo del regime del deposito Iva e operazioni che vi si possono compiere	»	647
1.4.3. Tipologia del depositi e soggetti abilitati a gestire depositi Iva	»	649
1.4.4. L'entrata e l'uscita delle merci nei depositi Iva	»	650
1.4.5. Modalità per l'estrazione dei beni dai magazzini Iva	»	651
1.4.6. Soggetti tenuti all'adempimento degli obblighi	»	654
1.4.7. Tipologia delle garanzie nel caso di utilizzo	»	654
1.4.8. Che cosa non è cambiato dopo l'entrata in vigore del dl 193/2016 e del dm Mef del 23 febbraio 2017	»	660
1.4.9. Riepilogo e commenti sulle nuove norme subentrate a partire dal 1° aprile 2017	»	660
1.4.10. Che cosa è cambiato	»	661
1.4.11. Altre disposizioni aventi rilevanza sull'Iva previste dal dl 193/2016	»	664
1.5. Il contratto di consignment stock (<i>call off stock</i>)	»	665
1.6. Imposta di bollo	»	670
1.7. Misure doganali	»	670
1.8. Rimborso dazio sui prodotti siderurgici, ghisa e acciaio	»	671
2. Importazioni ed esportazioni temporanee per lavorazione e trasformazione	»	672
2.1. Importazioni temporanee (Ti)	»	673
2.2. Esportazioni temporanee (Te)	»	676
3. Importazioni ed esportazioni temporanee per agevolare il traffico internazionale	»	677
4. L'utilizzo del carnet ATA quale ausilio per il viaggiatore di commercio internazionale	»	679
4.1. Quando è utilizzabile	»	679
4.2. Ente garante e formalità per l'ottenimento	»	680
4.3. Vantaggi del carnet ATA e adempimenti vari	»	681

4.4. Avvertenze	pag. 682
4.5. Riepilogo modalità richiesta carnet ATA	» 683
5. Il carnet CPD China Taiwan	» 686
15. Come essere sempre aggiornati sulla disciplina del commercio estero	» 687
1. Informazioni bibliografiche varie	» 687
2. L'attività di formazione dell'Ice	» 689
16. Il percorso di internazionalizzazione delle imprese. Suggerimenti pratici per iniziare il processo	» 691
1. Perché le imprese devono affrontare i mercati esteri	» 692
2. Verifica della struttura organizzativa orientata al commercio estero	» 694
2.1. Personale addetto all'ufficio export	» 695
2.2. Documentazione di presentazione dell'impresa sul mercato estero	» 699
2.3. Le risorse finanziarie	» 700
2.4. La contrattualistica per l'estero	» 702
3. Considerazioni circa l'idoneità del prodotto per il mercato estero	» 703
4. Analisi e scelta dei mercati esteri	» 708
4.1. Come scegliere i mercati esteri. Un sistema pratico per iniziare	» 709
4.2. Enti che possono sostenere il neo-esportatore	» 712
4.3. La scelta dei canali di commercializzazione	» 715
5. Il prezzo di vendita e le forme di pagamento	» 721
6. Il <i>business plan</i> per l'esportazione	» 725
7. La comunicazione nelle strategie di export	» 727
8. Conclusioni	» 731
Appendice	» 733
A.1. Elenco degli acronimi e delle abbreviazioni usati nel testo	» 733
A.2. Elenco delle ECA internazionali (Agenzie di Credito all'Esportazione)	» 738
A.3. Organizzazioni bancarie e banche di vari paesi aderenti alle regole ed usi uniformi relativi ai crediti documentari	» 740
Bibliografia	» 741

1. Perché si esporta

1. Premessa

Attualmente, qualunque sia il loro stadio di sviluppo economico, tutti i paesi contano sempre di più sull'aumento delle loro esportazioni per migliorare il loro livello di vita.

Esportare e mantenere in continua espansione le esportazioni è essenziale per molte ragioni: anzitutto perché se un paese non esporta non può ottenere la valuta estera per il pagamento delle importazioni che servono al suo sviluppo sociale ed economico. In particolare l'Italia dipende fortemente dall'estero per l'importazione, oltre che di prodotti alimentari, di materie prime ed energetiche che trasforma in prodotti finiti, parzialmente collocati sui mercati esteri. Con l'esportazione il nostro paese si assicura la divisa straniera per pagare e importare nuova materia prima e riprendere quindi il ciclo economico di trasformazione ed esportazione.

Tutto ciò è facile da comprendere se diamo un'occhiata alla nostra bilancia dei pagamenti. Essa è simile ad un conto dei profitti e delle perdite e indica la differenza fra le entrate e le uscite di fondi a seguito di transazioni con l'estero, nel corso di un dato periodo di tempo: se le entrate sono superiori alle uscite la bilancia dei pagamenti segna un «attivo»; se le uscite sono superiori alle entrate la bilancia dei pagamenti segna un «passivo».

Le *entrate* sono rappresentate da introiti dovuti a: esportazioni di merci (dette anche *esportazioni visibili*); esportazioni di servizi (trasporti, turismo, assicurazioni, rimesse di emigrati, ecc.) (dette anche *esportazioni invisibili*); entrate di fondi provenienti da movimenti di capitali (prestiti dall'estero, investimenti esteri in Italia, donazioni ricevute, vincite di lotterie o concorsi, interessi su investimenti fatti all'estero, ecc.). Le *uscite* sono egualmente ripartite in: importazioni di merci (*importazioni visibili*); importazioni di servizi (*importazioni invisibili*); esborsi per movimenti di capitali (interessi versati a fronte di prestiti contratti all'estero, dividendi pagati alla casa madre straniera, ecc.).