SPEDIZIONI INTERNAZIONALI

NOZIONI BASE

MEDGATE.IT

Cosa sono

Le spedizioni internazionali sono l'insieme di tutte quelle operazioni necessarie per la movimentazione di merci da una nazione ad un'altra.

Chi se ne occupa

Corrieri espressi generalmente per piccoli quantitativi, e spedizionieri per medi e grandi volumi (dal metro cubo o 50 kgs a salire)

In che modo

Le spedizioni internazionali usufruiscono di tutti i servizi di trasporto possibili (via treno, via camion, via aerea, via mare) a seconda delle esigenze delle parti coinvolte (fornitore e cliente)

Chi le richiede

I clienti degli spedizionieri sono quelle società che hanno aperto il loro business verso mercati esteri, ai quali possono vendere i loro prodotti o dai quali importano merce per la rivendita

Come sono

Trattandosi di un settore che mette potenzialmente in contatto tutti i paesi del mondo tra di loro, è un universo in continuo aggiornamento, nell'esigenza di rispettare ogni regolamentazione nazionale, e in questo scenario sicuramente l'esperienza aiuta non poco.

Caratteristiche principali

- La spedizione internazionale viene fatta una volta che il contratto di vendita tra compratore e venditore viene concluso, e questo non può dirsi tale senza l'indicazione della cosiddetta "resa" della spedizione (in gergo tecnico "Incoterm"), che sostanzialmente indica CHI-PAGA-COSA-SINO-A-DOVE, e altro non è che la ripartizione tra compratore e venditore degli obblighi, costi, responsabilità inerenti al trasporto della merce.

- La fattura di vendita –che, avendo a che fare con l'estero, sarebbe meglio in inglese- è il documento principale della spedizione, in cui vengono indicati i dati più importanti (descrizione merce, metodo di pagamento, dati del destinatario etc). Affinché si possa definire completa e al fine di facilitare le operazioni doganali, deve contenere, oltre alle ovvie indicazioni, anche la tariffa doganale delle merci (HS CODE / TARIC), che è un codice doganale riconosciuto a livello internazionale, che identifica nel modo più dettagliato possibile la tipologia di merce che si vuole movimentare. Nelle operazioni doganali di export serve alla dogana per capire che tipo di merce si voglia esportare, in quelle di import invece serve principalmente per il calcolo di eventuali dazi.

Caratteristiche principali

- La packing list è il documento che descrive i quantitativi della merce (n. dei colli, dimensioni, peso lordo e peso netto).

- Particolare attenzione bisogna porre all'imballaggio delle merci, in quanto deve essere adeguato ai vari tipi di trasporto che la merce dovrà affrontare, e allo stesso tempo dovrà essere facilmente movimentabile, in considerazione dei vari trasbordi (operazioni di carico/scarico) a cui sarà soggetta durante tutto il viaggio. Gli imballi in plastica sono di gran lunga preferiti a quelli legnosi in quanto per diverse destinazioni è richiesta la fumigazione, che è una procedura che sanifica e depura il legno da insetti, parassiti o qualsiasi altra forma che ne metta a rischio l'integrità, o addirittura mini un ecosistema diverso da quello da cui la merce parte.
  La fase dell'imballaggio è comunque un'operazione che esula dalle responsabilità dello spedizioniere, in quanto il suo compito è quello di trasportare le merci una volta che sono pronte per essere ritirate, ad imballo quindi terminato.

Documenti richiesti

Oltre ai documenti sopra indicati, ce ne sono altri che, quando nel trasporto interviene una dogana (perché si esporta in un paese o in un continente diverso rispetto a quello da cui parte la merce), vengono richiesti per poter procedere con lo 'sdoganamento della merce' e quindi con la spedizione.

Eccone alcuni:

DICHIARAZIONE DUAL USE

È una dichiarazione a carico dell'esportatore in cui si indica che il materiale esportato non è a duplice uso. Si pensi per esempio ad alcuni software che potrebbero essere sfruttati in ambito militare, o alcuni macchinari che abbiano diverse finalità rispetto a quelle per cui sembrano venir esportati. Con questa dichiarazione l'esportatore eliminerà ogni dubbio confermando l'utilizzo per cui la sua merce è esportata. Per queste particolari merci la dogana effettuerà controllo più severi.

EUR 1

È un documento doganale che certifica, a seguito di dichiarazione dell'esportatore, l'origine della merce.Può essere emesso solo tra paesi che abbiano stipulato accordi bilaterali e con determinati requisiti che comprovino l'origine richiesta della merce e il fatto che si tratti di materiale nuovo e non usato. Grazie a questi accordi, questo documento permette all'importatore di godere di riduzione o addirittura esenzione dei dazi che altrimenti avrebbe pagato per importare quel determinato tipo di merce.

DICHIARAZIONE OLI

Dichiarazione necessaria nel caso in cui si spediscano o si importino materiali che possano avere al loro interno degli oli (per prevenire la ruggine o per favorire il funzionamento). Questa dichiarazione è necessaria per verificare l'eventuale quantitativo degli oli nella merce che si sta movimentando, e in che percentuale.

Naturalmente la lista dei documenti può essere molto lunga e dipende naturalmente dalla tipologia di merce che si vuole spedire.

DOCUMENTI COMPROVANTI LA MOVIMENTAZIONE DELLA MERCE

Abbiamo analizzato i documenti base che l'esportatore deve produrre, ma quali sono i documenti che attestano la movimentazione delle merci stesse?

Spedizioni VIA TERRA

Parliamo quindi di spedizioni via camion, sia per carichi totali che parziali. Il vettore proprietario del mezzo è tenuto ad emettere una CMR (Convention des Marchandises par Route) che è una lettera di vettura internazionale attestante il carico e lo scarico delle merci. È molto utile per giustificare le vendite avvenute all'interno della comunità europea in caso di eventuale verifica dell'Agenzia delle Entrate.

Spedizioni VIA AEREA

La compagnia aerea emette un documento denominato MAWB (Master Air Way Bill) che elenca i principali dati della spedizione, quali nome della compagnia aerea, nome mittente, ricevitore, dati di volo, dettagli merce etc. Questo documento identifica la spedizione in maniera univoca e unica.

Spedizioni VIA MARE

Capitolo un po' più articolato per le spedizioni via mare: Anche qui la compagnia marittima emette un documento denominato Bill Of Lading (polizza di carico) che ha un valore molto importante in quanto attesta la proprietà della merce, e senza il quale non è possibile ritirare la merce a destino.

Come per il via aerea, in questo documento vengono indicati gli estremi della spedizione, tra cui il numero del contenitore e del sigillo che viene messo una volta caricata la merce e chiuso il container.

Proprio per l'importanza che questi documenti hanno, per ridurre al minimo il rischio che gli originali vadano persi nei vari inoltri tra compagnia, spedizioniere e cliente ed evitare quindi tutta la burocrazia che ne seguirebbe, la compagnia dà la possibilità di emettere una polizza di carico Telex Release, vale a dire senza l'emissione cartacea dei documenti.

In questo caso, su richiesta del mittente, la compagnia potrà emettere una polizza 'telematica', comunicando al loro corrispondente nel paese di destinazione questa tipologia di BL. Così facendo sarà possibile ritirare la merce a destino con la sola presentazione alla compagnia della polizza via mail, ma attenzione: questa è un'operazione da evitare nel caso in cui la merce non sia stata ancora pagata, in quanto si darebbe possibilità al compratore di ritirare la stessa anche senza aver corrisposto il dovuto alla controparte.

Con gli originali infatti, sino a quando non vengono inviati al destinatario, quest'ultimo non potrà ritirare la merce in porto.

Questa quindi è un'opzione da considerare, ma con prudenza.

Molto importante per le spedizioni via mare è la pesatura del container con pesa certificata, grazie alla quale è possibile indicare il VGM (acronimo di VERIFIED GROSS MASS), valore che stabilisce il peso della merce + imballaggio + tara del container.

Questa operazione si è resa obbligatoria dal 1° Luglio 2016, a seguito dell'introduzione della procedura SOLAS, che rende necessaria la verifica del peso della massa lorda come requisito per l'accettazione del container all'imbarco, al fine di evitare incidenti dovuti a un'errata distribuzione dei pesi a bordo (quali collasso di pile dei contenitori o caduta in mare degli stessi).

Il servizio può essere offerto dalla compagnia o dai trasportatori di cui gli spedizionieri si avvalgono, e su richiesta esplicita è quindi sempre possibile ottenerla, se il mittente è sprovvisto di pesa certificata.

COME TUTELARE GLI SCAMBI INTERNAZIONALI

- Dal punto di vista delle merci, aggiungendo al trasporto un'assicurazione ALL RISKS, si va a tutelare la spedizione nella quasi totalità degli eventi negativi possano accadere durante la spedizione (ad esclusione di avaria o incendio della nave, che ha una propria normativa internazionale).
- Dal punto di vista finanziario, per commesse di un certo valore, le transazioni monetarie possono essere supportate dalle banche che attraverso l'emissione di LETTERE DI CREDITO o CAD (cash against documents) subentrano al venditore e ai compratore per la gestione dei pagamenti e dei documenti.

COME TROVARE CLIENTI ESTERI E AMPLIARE LA DISTRIBUZIONE

Negli ultimi anni abbiamo assistito al proliferare di società e attività a supporto dell'export Italiano.Oltre alle Camere di Commercio che aiutano gli imprenditori ad entrare in contatto con potenziali clienti esteri, attraverso varie attività di promozione del marchio all'estero, esistono anche molte società di internazionalizzazione che studiano i mercati, propongono campagne esplorative in loco, consigliano e supportano anche le aziende più piccole.

Solitamente le società più grandi e strutturate hanno al loro interno reparti dedicati al commerciale estero, con professionisti che si occupano quasi esclusivamente di questo.

Ma anche le imprese più piccole, che non si possono quindi permettere da subito di creare interi reparti ad hoc per i mercati esteri, possono comunque approcciarsi al di fuori dei confini nazionali, con buone campagne web, partecipando alle fiere internazionali e a quelle di settore che rimangono sempre ottimi punti d'incontro, scambio, conoscenza e business.

Restiamo a disposizione per ogni dubbio