

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna

Azienda Speciale
europortello
Camera di Commercio Ravenna



Contrattualistica Internazionale

pg.02

RICORSO AL SEQUESTRO DEI BENI
A SCOPO DI GARANZIA: UN CASO
"TUTTO AMERICANO"
di Luca Forgione



Finanza e Pagamenti Internazionali

pg.05

LE NOVITA' PER SACE NELLE
RECENTI DELIBERE DEL CIPE
di Giampietro Garioni



Scheda Applicativa Paese

pg.08

SCHEDA NORMATIVA PER IL
COMMERCIO IN ARABIA SAUDITA
di Enzo Bacciardi



Info Utili

pg.09

RISPOSTA AI QUESITI DEGLI
ABBONATI
di Antonio Di Meo



Scheda Rischio Paese

pg.10

PERU'
a cura di Fortis



Lo Speciale

pg.12

NUOVI OBBLIGHI DICHIARATIVI
VALUTARI E ABOLIZIONE CVS
MERCANTILE
di Franca Delle Chiaie



Flash

pg.14

PILLOLE SU...
a cura di Studio Toscano



RICORSO AL SEQUESTRO DEI BENI A SCOPO DI GARANZIA: UN CASO "TUTTO AMERICANO"

di Luca Forgiione



Chi ha familiarità con i contenziosi transanzionali sa che prima di intraprendere qualsiasi azione legale l'attore deve sempre accertarsi che la controparte:

- (i) abbia fondi necessari per far fronte alle proprie obbligazioni, una volta positivamente accertate¹;
- (ii) risieda in una giurisdizione dove alle obbligazioni di cui sopra si possa, se del caso, dare esecuzione in via coattiva o, alternativamente;
- (iii) abbia beni aggredibili in giurisdizioni "favorevoli"²

Quanto sopra, vale certamente per tutti i contenziosi, ma ancor più per quelli in ambito internazionale, dove alle normali problematiche giuridico-processuali locali si aggiunge quella pratica del dover dare esecuzione a provvedimenti giudiziali in giurisdizioni spesso diverse da quelle dove tali provvedimenti vengono emessi. Con tale premessa si capisce come sia essenziale ottenere una garanzia preprocessuale che assicuri il soddisfacimento delle proprie ragioni una volta che il merito della relativa disputa sia accertato con esito favorevole.

Scenario in cui si opera

Accade spesso, specie in caso di inadempimenti contrattuali minori, che la parte che non ha rispettato i termini del contratto si rifiuti non solo di far fronte alle proprie responsabilità ma anche di negoziare un qualche accordo stragiudiziale con la parte che il torto lo ha subito. Questo atteggiamento è frutto della consapevolezza che in ambito internazionale il creditore, pur avendone pieno diritto, non sempre procede per le vie legali al recupero dei propri crediti poiché:

- (i) i costi di recupero sono spesso proibitivi, specie in relazione a crediti "esigui"³, e/o
- (ii) le azioni sono inefficaci se (a) la controparte è priva di *assets* e/o di *assets* aggredibili o (b) risiede in giurisdizioni che non riconoscono i provvedimenti giudiziali ottenuti altrove, in generale, o senza un nuovo processo nel merito della domanda⁴.

Se questo vale per la parte attiva, che deve rinunciare ai propri crediti, vale ovviamente anche per il debitore che, con una certa arroganza, confida nel fatto che la sua controparte "lascierà correre" e la disputa finirà nel nulla ancor prima di cominciare. Non è infrequente sentire i commerciali affermare con spavalderia: "*che mi facciano causa...*" oppure, "*che mi venga a cercare ...*" o ancora, "*voglio vedere dove li va a prendere i miei soldi...*"⁵.

È inutile negare che la consapevolezza di tale (peraltro presunta) impunità non influisce sul comportamento tenuto dalla parte inadempiente. Ebbene, "Rule B" cambia totalmente tale prospettiva e si rivela un'arma micidiale (ma

¹ Che senso ha incorrere in spese legali per ottenere un giudizio favorevole contro, per esempio, una S.r.l che non ha altri beni se non il minimo capitale sociale, comunque di molto inferiore al credito per cui si procede? Senza un patrimonio capiente, anche ottenendo una dichiarazione di fallimento non si otterrebbe quanto sperato.

² Per esempio, si pensi al caso di una società debitrice la quale, pur avendo sede in un paese che non ha ratificato la Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento dei lodi arbitrali – dove, quindi, è più difficile ottenere giustizia, abbia degli *assets* a proprio nome in un paese firmatario della convenzione di cui sopra.

³ E' peraltro innegabile che una serie di crediti inescussi, pur se singolarmente esigui provochi, quando aggregati, un danno consistente alla società creditrice.

⁴ Ovvio che per evitare questo inconveniente è necessario negoziare un sistema di risoluzione delle controversie che assicuri protezione. A tal fine è utile accertarsi, in sede di trattative, che la controparte risieda in uno dei paesi aderenti alla Convenzione di New York di cui alla nota 2 e, in caso affermativo, optare per una clausola arbitrale.

⁵ Questo ovviamente non vale quando:

(a) esiste un rapporto commerciale consolidato, per cui la parola data ha sempre e comunque un valore, e prescinde dalla effettiva possibilità di far valere i propri interessi in sede giudiziale o, esiste un rapporto di debito /credito per cui non si possono ignorare le posizioni passive senza che la controparte faccia altrettanto "al prossimo giro";





RICORSO AL SEQUESTRO DEI BENI A SCOPO DI GARANZIA: UN CASO "TUTTO AMERICANO"

di Luca Forgione



certamente a doppio taglio) con cui tutte le società di *shipping* e/o *trading* devono fare i conti - a prescindere da dove le stesse abbiano sede.

Esistono svariati tipi di garanzie preprocessuali più o meno efficaci *inter alia* a seconda del sistema giuridico applicabile e della via processuale perseguita (arbitrato o giurisdizione ordinaria). In questo articolo ci si vuole concentrare su un *tool* tipico del sistema processuale dello stato di New York (U.S.A.) e relativo ai soli contenziosi marittimi. Sebbene tale procedimento sia da considerarsi locale, i suoi effetti si diramano in tutto il resto del mondo. Inoltre, si deve rilevare che quanto ottenuto tramite "Rule B" va ben oltre alla semplice garanzia per il proprio *claim*. Invero, tale è la capacità di "Rule B" di bloccare ogni attività operativa che parte che ne subisce gli effetti altro non può fare che uscire allo scoperto, affrontando l'avversario, in sede contenziosa o al tavolo delle trattative.

Rule B: sequestro a scopo di garanzia, o vi è dell'altro!?

Ogni pagamento in *United States dollars* da chiunque effettuato o ricevuto nel mondo transita per New York, almeno sotto forma di *electronic fund transfer (EFTs)*. Il creditore di un credito marittimo, quindi originante, per esempio, da un *charter party* o da una *bill of lading* può depositare una richiesta presso la corte di N.Y per avere gli *electronic funds* del debitore (in entrata, in uscita o semplicemente in transito) congelati per un certo periodo. Per ottenere tale ordine (c.d. *attachment*) occorre dimostrare che tale debitore non è rintracciabile nella giurisdizione dello stato di N.Y. poiché, se lo fosse, basterebbe citarlo in giudizio per iniziare un normale contenzioso (c.d. *service of writ on the defendant*) senza ricorrere alla "Rule B" che è comunque misura alquanto straordinaria. L'*attachment* risulta estremamente efficace poiché:

- (i) viene concesso *inaudita altera parte*, quindi senza che la parte che ne subisce gli effetti ne abbia notizia alcuna. L'ordine è invero notificato solo alla banca presso cui il denaro del *defendant* si trova a transitare con la conseguenza che, se – e solo se – al momento esatto della notifica sono presenti fondi appartenenti al debitore questi vengono immobilizzati con effetto immediato (vedasi tabelle);
- (ii) viene concesso senza indagine sul merito della disputa, che può o meno essere già formalmente iniziata e/o di competenza di altre giurisdizioni (ordinarie o arbitrali che siano) ma solo ed esclusivamente sui presupposti sotto elencati:
 - a) Il credito deve aver origine da una disputa commerciale marittima (*maritime claim*);
 - b) Il debitore non deve essere presente nella giurisdizione dello Stato di N.Y. o avervi un rappresentante abilitato a stare in giudizio, o anche solo autorizzato a raccogliere la notifica di un atto giudiziale (*service agent*);
 - c) I fondi devono essere presenti al momento esatto in cui le carte giudiziali vengono servite alla banca (*service of writ*)⁶.

(b) esiste una struttura contrattuale complessa che collega tra loro obbligazioni di contratti differenti di tal che l'inadempimento, anche parziale, nel contratto A possa avere riflessi (anche fatali) nel contratto B (si pensi ai c.d. master netting agreement o, ancor più effettivi, ai cross product master netting agreement);

(c) i commerciali stessi ignorano (non sempre a ragion veduta) i propri diritti o doveri e compongono la disputa con accordi ad hoc (accordi che, spesso, non riflettono in nessun modo i termini del contratto da cui la disputa ha tratto origine!)

⁶ Per questo motivo l'ordine di *attachment* è notificato ogni giorno, anche più volte al giorno, fino a quando una somma pari al credito per cui si procede è immobilizzata.





RICORSO AL SEQUESTRO DEI BENI A SCOPO DI GARANZIA: UN CASO "TUTTO AMERICANO"

di Luca Forgiione



Significato del termine fondi appartenenti

Il termine "appartenenti" deve essere interpretato in modo esteso. Invero, l'esatta proprietà dei fondi al momento della notifica dell'ingiunzione non rileva. Come visto tali fondi possono essere in entrata, in uscita o in transito, quindi possono appartenere al debitore, al creditore o a terzi. In ogni caso, l'ordine della corte di N.Y. spiega i propri effetti con efficacia erga omnes. Questo è possibile perché tale ordine non colpisce tanto i fondi in se, quanto la banca che li processa la quale si trova obbligata a conformarsi all'ordine di attachment se vuole evitare di trovarsi in contempt of Court (in breve, l'aver dolosamente ignorato l'ordine di un giudice) con tutto quello che ne consegue, anche a livello penale. Da notare infine che la banca non deve necessariamente essere la ricevente finale dei fondi, ma anche solo e semplicemente la clearing house degli stessi. In altre parole, l'ordine ha effetto anche nel caso di una azienda italiana che paghi mille dollari ad una azienda Cinese su un conto di Hong Kong.

Service of writ

Nei sistemi di common law la notifica avviene con la consegna a mani al soggetto chiamato in giudizio (service of writ). La questione è complessa e merita approfondimenti, ma il service of writ non è solo una metodologia di notifica differente (anche nel sistema italiano esiste la notifica a mani, vedasi artt. 136 ss c.p.c.) ma una concezione diversa del concetto di competenza e giurisdizione. In breve, mentre nei sistemi di civil law esistono criteri prefissati ex lege per sapere (i) quando un giudice nazionale ha giurisdizione e (ii) quale tra tutti i giudici nazionali ha competenza a seguire un determinato procedimento, nei sistemi di common law è spesso la possibilità stessa di servire la notifica al soggetto chiamato in giudizio a fissare la competenza e la giurisdizione. A mero titolo di esempio (si trattava peraltro di un procedimento penale) si pensi a quando, letteralmente appena sceso dall'aereo all'aeroporto di Londra, fu notificato un ordine di comparizione ad Augusto Pinochet, accusato per crimini di guerra commessi non certo nel Regno Unito, ma in Cile.

Conclusione

Come spesso lo scrivente ha avuto occasione di affermare nel *trading* e nello *shipping* non è facile prendere una posizione certa a favore di una clausola o di una particolare strategia processuale. Questo deriva dal fatto che quasi nessun componente del mercato è e sempre solo *buyer* o *seller*, *owner* o *charterer*, *payer* or *payee* con la conseguenza che quanto di buono pensato oggi può rivoltarsi contro il giorno dopo. Questo è il motivo per cui non si vedono, ad oggi, esclusioni contrattuali alla "Rule B" (oggi si possono patirne gli effetti, domani si possono godere i benefici).

È innegabile che non poter operare sui propri conti correnti in dollari può mettere in ginocchio realtà commerciali anche di un certo spessore. Inoltre, l'impossibilità di pagare e/o incassare può avere – e di fatto ha – un effetto a cascata su settori che nulla hanno a che vedere con quelli da cui la disputa, ed il conseguente ordine di *attachment*, traggono origine⁷. Gli effetti negativi di "Rule B" non possono essere negati. Per esempio;

- (i) È un costo per le banche, che possono tra l'altro essere esposte a responsabilità verso la Corte (nel caso rilascino per errore i fondi congelati) o verso i clienti (che possono, anche solo per ripicca chiudere un rapporto di collaborazione);
- (ii) Può essere ingiusto, poiché l'ordine di *attachment*
 - (a) non è selettivo, ma colpisce tutti i fondi in transito, anche quelli appartenenti a controparti non coinvolte nella disputa le quali, ad esempio, non incassano quanto dovuto;
 - (b) viene concesso sulla base di una semplice *application*, e non comporta responsabilità per chi lo richiede (anche ingiustamente, con malizia o dolo) e/o chi lo concede, anche nel caso in cui si provi come l'ordine fosse illegittimo

Tutto ciò premesso e considerato, con controparti sfuggenti avere la possibilità di costringerle a venire allo scoperto affrontando le proprie responsabilità è un'arma che non ha prezzo.

Forgione Luca, LL. M (Soton), Avv. specializzato in Diritto Marittimo e del Commercio Internazionale. Già Assistente a Contratto presso le Cattedre di *International Trade Law* e *Admiralty Law* presso lo University College London - Londra UK.

⁷ Si pensi al caso in cui il congelamento dei fondi, dovuto ad un sinistro navale, si rifletta sull'impossibilità di pagare i propri fornitori esteri, magari di materiale o servizi che nulla hanno a che vedere con le navi e/o il sinistro di cui è causa. Inoltre, in molti contratti l'obbligazione di pagamento è assoluta con la conseguenza che il mero fatto che i fondi destinati a soddisfare un debito siano congelati per ordine di un'autorità giudiziaria non assolve il debitore dalle proprie responsabilità per mancato o ritardato pagamento!





LE NOVITA' PER SACE NELLE RECENTI DELIBERE DEL CIPE di Giampietro Garioni



Dopo quasi due anni e mezzo di totale inattività, è tornata a produrre importanti norme la Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione (CDR), che non si riuniva più dal febbraio 2005.

Quella che viene comunemente definita CDR ha in realtà il nome ufficiale di V Commissione permanente del CIPE (Comitato Interministeriale per la Programmazione Economica) per il coordinamento e l'indirizzo strategico della politica commerciale con l'estero, nome che ne spiega il ruolo e le funzioni. Questa Commissione è stata prevista dall'art. 24, paragrafo 1 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 143, recante disposizioni in materia di commercio estero, che prevede, fra l'altro, l'approvazione da parte del CIPE delle delibere da essa adottate.

Modifica del regolamento della Cabina di Regia

La CDR ha adottato in data 28 giugno 2007 una delibera concernente la *“Modifica del regolamento interno di funzionamento della V Commissione permanente del CIPE per il coordinamento e l'indirizzo strategico della politica commerciale con l'estero”*, approvata in seguito dal CIPE (delibera CIPE n. 58/2007 del 20 luglio 2007).

Oltre che il regolamento, la delibera 58/2007 muta anche la composizione della stessa CDR, in seguito alle modifiche nelle denominazioni dei Ministeri intervenute nella nuova legislatura.

In base ad essa, ora la Commissione è presieduta dal Presidente del Consiglio dei Ministri o, per sua delega (come avviene quasi sempre), dal Ministro del Commercio Internazionale ed è composta, oltre che da quest'ultimo, dal Ministro dell'Economia e delle Finanze, dal Ministro degli affari esteri, dal Ministro dello sviluppo economico e dal Ministro delle risorse agricole, alimentari e forestali.

Altre delibere

Nelle stesse riunioni sono state approvate altre 4 delibere, due riguardanti attività e fondi per gli interventi di Simest (sulle quali torneremo in un prossimo numero di questa Rivista), e altre due riguardanti la SACE. Ci soffermiamo su queste ultime, data la loro particolare importanza per l'attività della nostra Export Credit Agency (ECA), proprio in questi giorni proclamata dalla omologa US Exim Bank come la seconda miglior agenzia per il credito alle esportazioni al mondo, per orientamento al mercato e competitività; in questo ambito la nostra SACE è stata considerata seconda soltanto alla canadese Export Development Company, e ha preceduto illustri e più antiche ECA come la britannica ECGD, la tedesca Euler Hermes, la francese Coface. E' un riconoscimento, da parte di un'agenzia collega-concorrente, che fa piacere e premia un intenso e felice processo di rinnovamento, particolarmente intensificatosi dopo la trasformazione di SACE in società per azioni, a partire dal 1° gennaio 2004.

Le due delibere riguardano:

- il *“Piano previsionale degli impegni assicurativi della Società per i servizi assicurativi del commercio estero”* (SACE S.p.A.) per il 2008” (delibera CIPE n. 61 del 20 luglio 2007);
- le *“Operazioni e rischi assicurabili da SACE S.p.A.”* (delibera CIPE n. 62 del 20 luglio 2007).

Plafond assicurativi di SACE per il 2008

L'approvazione del Piano previsionale degli impegni assicurativi assumibili dalla SACE SpA è un altro degli adempimenti annuali obbligatori a carico del CIPE previsto dal decreto legislativo n. 143/1998 (art. 8.1). Il CIPE raccoglie al riguardo la proposta dei Ministri competenti (nell'ambito della CDR) e delibera tenendo conto delle esigenze di internazionalizzazione, dei flussi di esportazione, della rischiosità dei mercati e della relativa incidenza sul bilancio pubblico.





LE NOVITA' PER SACE NELLE RECENTI DELIBERE DEL CIPE

di Giampietro Garioni



La SACE S.p.A. ha chiuso l'esercizio 2006 con un utile netto pari a 510 milioni di euro. Le buone performance dei conti della nostra ECA non rendono quindi necessari stanziamenti di bilancio nella prossima legge finanziaria: al contrario, nella Finanziaria 2007 è stato deliberato un dividendo straordinario al Ministero dell'Economia e delle Finanze di ben €3,5 miliardi, che ha diminuito il patrimonio netto (giustamente ritenuto ridondante) della società.

Sulla base del piano industriale e delle previsioni di attività, per l'anno 2008 è stato proposto da SACE (e approvato dal CIPE) di fissare il limite del *plafond annuale* relativo alle garanzie di durata superiore a 24 mesi in 12 miliardi di euro (rispetto ai 10 miliardi attuali) e di confermare il limite del *plafond rotativo* per le garanzie di durata inferiore a 24 mesi allo stesso livello fissato per l'anno in corso, pari a 5 miliardi di euro. Precisiamo che l'ampliamento del *plafond annuale* viene effettuato valutando l'esistente stock di patrimonio netto e riserve tecniche di SACE, e pertanto non sono necessari stanziamenti aggiuntivi di fondi.

Inoltre è stato deliberato di confermare il limite del 30 per cento di ciascun *plafond* per le c.d. "nuove linee di attività connesse con l'internazionalizzazione", come previsto dall'art. 11 – quinquies della legge 80/2005 (che ha convertito il decreto legislativo n. 35/2005, detto "decreto competitività"). Ciò significa in pratica che SACE può rilasciare "Garanzie per l'internazionalizzazione" fino a €3,6 miliardi (oltre 24 mesi) più 1,5 miliardi (fino a 24 mesi). Questo conferma il particolare rilievo dato da SACE a questa attività, nata solo da due anni, che ha profondamente rivoluzionato il portafoglio assicurativo della nostra società.

Nuovo inquadramento dell'attività di SACE

La delibera CIPE n. 62/2007 ha invece modificato le operazioni e i rischi assicurabili da SACE S.p.A., adeguandoli a quanto previsto dalla Finanziaria 2007.

Fra le varie novità introdotte dalla scorsa Finanziaria nell'attività di SACE, le più importanti riguardano:

- la possibilità di assicurare o garantire le operazioni di esportazione e di internazionalizzazione con le società estere collegate alle società italiane o da queste controllate (la c.d. assicurazione del "*made by Italy*", inteso come concetto più vasto di "*made in Italy*"). La finalità è di sostenere le imprese nazionali anche quando esse hanno deciso di dare al proprio processo produttivo e commerciale un carattere internazionale, come avviene del resto ormai in molti paesi, industrializzati o emergenti;
- l'operatività con società, anche non controllate o collegate a società italiane, in caso di rilevanti interessi, strategici o occupazionali, italiani (progetti strategici). In questo caso, l'elemento che si è inteso cogliere sono quei progetti strategici che presentano rilevanti ricadute, dirette o indirette, per l'Italia, in termini occupazionali, strategici o di sicurezza economica, anche quando tali iniziative siano realizzate senza il concorso diretto di aziende italiane;
- l'ampliamento della gamma dei soggetti/clienti di SACE, con l'inclusione delle società finanziarie;
- la possibilità per la società di concludere contratti derivati sui rischi assunti, a fini di copertura.





LE NOVITA' PER SACE NELLE RECENTI DELIBERE DEL CIPE di Giampietro Garioni



Delibera sulle operazioni ed i rischi assicurabili da SACE

1. SACE S.p.A., nel rispetto degli accordi internazionali e della normativa comunitaria e nazionale:

- a) assicura, riassicura, coassicura e garantisce i rischi cui sono esposti, direttamente o indirettamente, gli operatori nazionali e le società, anche estere, a questi collegate o da questi controllate, nella loro attività con l'estero e di internazionalizzazione;
- b) assicura, riassicura, coassicura e garantisce i rischi relativi ad operazioni che siano di rilievo strategico per l'economia italiana sotto i profili dell'internazionalizzazione, della sicurezza economica e dell'attivazione dei processi produttivi e occupazionali, anche in assenza di operatori nazionali o di società, anche estere, a questi collegate o da questi controllate.

2. Le garanzie e le coperture assicurative:

- a) riguardano i rischi di carattere politico, catastrofico, economico, commerciale e di cambio, nonché ogni altro rischio ad essi connesso, complementare o strumentale;
- b) possono essere concesse in ogni modalità e forma propria dei mercati in cui SACE S.p.A., direttamente o indirettamente, opera;
- c) riguardano finanziamenti comunque denominati ed effettuati;
- d) possono essere rilasciate anche a banche nazionali o estere, nonché ad operatori finanziari italiani o esteri, quando rispettino adeguati principi di organizzazione, vigilanza, patrimonializzazione e operatività.

3. SACE S.p.A. definisce, in base alle regole di governo previste dal proprio Statuto, le politiche relative a quanto previsto dai punti 1 e 2 della presente delibera.

4. La delibera 9 giugno 1999, n. 93 citata nelle premesse è abrogata.

I competenti uffici di SACE emaneranno le disposizioni di attuazione e procederanno alla definizione dei nuovi prodotti assicurativi necessari per gestire la clientela addizionale prevista dalla nuova normativa.

Garioni Giampietro, Consulente di finanza e internazionalizzazione, docente del Master in Commercio Internazionale, e di Economia e Tecnica degli scambi internazionali all'Università di Padova.



Scheda Applicativa Paese



SCHEDA NORMATIVA PER IL COMMERCIO IN ARABIA SAUDITA

di Enzo Bacciardi



Norme relative alla compravendita

Importazione di prodotti

L'importazione di prodotti in Arabia Saudita è sottoposta alla procedura I.C.C.P. (*International Conformity Certificate Program*) che riguarda 76 categorie di prodotti, tra i quali i prodotti agricoli, alimentari, elettronica, automobili e ricambi, chimica, metalmeccanica, ecc.. Tali prodotti, prima di essere importati in Arabia Saudita, dovranno rispettare gli standards previsti dalla SASO (*Saudi Arabia Standards Organizations*) ed ottenere relativa dichiarazione di conformità dagli enti preposti.

Normativa applicabile alle compravendite

L'Arabia Saudita non ha aderito alla Convenzione di Vienna del 1980 sulle norme uniformi relative alla vendita internazionale di beni mobili. Pertanto, le vendite di prodotti e servizi in Arabia da parte di imprese italiane saranno necessariamente disciplinate dal diritto interno dell'Arabia Saudita oltre che dalle norme generali di diritto internazionale.

Legge applicabile

Non è possibile regolare i contratti di compravendita con un legge diversa da quella nazionale dell'Arabia Saudita.

Soluzione delle controversie

Con riferimento alla scelta del foro competente per la risoluzione delle controversie, non sempre i giudici sauditi rispettano le clausole di deroga del foro in favore di giudici stranieri.

Clausola arbitrale

L'Arabia Saudita ha aderito alla Convenzione di New York del 1958 ed alla Convenzione di Washington del 1965 relative al riconoscimento ed all'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri. È pertanto possibile inserire in un contratto di compravendita una clausola arbitrale per la risoluzione delle controversie. Tuttavia, per essere riconosciuto ed applicato, il lodo straniero deve essere preventivamente approvato dalla Commissione per la risoluzione delle controversie commerciali dell'Arabia Saudita, che potrà riesaminarlo anche nel merito.

Norme relative alla distribuzione

Agenzia

La legislazione saudita distingue tra agenti commerciali che operano per la vendita di prodotti nel settore privato, e agenti di servizi (*service agents*) incaricati della promozione di affari nei confronti del governo.

L'attività di agenzia è riservata ai cittadini sauditi (o a società con capitale interamente saudita) i quali devono essere iscritti nell'apposito registro tenuto presso il Ministero del Commercio Saudita.

Per quanto riguarda il contenuto del contratto, esiste un modello "raccomandato" dal Ministero del Commercio dell'Arabia Saudita, che regola i principali aspetti del rapporto di agenzia. Tuttavia, le parti possono di comune accordo integrare il contenuto di tale modello.

Concessione di vendita

L'attività di concessionario o importatore esclusivo è riservata ai soli cittadini sauditi, o a società con capitale interamente saudita. Anche per il contratto di franchising esiste un modello "raccomandato" dal Ministero del Commercio dell'Arabia Saudita, che ne regola gli aspetti principali. Tuttavia, le parti possono di comune accordo integrare il contenuto di tale modello.

Pagamenti internazionali utilizzabili

La modalità di pagamento che consente una maggiore sicurezza è rappresentata dalla Lettera di credito, confermata ed irrevocabile, negoziabile a presentazione dei documenti di spedizione.

Sono altresì accettabili gli assegni circolari o *certified cheques*.

Cambiali e pagherò (*promissory notes*) non hanno valore esecutivo, quindi in caso di mancato pagamento è necessario seguire una complessa procedura per poter agire nei confronti del debitore arabo.

Bacciardi Enzo, Avvocato specializzato in diritto commerciale e contrattualistica internazionale. Studio Legale Bacciardi & Partners di Pesaro.



RISPOSTA AI QUESITI DEGLI ABBONATI

di Antonio Di Meo



Resa della merce e modalità di pagamento con azienda algerina

Una ditta algerina, ci ha chiesto di formulare un'offerta riguardante una fornitura da effettuare via mare. Considerando che il cliente risiede in un Paese islamico, chiedo se è possibile avere alcune direttive di massima sulla resa della merce e sulle modalità di pagamento che è più opportuno applicare in fase di contrattazione.

Considerando il Paese a cui è destinata l'offerta richiesta è sempre opportuno prendere precauzioni al fine di chiudere l'eventuale "rischio cliente" (cioè il rischio di mancato pagamento dovuto ad una inadempienza del cliente algerino, nel suo caso) e, soprattutto, il "rischio Paese", vale a dire il rischio che il pagamento possa non essere eseguito a causa di una inadempienza del sistema Paese.

La **forma di pagamento** che soddisfa tali esigenze e che viene solitamente adottata in queste situazioni, è il credito documentario irrevocabile con conferma emesso via *Swift*, scadente in Italia ed utilizzabile presso la banca che sarà chiamata a confermare il credito documentario. Il credito documentario dovrà essere soggetto alle UCP 600, e dovrà richiedere i documenti che andrà a concordare con il cliente Algerino. In fase di offerta dovrà specificare entro quando il credito dovrà essere notificato per rispettare la data di consegna della merce, oppure, in alternativa, stabilire che la consegna della merce avverrà XX giorni /mesi a decorrere dalla data di ricevimento del credito documentario.

Per quanto riguarda il **termine di consegna della merce**, tenendo conto che il trasporto avverrà via mare, sarebbe opportuno che formulasse un termine di resa merce *CIF* o *CFR* secondo quanto stabilito dagli *Incoterms 2000* della Camera di Commercio Internazionale. Questo vuol dire che la quotazione comprenderà il costo del nolo fino a destino e dell'assicurazione merce (nel caso del *CIF*), mentre il *CFR* comprende solo il costo del nolo fino a destinazione. Questa scelta Le permetterà di gestire il trasporto fino a destinazione scegliendo l'operatore di trasporto che Le curerà la spedizione della merce, senza peraltro assumersi i rischi del trasporto principale che verranno trasferiti al cliente algerino alla partenza, nello steso momento del termine *FOB* degli *Incoterms*. In relazione al pagamento a mezzo credito documentario, tale scelta è importante perché potrà avere più facilmente assistenza nella preparazione della Polizza di carico.

Di Meo Antonio, Consulente in materia di pagamenti internazionali e crediti documentari con studio a Padova. Giornalista pubblicista e Professore a contratto presso l'Università di Macerata.

Scheda Rischio Paese: Perù



a cura di

FORTIS 



Fortis Bank parte del gruppo Fortis, uno dei maggiori gruppi europei di bancassicurazione, è presente in Italia a Milano, Padova, Bologna, Torino e Firenze. Fortis Bank è l'unica banca internazionale con una rete mondiale e soluzioni innovative a disposizione delle piccole e medie imprese Italiane che operano sui mercati esteri.

Per saperne di più, www.fortisbusiness.com. Global Trade Finance, Alfredo Bresciani
Tel +39 02 57 532 363, alfredo.bresciani@fortis.com - tradefinance.italy@fortis.com

Rating sovrano: 6/20

Rating politico: 6/20

Categoria SACE: 4/7

N.B.: Il rating Fortis va da 1 (migliore) a 20 (peggiore).
Dal 18 è già default

Valutazione Rischio Paese, 10 aprile 2007

Valutazione:

L'economia peruviana è andata bene nel 2006, in gran parte sulla scia della dinamica dei consumi privati, degli investimenti e della forte domanda globale di esportazioni di commodities. Il governo ha ancora il problema di ridurre il conflitto sociale fra ricchi e poveri a compiere il passo successivo per gli investimenti. Secondo il governo circa la metà della popolazione del Perù, 27 milioni di persone, vive con meno di 1 dollaro al giorno. In questo paese è impressionante la crescita dei tassi, in particolare nel settore delle esportazioni.

Il punto positivo è che la crescita delle prestazioni è stata raggiunta nell'ambito di un rafforzamento del quadro macroeconomico caratterizzato da un basso tasso di inflazione, dal miglioramento delle istituzioni monetarie, dalle eccedenze del conto corrente e dalla strategia di consolidamento fiscale conseguente al declino dei livelli di debito. La maggior parte delle vulnerabilità storiche del Perù continuano a mostrare una tendenza in diminuzione, in particolare per quanto riguarda gli oneri del debito (sia interno che esterno) e l'elevato livello di dollarizzazione (sebbene ancora elevato a circa il 65% dei depositi).

Il Perù dipende da una ridotta gamma di materie prime (oltre il 60% delle esportazioni nel 2006), lasciando l'economia esposta alle fluttuazioni dei prezzi. Tuttavia, le prestazioni macroeconomiche del paese lo rendono un forte candidato per la promozione al grado di investimento, nonostante, i problemi sociali e istituzionali del paese siano una potenziale fonte di instabilità politica. Non possiamo dimenticare che il Perù è circondato da Bolivia e Ecuador, che stanno seguendo una politica nazionalista.

STATISTICHE

MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 28.36 mln (1,5 %)

Tasso di disoccupazione: 7.5%

PIL: 93.268 mln USD (2006)

PIL pro capite: 3.290 USD (2006)

PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 8.5 %

Industria: 26.0 %

Servizi: 53.5 %



Scheda Rischio Paese: Perù



INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2003	2004	2005	2006(s)	2007(p)	2008(p)
Economia nazionale						
Tasso di crescita economica (%)	3,9	5,2	6,4	8,0	6,8	5,4
Tasso di inflazione (%)	2,3	3,7	1,6	2,0	1,3	2,5
Bilancio pubblico / PIL (%)	-1,7	-1,0	-0,3	2,1	0,3	0,1
Bilancia estera						
Bilancia commerciale / PIL (%)	1,4	4,3	6,6	9,5	8,0	6,1
Partite correnti / PIL (%)	-1,6	0,0	1,4	2,6	2,3	2,2
Fabbisogno finanziario ¹ (mln USD)	-2,143	-1,285	-2,662	1,199	1,164	663
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	1,274	1,816	2,519	2,258	2,157	3,031
Riserve valutarie estera (mln USD)	9,777	12,176	13,599	16,634	17,944	20,228
Debito estero						
Debito estero totale (mln USD)	29,822	31,296	30,121	29,813	29,410	29,532
Debito a breve termine (mln USD)	2,525	2,513	3,286	2,596	2,340	2,309
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Riserve valutarie estere/debito estero totale (%)	32,8	38,9	45,1	55,8	61,0	68,5
Riserve valutarie estere/debito a breve termine (%)	387,2	484,5	594,9	640,8	766,8	876,1
Debito estero / PIL (%)	48,5	44,9	43,2	32,0	31,5	31,7
Debt service ratio ² (%)	22,9	18,0	14,2	10,4	9,7	11,0

1. Partite correnti – ripagamenti per quota capitale del debito estero

2. Totale ripagamenti per quote capitale e interessi del debito estero / valore esportazioni

FLUSSI COMMERCIALI

Destinazione delle esportazioni (2005):

Esportazioni negli Stati Uniti (Fob)	31,0 %
Esportazioni in Cina (Fob)	10,8 %
Esportazioni in Cile (Fob)	6,6 %
Esportazioni in Canada (Fob)	5,9 %

Origine delle importazioni (2005):

Importazioni dagli Stati Uniti (Cif)	19,9 %
Importazioni dalla Cina (Cif)	9,3 %
Importazioni dal Brasile (Cif)	8,7 %
Importazioni dall'Ecuador (Cif)	8,1 %

Principali esportazioni (2006):

Rame (Fob)	25,3 %
Oro (Fob)	16,9 %
Farina di pesce (Fob)	5,6 %
Zinco (Fob)	8,4 %

Principali importazioni (2006):

Beni intermedi (Cif)	53,6 %
Beni capitali (Cif)	27,8 %
Beni di consumo (Cif)	17,5 %
Altri beni (Cif)	1,0 %





NUOVI OBBLIGHI DICHIARATIVI VALUTARI E ABOLIZIONE CVS MERCANTILE

di Franca Delle Chiaie



Il 1° gennaio 2008 è entrato in vigore un nuovo sistema di raccolta delle informazioni per le statistiche di bilancia dei pagamenti e di posizione patrimoniale verso l'estero dell'Italia denominato "direct reporting". Tale adempimento è incentrato su indagini svolte presso un campione di imprese selezionate e consentirà di passare gradualmente da un sistema basato sulle segnalazioni a carico delle banche ad un sistema di "direct reporting" a carico delle imprese, prevalentemente mediante indagini campionarie.

In questa prospettiva è stata stabilita l'abolizione delle segnalazioni concernenti le operazioni correnti mercantili in materia di CVS (Comunicazione Valutaria Statistica) e l'elevazione di alcune soglie i cui importi sono precisati nell'apposito paragrafo del presente articolo.

Direct reporting

La gestione del Direct reporting è assicurata dalla Banca d'Italia in cui è confluito dal 1° gennaio 2008 l'Ufficio Italiano Cambi (UIC).

Il campione di aziende coinvolto nell'indagine è di circa 7000 imprese le quali hanno ricevuto comunicazione formale di inclusione nella rilevazione. Le imprese campione dovranno fornire dati sulle proprie transazioni internazionali e sulle proprie posizioni finanziarie verso l'estero. L'elenco delle aziende facenti parte del campione viene selezionato con cadenza annuale in modo da rendere la raccolta dei dati capillare.

Sulla base della dimensione e di altre variabili a ciascuna impresa è stato attribuito un "profilo di segnalazione", che definisce l'insieme delle rilevazioni cui è tenuta a partecipare.

La tipologia e la cadenza delle rilevazioni viene modulata in base al profilo delle singole imprese (vedasi Schema riepilogativo "Calendario delle scadenze").

Nell'espletamento di questo adempimento le imprese sono supportate con apposite strutture di *help desk*, un software di ausilio per l'immissione e l'invio guidato dei dati ed altre infrastrutture tecniche basate sulla rete internet, con gli opportuni presidi di sicurezza (ved. sito uic.it alla voce *statistiche, strumenti di rilevazione*). Nello stesso sito è, inoltre, disponibile la versione definitiva dei documenti (istruzioni generali, questionari, istruzioni di compilazione, documenti tecnico-informatici, ecc.) relativi alle segnalazioni richieste.

I dati devono essere inviati in forma elettronica tramite il software disponibile nel sito www.uic.it oppure tramite un software realizzato in proprio e inviato per mezzo della rete Internet.

Comunicazione Valutaria Statistica

A decorrere dal 1° gennaio 2008 è abolita la segnalazione di CVS delle operazioni correnti mercantili prevista per la fase doganale e per il regolamento canalizzato e non, compresa la compensazione (UIC RV n. 2007/1 del 16 novembre 2007; G.U. 26.11.2007 n° 275). Sono pertanto abrogate le disposizioni di cui al quarto e quinto comma del paragrafo 4. "Oggetto della segnalazione" delle Istruzioni UIC RV 1998/1 del 27 febbraio 1998 nonché tutte le altre disposizioni in contrasto con questa disposizione.

Rimangono in vigore tutti gli altri obblighi dichiarativi in materia di CVS (es. operazioni correnti non mercantili e finanziarie). Per queste operazioni la soglia di esenzione di 12.500 euro (cfr. Istruzioni UIC N. 2001/2 del 16 Ottobre 2001) è **elevata a 50.000 euro** per le operazioni tra residenti e non residenti dei paesi membri dell'Unione Europea nonché dell'Islanda Liechtenstein, Norvegia e Svizzera. Resta ferma la **soglia di 12.500 euro** per le operazioni tra residenti e non residenti negli altri paesi.





NUOVI OBBLIGHI DICHIARATIVI VALUTARI E ABOLIZIONE CVS MERCANTILE

di Franca Delle Chiaie



Obbligo delle segnalazioni

Le statistiche prodotte dalle rilevazioni in oggetto consentono all'Italia di ottemperare a direttive della Banca Centrale Europea, dell'Eurostat, del Fondo Monetario Internazionale e di altri organismi internazionali. Pertanto tali segnalazioni rivestono carattere di obbligatorietà (art. 21 del DPR 148/1988 e seg.). Si applica una sanzione amministrativa pecuniaria secondo quanto stabilito con D. Lgs. n. 322/1989, art. 7, c. 3 "Coloro che, richiesti di dati e notizie (...) non li forniscano, ovvero li forniscono scientemente errati o incompleti, sono soggetti a sanzione amministrativa pecuniaria". Tale sanzione è stabilita "nella misura minima € 516 e massima € 5.164 per le violazioni da parte di enti e società" (art. 11, D.Lgs 322/1989).

Il trattamento dei dati avviene nel rispetto delle vigenti norme in materia di protezione dei dati personali (D.Lgs. n.196/2003) e i relativi dati vengono diffusi in forma aggregata.

Calendario delle scadenze

Rilevazioni	Profili interessanti	Scadenze												
		30 apr 08	31 mag 08	30 giu 08	31 lug 08	31 ago 08	30 set 08	31 ott 08	30 nov 08	31 dic 08	31 gen 09	28 feb 09	31 mar 09	
T T N Transazione Trimestrali Non Finanziarie	NFI01 MIS01, MIS02, MIS03	I trim 08			II trim 08			III trim 08				IV trim 08		
E M F Eventi Mensili Finanziari*	FIN01, FIN02, FIN03 MIS01, MIS02, MIS03	mar 08*	apr 08*	mag 08*	giu 08*	lug 08*	ago 08*	set 08*	ott 08*	nov 08*	dic 08*	gen 09*	feb 09*	
O M F Operazioni Mensili Finanziarie	FIN01 MIS01	mar 08	apr 08	mag 08	giu 08	lug 08	ago 08	set 08	ott 08	nov 08	dic 08	gen 09	feb 09	
O T F Operazioni Trimestrali Finanziarie	FIN02 MIS02	I trim 08			II trim 08			III trim 08			IV trim 08			
C A F Consistenze Annuali Finanziarie	FIN01, FIN02, FIN03 MIS01, MIS02, MIS03				fine 2007									
S A C Statistiche Annuali sulle Controllate Estere	FIN01, FIN02, FIN03 MIS01, MIS02, MIS03							fine 2007						

Il periodo di riferimento di ciascuna rilevazione è riportato nella singola cella, in corrispondenza della relativa scadenza. Ad esempio, la rilevazione TTN (Transazioni trimestrali non finanziarie) relativa al primo trimestre 2008 deve essere prodotta entro il 30 aprile 2008.

(*) La segnalazione è dovuta **solo** qualora si siano verificati eventi oggetto della rilevazione nel mese di riferimento

Delle Chiaie Franca, Consulente in scambi intracomunitari e normativa doganale, Confindustria Bergamo.





PILLOLE SU... a cura di Studio Toscano



Detraibilità IVA pagata a seguito di revisione dell'accertamento

La Direzione Centrale dell'Agenzia delle Dogane a seguito di un interpello ha chiarito in data 21 Agosto 2007 che l'imposta sul valore aggiunto pagata a seguito di una revisione dell'accertamento relativa ad una importazione definitiva può essere detratta, come disposto dall'articolo 19 del DPR 633-72, con la dichiarazione relativa al secondo anno successivo a quello in cui il diritto alla detrazione è sorto ed alle condizioni esistenti al momento della nascita del diritto medesimo. Resta ferma la possibilità di riconoscere una remissione in termini nei casi in cui la revisione della dichiarazione doganale dipenda esclusivamente da fatti e circostanze non imputabili, neanche in parte, al comportamento del contribuente.

Merce immessa in libera pratica con rispedizione in un paese comunitario

La Corte di Cassazione con sentenza n. 16114 del 20 Luglio 2007 ha sentenziato che un prodotto immesso in libera pratica e successivamente venduto in un altro paese U.E non può subire lavorazioni ma deve essere rispedito tal quale. Il mancato rispetto di detta disposizione comporta il pagamento dell'Iva e delle relative sanzioni. La merce perciò potrà subire lavorazioni solo dopo che i prodotti stessi sono stati sdoganati definitivamente o sono stati oggetto di emissione di una bolletta doganale di temporanea importazione.

Esportazioni triangolari - non imponibilità IVA

Con risoluzione n. 223/E del 10 Agosto 2007 l'Agenzia delle Entrate ha stabilito che una cessione di merce in un paese terzo da inoltrare dopo una lavorazione effettuata da altra azienda nazionale incaricata dal cessionario dovrà essere fatturata con Iva. Viceversa se la lavorazione viene commissionata dal cedente trova applicazione la non imponibilità Iva di cui all'art.8 DPR 633-72 e per l'azienda che esegue la lavorazione la non imponibilità è riconducibile alla norma prevista dall'art.9 dello stesso DPR 633.

Depositi IVA

La Direzione Centrale dell'Agenzia delle Dogane con circolare n. 23/D del 27 Luglio 2007 ha disposto che se le merci non vengono fisicamente introdotte nel deposito Iva trovano applicazione le sanzioni stabilite dal Testo Unico delle leggi Doganali (da una a dieci volte l'imposta non versata). Inoltre può essere configurata una corresponsabilità del depositario.

Classificazione doganale formaggi

Assolatte ha richiesto alle competenti autorità, al fine di poter avere dati statistici più precisi, di separare i codici doganali (voci doganali) riferiti al grana padano ed al parmigiano-reggiano. Inoltre è necessario superare le limitazioni imposte per i formaggi grattugiati perché provoca, tra l'altro, confusione tra i formaggi DOP e gli altri prodotti grattugiati.

INFORMAZIONI SULLA RIVISTA ED INDIRIZZI UTILI

- **Direttore:** Giovanni Casadei Monti
- **Direttore responsabile:** Paola Morigi
- **Referente scientifico:** Antonio Di Meo
- **Redazione:** Antonio Di Meo, Cinzia Bolognesi
- **Progetto grafico - impaginazione:** Feroli srl – Forlì
- **Segreteria – amministrazione:** Azienda Speciale S.I.D.I. Eurosportello (EIC IT 369) Viale Farini 14 - 48100 Ravenna Tel 0544 481443 - Fax 0544 218731
- **Hanno collaborato a questo numero:** Enzo Bacciardi, Franca Delle Chiaie, Antonio Di Meo, Luca Forgione, Fortis, Giampietro Garioni, Studio Toscano.

CONTATTATE LA NOSTRA REDAZIONE, mandateci i vostri suggerimenti, segnalateci gli argomenti che volete approfondire:

Redazione di Ravenna: Dr.ssa Cinzia Bolognesi, Tel 0544 481415 – Fax 0544 218731, e-mail: internationaltrade@ra.camcom.it

Redazione di Padova: Dott. Antonio Di Meo, Tel 049 7806447 – Fax 049 8073284, e-mail: antonio.dimeo@studiodimeo.com

Costo abbonamento: 96,00 euro + iva

Rivista elettronica quindicinale (24 numeri di cui 22 invii, gennaio e agosto due numeri in uno), spedizione per posta elettronica. L'abbonamento è ad anno solare. Qualora venga sottoscritto dopo il 15 gennaio dell'anno in corso, i numeri arretrati vengono inviati in abbonamento insieme al primo numero utile. Gli abbonati riceveranno una user id e una password e potranno scaricare i numeri della rivista dal sito <http://www.ra.camcom.it/internationaltrade>

I testi e l'elaborazione dei testi, anche se curati con la massima attenzione, non possono comportare specifiche responsabilità a carico dei redattori per involontari errori o inesattezze. Quanto alle soluzioni proposte, pur se elaborate con la massima cura possibile, non impegnano in alcun modo la Redazione di International Trade e i suoi collaboratori.

È vietata ogni riproduzione totale o parziale dei testi, articoli o quant'altro pubblicato nella rivista. Ogni riproduzione non espressamente autorizzata viola la L. 633/41 e pertanto è perseguibile penalmente.

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