

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna

Azienda Speciale
eurosportello
Camera di Commercio Ravenna



Finanza e Pagamenti Internazionali

pg.02

PAGAMENTO IN OPEN ACCOUNT
CON STAND BY LETTER OF
CREDIT

di Antonio Di Meo



Dogana e Fiscalità Internazionale

pg.03

SANZIONI AMMINISTRATIVE
DOGANALI

di Alberto Ghelfi



Scheda Applicativa Paese

pg.05

SCHEDA NORMATIVA PER IL
COMMERCIO NEGLI EMIRATI
ARABI UNITI

di Enzo Bacciardi



Info Utili

pg.06

ASEAN, il portale del Sud-Est
Asiatico
(www.aseansec.org)
a cura della Redazione



Scheda Rischio Paese

pg.07

GEORGIA
a cura di Fortis



Lo Speciale

pg.09

PROMOZIONE DI PRODOTTI
ENOGASTRONOMICI ITALIANI IN
PAESI COMUNITARI

di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta



Flash

pg.11

MANUALE DELLE OPERAZIONI
CON L'ESTERO

a cura della Redazione



PAGAMENTO IN OPEN ACCOUNT CON STAND BY LETTER OF CREDIT

di Antonio Di Meo



A completamento di quanto riportato nel n.1/2 del 15 Gennaio 2008 di International Trade, dove è stato trattato il caso di una *Stand by Letter of credit* a garanzia di un singolo pagamento a mezzo bonifico bancario, in questo numero esaminiamo il caso di forniture ripetitive destinate ad un importatore abituale o ad un distributore che, a fronte di un ordinativo “aperto”, cosiddetto “*open account*”, che fissa l’ammontare delle vendite da effettuarsi in un certo arco di tempo (trimestre, quadrimestre, semestre, anno o altro periodo temporale), pagabili con un bonifico bancario posticipato rispetto alle singole spedizioni, il venditore voglia sentirsi tutelato dal rischio di mancato pagamento.

Forniture ripetitive garantite da Stand by Letter of credit

Lo strumento che meglio si adatta a tale situazione, che implica un rapporto commerciale caratterizzato dalla ripetitività nel tempo delle singole spedizioni, può senz’altro essere, anche in tal caso, la *Stand by Letter of credit*.

Il venditore ed il compratore dovranno concordare l’importo massimo dell’esposizione al fine di definire il valore della *Stand by*. Fatto questo potranno formulare tale soluzione nel modo seguente:

In Italiano: Bonifico bancario via *Swift* ad XX giorni/mesi a decorrere dalla data della ... (fattura o del documento di trasporto), assistito da una *Stand by letter of credit*, da ricevere non più tardi di XX giorni/mesi dalla data della conferma dell’ordine di acquisto (o a decorrere da altra data), emesso da primaria banca con (o senza) conferma, soggetto alle Norme ed Usi Uniformi relativi ai crediti documentari, pubblicazione n. 600 della Camera di Commercio Internazionale (NUU 600), per l’importo di ... (indicare l’importo della massima esposizione), con validità di 30 giorni successivi alla data di scadenza del pagamento dell’ultima consegna.

La *Stand by Letter of credit* dovrà essere utilizzabile presso la banca ... (indicare la banca del venditore) per pagamento a vista contro presentazione di dichiarazione del beneficiario attestante che il pagamento della fornitura, di cui al contratto n. ... del ..., non è stato effettuato alla scadenza, accompagnata da copia della fattura commerciale contrassegnata “non pagata”.

In inglese: Banker’s swift transfer or transmission at XX days/months, from invoice date or transport document date, guaranteed by an irrevocable Stand by Letter of credit to be received not later than of XX days/months from date of the confirmation of purchase order (and/or any other agreed date), issued by first class bank by swift with (or without) confirm, subject to ICC, Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 600) last version 2007, for the amount of, with expiry date 30 days after the due date of the last consignment. The Stand by Letter of credit shall be available with Bank ... in Italy, by payment at sight, against presentation of signed beneficiary’s declaration stating that payment of the consignment, under contract n. ... dated ..., has not been effected on due date, accompanied by a copy of commercial invoice marked unpaid.

Tale soluzione è molto interessante sia per chi vende, che non è esposto al rischio di mancato pagamento delle singole forniture, garantite dalla *Stand by*, sia per il compratore, che impegnerà il fido per l’emissione della *Stand by* per un importo minore rispetto ad un credito documentario rotativo che prevede, invece, l’impegno del fido per l’importo totale delle singole forniture da effettuarsi nell’arco temporale determinato dalle parti.

In uno dei prossimi numeri proseguiremo nella trattazione esaminando il caso di consegne vincolate al pagamento del prezzo con il sistema *COD*, *Cash on delivery*.

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.



SANZIONI AMMINISTRATIVE DOGANALI

di Alberto Ghelfi



Sanzioni amministrative doganali nell'ipotesi di contrabbando aggravato da dichiarazione di importazione con falsa classificazione, valore ed origine delle merci.

Alcuni illeciti riscontrati dall'Agenzia delle Dogane all'atto delle importazioni possono dare luogo alternativamente ad un contenzioso penale oppure ad un contenzioso amministrativo.

Tuttavia si verifica spesso che gli Uffici doganali che elevano un'ipotesi di illecito penale per contrabbando semplice o aggravato (articolo 282 o 295 del D.P.R. 43/1973) procedano, contemporaneamente e per gli stessi fatti, anche in via amministrativa, violando in questo modo il noto principio di specialità previsto, tra gli altri, dall'articolo 9 della legge 689 / 1981 e dall'articolo 303 del D.P.R. 43/1973 e successive modifiche.

A seguito della Circolare dell'Agenzia delle Dogane n. 39 del 30.09.2005 si è registrato un considerevole aumento delle notizie di reato per contrabbando intranspettivo aggravato dal falso ideologico rappresentato da dichiarazioni doganali di importazione:

- a) viziate, ad esempio, da un errore di classificazione tariffaria, oppure da un valore imponibile incompleto, oppure ancora corredate da certificati di origine preferenziale (EUR.1, EUR.MED, FORM A) o non preferenziale emessi indebitamente dall'autorità estera;
- b) accompagnate conseguentemente da un versamento di imposte (principalmente Dazi e IVA) minore di quanto accertato e dovuto.

Contestualmente alla verifica, caso per caso, dei requisiti di tipicità e colpevolezza necessari per la sussistenza del reato di contrabbando, deve essere affrontata anche la normale pretesa delle Dogane di applicare sanzioni amministrative ex art. 303 TULD, sebbene in contrasto con il generale principio di specialità.

Una volta emessa la notizia di reato per contrabbando, semplice o aggravato, l'autorità doganale dovrebbe attendere l'esito del procedimento penale senza contestare un parallelo illecito amministrativo, così come espressamente previsto dall'articolo 303 del DPR 43/1973, che subordina l'eventuale contestazione dell'illecito amministrativo alla non rilevanza penale del mancato versamento dei diritti doganali in conseguenza dell'errato valore, classificazione o origine delle merci importate.

Al contrario si verifica spesso che l'Agenzia delle Dogane, in pendenza del procedimento penale, emetta e notifichi atti di contestazione per violazione amministrativa relativamente alle stesse operazioni di importazione oggetto di notizia di reato.

L'importare che accettasse passivamente le sanzioni amministrative in pendenza del procedimento penale si esporrebbe, in caso di successiva condanna penale, ad un ingiustificato ed arbitrario cumulo di sanzioni, penali ed amministrative, relativamente allo stesso fatto.

Quantificazione della sanzione amministrativa

E' utile ricordare che nel caso concreto la sanzione amministrativa è quantificabile da 1 a 10 volte l'importo dei diritti doganali non versati in conseguenza dell'errata classificazione, valore o origine delle merci, con facoltà per il sanzionato di definire il contesto versando una somma pari ad un quarto della sanzione entro 60 giorni dalla notifica del relativo atto di contestazione, mentre la sanzione penale, quella più grave prevista per il contrabbando aggravato dalla falsa dichiarazione di importazione, varia da 5 a 10 volte i diritti doganali non versati, oltre alla reclusione da 3 a 5 anni e la confisca delle merci.

Il cumulo della sanzione amministrativa e di quella penale rappresenterebbe pertanto un danno considerevole per l'importatore disattento e passivo.





SANZIONI AMMINISTRATIVE DOGANALI

di Alberto Ghelfi



Cosa induce all'emissione di atti di contestazione

Ciò che spesso induce l'Agenzia delle Dogane ad emettere atti di contestazione per illecito amministrativo in pendenza di un procedimento penale attivato dalla stessa Agenzia, è il rischio di vedere prescritto il termine triennale di legge nel caso in cui lo stesso procedimento penale si concluda con l'archiviazione o il proscioglimento.

In realtà l'Agenzia delle Dogane potrebbe ricorrere all'istituto della sospensione del termine previsto per l'emissione degli atti di contestazione e per l'esecuzione delle sanzioni (Circolare 548 del 21.02.2006); tuttavia tale strumento è raramente applicato d'ufficio, ma può e deve essere applicato a fronte di istanza dell'importatore e / o in via di autotutela.

Ogni atto di contestazione deve indicare espressamente gli strumenti difensivi a disposizione dell'importatore, tra cui la presentazione di deduzioni difensive entro il termine di 60 giorni dalla notifica. Una volta ricevute le deduzioni difensive, l'autorità doganale dovrà emettere un provvedimento di risposta entro i successivi 12 mesi, ma anche tale provvedimento di risposta potrà essere impugnato davanti alla Commissione Tributaria Provinciale allo stesso modo in cui è immediatamente impugnabile l'atto di contestazione.

Qualsiasi atto di contestazione sarà fondato soltanto se provata almeno la colpa dell'importatore; pertanto, in caso di conclusione del procedimento penale per assenza di dolo o rilevanza penale del fatto, la sanzione amministrativa potrà avere corso soltanto se sussisterà la negligenza dell'importatore, difficilmente dimostrabile in relazione ai certificati di origine delle merci emessi dalle autorità estere a fronte di richiesta del fornitore.

Certificati di origine preferenziale

In merito ai certificati di origine preferenziale o non preferenziale emessi dalla autorità estere, occorre anche precisare che l'articolo 303 del D.P.R. 43/1973 prevede la sanzionabilità amministrativa dei mancati versamenti conseguenti a differenze di qualità, quantità e valore delle merci, ma nulla prevede in merito alle differenze derivanti dall'origine delle merci accertata rispetto a quella inizialmente dichiarata.

Al di fuori dei casi di concorso doloso in falso ideologico e/o materiale dell'importatore nella fase di emissione dei certificati di origine, non dovrebbe mai essere applicata né una sanzione penale né una sanzione amministrativa per ragioni di origine delle merci.

Mancando un preciso riferimento all'origine delle merci nella norma sanzionatoria amministrativa, l'Agenzia delle Dogane ha comunque interpretato ed applicato l'articolo 303 del D.P.R. 43/1973 in via estensiva, nonostante i molti pareri contrari in dottrina.

Tali pareri, contrari all'applicabilità di sanzioni amministrative nei casi di origine delle merci accertata differente rispetto all'origine dichiarata dall'importatore sulla base dei certificati forniti dall'esportatore extracomunitario, sono oggettivamente ispirati alla lettera della norma doganale (articolo 220 del Regolamento CE 2913/1992), che ammette la non contabilizzazione a posteriori dei maggiori diritti doganali per:

“..... errore dell'autorità doganale che non poteva ragionevolmente essere scoperto dal debitore (importatore) avendo questi agito in buona fede (oltre che con diligenza) e rispettato tutte le disposizioni previste dalla normativa in vigore riguardo la dichiarazione in dogana”.

Poiché la stessa norma doganale ammette, in presenza di determinate condizioni, la non contabilizzazione a posteriori dei dazi doganali che sarebbero dovuti in base all'origine accertata delle merci, allo stesso modo non dovrebbe applicarsi automaticamente, come purtroppo accade, una sanzione amministrativa ex articolo 303 del D.P.R. 43/1973 per differenze di diritti di confine dovuti all'origine.

Alberto Ghelfi, avvocato e doganalista, specialista in diritto doganale, diritto dei trasporti e I.V.A. internazionale.
Studio Legale Bacciardi & Partners - Pesaro / Milano.



Scheda Applicativa Paese



SCHEDA NORMATIVA PER IL COMMERCIO NEGLI EMIRATI ARABI UNITI

di Enzo Bacciardi



Norme relative alla compravendita

Importazione di prodotti

Non esistono particolari requisiti di etichettatura e di imballaggio per l'importazione di prodotti negli Emirati Arabi Uniti. È tuttavia richiesto che le etichette e gli imballaggi siano in doppia lingua arabo/inglese.

Normativa applicabile alle compravendite

Gli Emirati Arabi Uniti non hanno aderito alla Convenzione di Vienna del 1980 sulle norme uniformi relative alla vendita internazionale di beni mobili. Pertanto, le vendite di prodotti e servizi negli Emirati Arabi da parte di imprese italiane saranno necessariamente disciplinate dal diritto interno degli Emirati oltreché dalle norme generali di diritto internazionale.

Legge applicabile

Non è possibile regolare i contratti di compravendita con un legge diversa da quella nazionale degli Emirati Arabi Uniti.

Soluzione delle controversie

Con riferimento alla scelta del foro competente per la risoluzione delle controversie, non sono ammesse clausole di deroga al foro degli Emirati Arabi.

Clausola arbitrale

Gli Emirati Arabi Uniti non hanno aderito alla Convenzione di New York del 1958 relativa al riconoscimento ed all'esecuzione dei lodi arbitrali stranieri. Pertanto non è possibile inserire in un contratto di compravendita una clausola arbitrale per la risoluzione delle controversie.

Norme relative alla distribuzione

Agenzia

L'attività di agenzia è riservata ai soli cittadini degli Emirati Arabi o a società il cui capitale è interamente detenuto da cittadini degli Emirati.

I contratti di agenzia devono essere stipulati in forma scritta, autenticata davanti a Notaio degli Emirati, tradotti in lingua araba da un traduttore degli Emirati in possesso della necessaria licenza e quindi registrati presso il Ministero dell'Economia e del Commercio degli Emirati Arabi.

Non è possibile registrare un nuovo contratto di agenzia fino a quando il contratto con il precedente agente per il medesimo territorio non viene risolto consensualmente o per giustificati motivi ritenuti sufficienti da un apposito organo di controllo degli Emirati Arabi Uniti.

Concessione di vendita

L'attività di concessionario o importatore esclusivo è riservata ai soli cittadini degli Emirati Arabi, o a società con capitale interamente detenuto da cittadini degli Emirati.

Pagamenti internazionali utilizzabili

La forma di pagamento che consente una maggiore sicurezza è rappresentato dalla Lettera di credito, irrevocabile e possibilmente confermata da una banca europea, negoziabile a presentazione dei documenti di spedizione. Sono altresì accettabili gli assegni circolari o *certified cheques*.

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



ASEAN, il portale del Sud-Est Asiatico (www.aseansec.org)

a cura della Redazione



Il sito web dell'ASEAN all'indirizzo www.aseansec.org, è il sito dell'Association of South-East Asian Nations (*Associazione delle Nazioni dell'Asia Sud-Orientale*), un'organizzazione politica, economica e culturale di nazioni il cui scopo principale è quello di promuovere la cooperazione e l'assistenza reciproca fra gli stati membri per accelerare il progresso economico e aumentare la stabilità della regione.



Dalla **home page** è possibile accedere a diverse sezioni, da cui trarre le seguenti informazioni:

- stati membri, relative informazioni e contatti utili;
- statistiche e pubblicazioni;
- informazioni sui Summit Asean;
- politica e sicurezza;
- integrazione economica, economia, finanza, trasporti;
- AFTA & FTA's;
- cooperazione;
- relazioni esterne suddivise per area geografica (es. ASEAN e Unione Europea).

Sono inoltre presenti informazioni su ASEAN *dialogue partners*, nazioni con cui l'ASEAN conduce regolarmente incontri di dialogo: Australia, Canada, Repubblica Popolare Cinese, Corea del Nord, Corea del Sud, Stati Uniti d'America, India, Giappone, Mongolia, Nuova Zelanda, Russia, e Unione Europea.

Scheda Rischio Paese: Georgia



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: 13/20

Rating politico: 13/20

Categoria SACE: 6/7

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

Valutazione Rischio Paese, 8 febbraio 2007

Valutazione:

Mikhail Saakashvili è diventato presidente nel 2004 e ha dimostrato una chiara volontà di condurre il paese verso l'occidente. Dopo la tornata elettorale tenutasi il 5 gennaio 2008, nel paese caucasico, Mikhail Saakashvili si è riconfermato presidente per altri 5 anni¹. Grazie a questo Governo, le relazioni con gli Stati Uniti e l'Unione Europea sono migliorate, questo ha però peggiorato le già tese relazioni bilaterali con la Russia, che ha applicato pressioni sia a livello politico sia economico.

Sul piano politico, la Russia sostiene l'auto proclamazione di parecchie repubbliche che vogliono staccarsi dalla Georgia. Questa è una delle principali preoccupazioni per la Georgia alla quale non si prevede di trovare una soluzione a breve termine.

Sul lato economico, nei primi mesi del 2006, la Russia ha introdotto un embargo sull'importazione di vini georgiani e di acque minerali e, entro la fine dell'anno, l'imposizione di pezzi del gas (da cui la Georgia dipende) molto più elevati. Tutto questo ha comportato l'aumento del deficit della bilancia commerciale del paese, che si stima raggiunga il 22,2% del PIL nel 2006.

L'economia resta povera e fragile, anche se sono stati fatti significativi miglioramenti dall'arrivo al potere del presidente Saakashvili. Diversi aspetti dell'economia sono progrediti, come il reddito imponibile, la lotta alla corruzione e la diminuzione di uno dei principali problemi economici della Georgia, l'economia sommersa. Le privatizzazioni sono state importanti e hanno contribuito a grandi investimenti stranieri. L'oleodotto di Baku - Tbilisi - Ceyhan (BTC), inaugurato nel 2005 e operativo dalla metà del 2006, oltre alla spinta economica che ha assicurato, fornirà una tassa annuale di transito di 50 milioni di dollari.

In generale, il paese ha una chiara volontà di staccarsi dall'influenza Russa e seguire un orientamento occidentale. Questo ha di conseguenza portato a pesanti ripercussioni da parte della Russia, ma non ha ostacolato il miglioramento economico del paese.

STATISTICHE

MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 4.46 mln (-0.2 %)
Tasso di disoccupazione: N/A%
PIL: 7,360 mln USD (2006)
PIL pro capite: 1,650 USD (2006)

PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 18.2 %
Industria: 26.7 %
Servizi: 55.1 %

¹ Aggiornamenti, 19 febbraio 2008.



Scheda Rischio Paese: Georgia



INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2003	2004	2005	2006(s)	2007(p)	2008(p)
Economia nazionale						
Tasso di crescita economica (%)	11,1	5,9	9,3	8,5	6,5	7,3
Tasso di inflazione (%)	4,8	5,7	8,2	9,6	7,1	5,9
Bilancio pubblico / PIL (%)	-2,1	-0,2	-2,4	-2,1	-2,0	-1,8
Debito pubblico / PIL (%)	-	-	-	-	-	-
Bilancia estera						
Bilancia commerciale / PIL (%)	-16,0	-17,9	-19,0	-22,2	-21,8	-
Partite correnti / PIL (%)	-9,6	-8,3	-11,8	-12,9	-12,0	-
Fabbisogno finanziario ¹ (mln USD)	-	-	-	-	-	-
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	336	490	539	788	388	436
Riserve valutarie estera (mln USD)	191	383	473	514	674	733
Debito estero						
Debito estero totale (mln USD)	1,934	2,082	-	-	-	-
Debito a breve termine (mln USD)	38,1	106,3	-	-	-	-
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	-	-	-	-	-	-
Riserve valutarie estere/debito estero totale (%)	-	-	-	-	-	-
Riserve valutarie estere/debito a breve termine (%)	-	-	-	-	-	-
Debito estero / PIL (%)	48,5	40,6	-	-	-	-
Debt service ratio ² (%)	-	-	-	-	-	-

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 in Russia (Fob)	17,8 %
Esportazioni in Turchia (Fob)	14,1 %
Esportazioni in Azerbaijan (Fob)	9,6 %
Esportazioni in Turkmenistan (Fob)	8,7 %

Origine delle importazioni (2005):

Importazioni dalla Russia (Cif)	15,4 %
Importazioni dalla Turchia (Cif)	11,4 %
Importazioni dall'Azerbaijan (Cif)	9,4 %
Importazioni dall'Ucraina (Cif)	8,8 %

Principali esportazioni (2005):

Lega in ferro e in oro (Fob)	13,3 %
Rifiuti e rottami ferrosi, ferro e acciaio (Fob)	9,7 %
Vino (Fob)	9,4 %

Principali importazioni (2005):

Petrolio e gas (Cif)	17,1 %
Automotive (Cif)	7,2 %
Medicinali (Cif)	3,7 %





PROMOZIONE DI PRODOTTI ENOGASTRONOMICI ITALIANI IN PAESI COMUNITARI

di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta



Tassazione ai fini IVA dei corrispettivi

Con la risoluzione n. 230/E del 21 agosto 2007, l'Agenzia delle entrate, sollecitata da un'istanza di interpello presentata ai sensi dell'art. 11 della L. n. 212/2000, si è pronunciata su una problematica di estremo interesse nell'ambito dell'organizzazione delle attività promozionali svolte all'estero da parte di soggetti residenti.

L'interpello è stato posto da una società italiana che, su incarico ricevuto dalla regione Emilia-Romagna (in attuazione dell'art. 5 della legge regionale n. 16/1995), svolge l'attività avente ad oggetto la promozione delle specialità gastronomiche regionali sia in Italia che in altri Paesi comunitari (Regno Unito, Austria, Germania e Spagna).

In base al contratto, la società organizzatrice è incaricata di svolgere le seguenti attività:

- a) realizzazione di seminari informativi sulle specialità enogastronomiche regionali;
- b) coordinamento della partecipazione del Servizio Regionale Valorizzazione delle Produzioni a manifestazioni fieristiche, mediante l'acquisizione dello spazio espositivo e la relativa animazione;
- c) realizzazione di "educational tour" nel territorio regionale, dedicati a giornalisti ed operatori del settore, finalizzati a far conoscere i processi produttivi dei singoli prodotti.

Oltre a quelle principali sopra indicate, la società presta ulteriori attività complementari ed a queste connesse, consistenti nell'assistenza e coordinamento in loco per l'organizzazione dei singoli eventi e nella predisposizione e stampa del materiale informativo.

L'Agenzia delle entrate prende in esame singolarmente le predette attività e ne illustra il relativo regime fiscale ai fini dell'imposta sul valore aggiunto.

La problematica affrontata con la risoluzione n. 230/E è di estremo interesse per molti operatori del settore che svolgono la propria attività nei mercati esteri per promuovere la vendita di prodotti italiani, come i consorzi export o le aziende speciali delle camere di commercio e, più in generale, tutte le società e gli enti pubblici o privati che, per oggetto di attività o finalità istituzionali, organizzano manifestazioni fieristiche, eventi, seminari informativi o *tour* illustrativi.

Organizzazione della partecipazione a manifestazioni fieristiche

Quanto alle attività di cui alla lettera b), l'interprete ministeriale fa ampio richiamo al contenuto della sentenza del 9 marzo 2006, causa C-114/05, della Corte di giustizia europea, con cui il giudice comunitario si è pronunciato in merito all'organizzazione di fiere nel settore della nautica, nel cui ambito vengono fornite agli espositori prestazioni complesse, comprensive dell'affitto di attrezzature e di mezzi di comunicazione, dei servizi di vigilanza e custodia, di assicurazione dei beni esposti, di affitto dello stand espositivo e di accoglienza dei visitatori.

La Corte di giustizia, con la citata sentenza, mette in rilievo la natura complessa dell'attività organizzativa di fiere, in quanto implicante una pluralità di prestazioni, tra loro a tal punto connesse da costituire un servizio unitario dal punto di vista economico ed operativo, di fatto non scindibile nelle sue singole componenti.

Sulla base di tali considerazioni, la Corte europea ha ritenuto i predetti servizi rientranti nelle "attività affini" a quelle espressamente indicate nell'art. 9, n. 2), lett. c), primo trattino, della VI direttiva allora in vigore, condividendone le seguenti caratteristiche:

1. la natura complessa delle prestazioni;
2. il fatto che i servizi sono effettuati a favore di una pluralità di destinatari;
3. il fatto che i servizi medesimi sono generalmente resi in occasione di manifestazioni specifiche ed in luoghi esattamente individuati.

La norma comunitaria di riferimento è rappresentata, a decorrere dal 1° gennaio 2007, dall'art. 52, lett. a), della Direttiva 28 novembre 2006, n. 2006/112/CE (c.d. "direttiva rifiuta"), applicabile alle "attività culturali, artistiche, sportive, scientifiche, d'insegnamento, ricreative o affini, ivi comprese quelle degli organizzatori di dette attività nonché, eventualmente, le prestazioni di servizi accessorie a tali attività".

La norma comunitaria è recepita nell'ordinamento interno dalla disposizione di cui all'art. 7, comma 4, lett. b), del D.P.R. n. 633/1972, in base al quale il criterio di territorialità delle prestazioni di servizi ivi indicate è rappresentato dal





PROMOZIONE DI PRODOTTI ENOGASTRONOMICI ITALIANI IN PAESI COMUNITARI

di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta



luogo di esecuzione delle stesse.

Nel caso di specie, l'interprete ministeriale si limita a richiamare le conclusioni della sentenza della Corte di giustizia in merito alle prestazioni globali fornite dagli organizzatori delle fiere, senza operare distinzioni tra soggetti che organizzano *"in toto"* la fiera e soggetti che predispongono la partecipazione dei loro committenti a fiere già organizzate da altri (enti fieristici o enti organizzatori).

L'Agenzia delle entrate condivide senza eccezioni le argomentazioni del giudice comunitario con riguardo all'organizzazione di saloni nautici, considerata *"evento del tutto affine a quello descritto nel presente interpello"*, con la conseguenza di ritenere applicabile la disciplina del già citato art. 7, comma 4, lett. b), del D.P.R. n. 633/1972, al caso in esame.

Realizzazione di seminari informativi

A conclusioni del tutto analoghe, l'Agenzia delle entrate giunge anche in relazione alle attività di cui alla lettera a), richiamandosi all'interpretazione già fornita con la risoluzione n. 131 del 13 novembre 2006, avente ad oggetto l'organizzazione di conferenze.

Da ciò consegue, secondo l'Amministrazione finanziaria, che l'organizzazione di seminari enogastronomici e le attività connesse, fra le quali la locazione degli spazi, il coordinamento delle operazioni ed i servizi di *"hostess"*, sono anch'essi riconducibili nell'ambito applicativo di cui all'art. 7, comma 4, lett. b), del D.P.R. n. 633/1972.

Conclusioni

Soffermandosi sulle attività sopra illustrate, rappresentate dall'organizzazione della partecipazione a fiere e di seminari informativi, la norma di cui alla lettera b) dell'art. 7, più volte richiamata, implica che le stesse, se realizzate all'estero, si considerano fuori del campo di applicazione dell'IVA in quanto la loro materiale esecuzione non avviene nel territorio dello Stato.

Le conclusioni cui giunge l'Agenzia delle entrate con la risoluzione n. 230/E del 21 agosto 2007, tuttavia, non esauriscono la problematica fiscale concernente il regime di tassazione ai fini IVA delle prestazioni di servizi in commento; le stesse, infatti, si riferiscono esclusivamente alla disciplina interna, avente ad oggetto l'applicazione dell'IVA secondo la normativa nazionale.

Nell'ottica della normativa interna le predette attività, se eseguite in Stati membri comunitari, configurano prestazioni di servizi extraterritoriali non rilevanti ai fini del tributo in Italia; di converso, le stesse prestazioni sono territorialmente rilevanti ai fini IVA nei singoli Stati membri in cui sono realizzate.

Da quanto sopra, discende la necessità di aprire una posizione IVA nello Stato membro in cui ha luogo la fiera o viene organizzato il seminario informativo in cui vengono illustrati e pubblicizzati i prodotti enogastronomici, ivi nominando un rappresentante fiscale o identificandosi direttamente.

L'acquisizione dello *status* di soggetto passivo IVA negli Stati membri in cui vengono svolte le prestazioni di servizi, consente di applicare l'IVA locale sui corrispettivi addebitati e di detrarre l'imposta pagata sui beni e servizi eventualmente acquisiti in loco.

Tale scelta, inoltre, consente di eliminare i rischi di eventuali contestazioni delle Amministrazioni fiscali estere, le quali, in presenza di operazioni attive, costituite da prestazioni di servizi territorialmente rilevanti nei relativi Stati membri di competenza, potrebbero ravvisare l'omessa applicazione dell'IVA locale.

L'operatore residente che si limita a fatturare ai propri committenti nazionali le prestazioni di servizi effettuate in Stati membri comunitari, fuori campo IVA ai sensi dell'art. 7, comma 4, lett. b), del D.P.R. n. 633/1972, rispetta, quindi, esclusivamente la normativa italiana ma non è al riparo da ogni possibile rischio.

Massimo Sirri e Riccardo Zavatta, Consulenti in materia di fiscalità internazionale. Studio Sirri - Zavatta commercialisti associati, Forlì – Bologna.





MANUALE DELLE OPERAZIONI CON L'ESTERO

Tutti i contratti e le forme di pagamento internazionali, dogane e Intrastat, trasporti, Incoterms e assicurazioni

a cura della Redazione



Il “Manuale delle operazioni con l'estero”, edito da IPSOA nel 2007, a cura di Maurizio Favaro, affronta la tematica delle operazioni con l'estero compendiando, con efficacia, principi e tecniche, sistemi e procedure che consentano al manager un'immediata visione di opportunità e rischi presenti in una relazione d'affari internazionale, e ai suoi collaboratori esecutivi la sollecita soluzione dei tanti problemi tecnici e l'individuazione delle migliori scelte operative. Il tutto esposto con stile scorrevole e persuasivo, frutto della lunga esperienza maturata dall'autore “sul campo”. Particolare attenzione viene riservata alle questioni “calde” del commercio internazionale, quali ad esempio il problema dell'origine delle merci e le vere condizioni per fregiarsi del marchio Made in Italy, così apprezzato nel mondo. Un'utile appendice riporta tutti i principali documenti richiesti per l'importazione da più di un centinaio di Paesi.

Nel manuale, disponibile in tutte le librerie, trovano spazio i seguenti argomenti:

- la contrattualistica internazionale;
- i pagamenti internazionali e l'assicurazione del credito;
- le dogane e la fiscalità;
- il sistema Intrastat: cessioni e acquisti comunitari;
- il trasporto, la spedizione e l'assicurazione delle merci (modalità, costi e documentazione);
- il trasporto internazionale di rifiuti;
- le responsabilità di vettori e spedizionieri;
- i preventivi e i consuntivi di vettori e spedizionieri (tecnica tariffaria);
- i termini di resa delle merci (*Incoterms* ecc.).

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, Antonio Di Meo, Fortis, Alberto Ghelfi, Massimo Sirri, Riccardo Zavatta.

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.