

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna

Azienda Speciale
europa sportello
Camera di Commercio Ravenna



Finanza e Pagamenti Internazionali

pg.02

PAGAMENTO A MEZZO CREDITO
DOCUMENTARIO
di Antonio Di Meo



Dogana e Fiscalità Internazionale

pg.05

REGOLE SU MARCATURA DI
ORIGINE E INDICAZIONI DI
PROVENIENZA DELLE MERCI
IMPORTATE
di Alberto Ghelfi



Scheda Applicativa Paese

pg.09

SCHEDA NORMATIVA PER IL
COMMERCIO IN OMAN
di Enzo Bacciardi



Scheda Rischio Paese

pg.10

TANZANIA
a cura di Fortis



Lo Speciale

pg.12

ASSOGGETTABILITÀ O MENO AD
IVA DEI CORRISPETTIVI FATTURATI
DA SOCIETÀ FRANCESE A FRONTE
DEL PRESTITO DI PERSONALE
ITALIANO
di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta



Flash

pg.14

PILLOLE SU...
A cura dello Studio Toscano



PAGAMENTO A MEZZO CREDITO DOCUMENTARIO

di Antonio Di Meo



In questo numero parleremo del caso in cui il pagamento di una vendita verso l'estero sia un credito documentario, denominato anche Lettera di credito che, per brevità, viene spesso identificato con la sigla LC (abbreviazione, appunto, di *Letter of credit*).

Quando il pagamento è un credito documentario, soprattutto nei casi di esportazioni destinate in Paesi considerati "a rischio", non è sufficiente concordare con il proprio cliente tale strumento come mezzo di pagamento, ma occorre definire gli elementi essenziali che saranno oggetto della richiesta di emissione della Lettera di credito da parte del compratore ed entro quale data il credito documentario dovrà essere notificato al venditore/beneficiario.

Definizione della condizione di pagamento a mezzo credito documentario

Bisognerà, pertanto, definire il pagamento a mezzo credito documentario irrevocabile con (o senza) conferma da emettere via *swift* da primaria banca, utilizzabile con ... (indicando quale sarà la banca presso cui si vuole rendere utilizzabile il credito). Se viene richiesto un credito documentario "**con conferma**", l'utilizzo sarà, necessariamente, presso la banca chiamata a confermare il credito documentario. Bisognerà, inoltre, indicare, la modalità di utilizzo, vale a dire se il credito è utilizzabile per pagamento a vista o differito, per accettazione di tratta a vista o a scadenza oppure per negoziazione, con data e luogo di validità ... (andrà indicata la data e il luogo di scadenza del credito che è sempre, opportuno sia presso le casse di una banca designata nella piazza del beneficiario), per l'importo di ... (*date and place of expiry ... to the amount of ...*).

Occorrerà specificare, inoltre, che il credito documentario da emettere sarà soggetto alle Norme ed Usi Uniformi relative ai crediti documentari (in sigla NUU) della Camera di Commercio Internazionale (CCI) di Parigi, pubblicazione n. 600 in vigore dal 1° luglio 2007.

Dovranno, poi, essere indicati tutti i punti essenziali che rappresentano il contenuto del credito documentario e, cioè, l'ultima data di spedizione, le spedizioni parziali, i trasbordi, (specificando se sono ammessi o non ammessi), e, in particolare, i documenti che dovranno essere presentati alla banca su cui è reso utilizzabile il credito entro la data di validità al fine di ottenere la prestazione promessa.

La formulazione di tale condizione di pagamento potrà avvenire in due modi alternativi:

- riportando nel contratto la clausola di pagamento con tutti gli elementi richiamati più sopra;
- adottando dei formulari di istruzione per l'emissione del credito documentario da considerarsi parte integrante del contratto stesso, riportanti tutti gli elementi di cui sopra.

Proviamo ad esaminare le due opzioni proposte:

1. Credito documentario senza formulario di istruzione per l'emissione

In italiano: Pagamento a mezzo credito documentario irrevocabile con (o senza conferma), soggetto alle Norme ed Usi Uniformi relative ai crediti documentari (NUU), revisione del 2007 della CCI, pubblicazione n. 600, da trasmettere via *swift*, utilizzabile con ... per pagamento a vista (o differito a ...), per accettazione di tratta scadente a vista o ad una certa data (a seconda dei casi), o per negoziazione, con data di validità al ... presso ... (va indicato il paese, ad esempio, l'Italia), per l'importo di ... da emettere da primaria banca, conformemente alle seguenti istruzioni:

- spedizioni parziali ... (ammesse/non ammesse);
- trasbordi ... (ammessi/non ammessi);
- luogo/porto/aeroporto di partenza e di destinazione ...;
- ultima data di spedizione ...;
- descrizione della merce ... (andrà indicata una breve descrizione con riferimento al contratto sottostante e al termine di consegna della merce *Incoterms*);
- documenti richiesti ... (verranno riportati i documenti da presentare ad utilizzo del credito);
- spese e commissioni ...;
- altre condizioni ...





PAGAMENTO A MEZZO CREDITO DOCUMENTARIO

di Antonio Di Meo



In inglese: *Payment by irrevocable documentary credit with confirm (or without confirm), subject to Uniform Customs and Practice for Documentary Credit (UCP), 2007 Revision, ICC publication n. 600, to transmit by swift, available with ..., by payment at sight (or deferred payment at ...), by draft acceptance to pay at maturity or by negotiation, with expiry date ... care of ..., to the amount of ... to issue by first class bank as per details here indicated:*

- *partial shipment ... (allowed/not allowed);*
- *transshipment ... (allowed/not allowed);*
- *loading on board/dispatch/from ...for transportation to ...;*
- *last date shipment ...;*
- *goods description ...;*
- *documents required. ...;*
- *charges and commission ...;*
- *additional conditions .*

2. Credito documentario con formulario di istruzione per l'emissione

Occorrerà predisporre un formulario di istruzioni contenete gli “elementi essenziali riguardanti l'emissione del credito documentario” specificando nel contratto credito documentario irrevocabile da emettere via *swift* da primaria banca conformemente a quanto indicato nel “formulario di istruzioni per l'emissione del credito documentario” da considerare come parte integrante del contratto. La formulazione potrebbe essere la seguente:

In italiano: Vi preghiamo, di considerare il “formulario di emissione del credito documentario” come parte integrante del contratto/fattura proforma/conferma d'ordine n° del e di consegnarlo alla banca emittente istruendola di aprire il credito documentario in conformità al formulario (possono essere aggiunte solo le istruzioni tra le banche).

Notate che qualsiasi modifica che fosse necessaria, deve essere concordata tra noi prima dell'emissione del credito documentario, al fine di evitare qualsiasi spesa e commissione bancaria, nel caso di termini e condizioni non in conformità.

In inglese: *Please consider the irrevocable documentary credit application form as an including part of contract/proforma invoice/order confirmation n° dated and delivery to the issuing bank instructing them to open the documentary credit as presented (only bank to bank instructions are to be added).*

Please note that any amendement you need, is to be agreed between us before issuing the documentary credit, in order to avoid any charges and conditions should not be complied with by us.

In un prossimo numero di International Trade affronteremo il caso di un acquisto di merce da fornitore estero con pagamento a mezzo credito documentario, la cui richiesta di emissione dovrà rispondere ad alcuni requisiti essenziali per tutelarsi dal rischio di ricevere merce non conforme all'ordine di acquisto, ma di doverla pagare a causa di una presentazione conforme dei documenti.





PAGAMENTO A MEZZO CREDITO DOCUMENTARIO

di Antonio Di Meo



Elementi del formulario di istruzioni per l'emissione del credito documentario

Italiano

- Data di ricevimento della notifica
- Norme applicabili
- Forma del credito
- Istruzioni di conferma
- Beneficiario
- Data e luogo di validità
- Utilizzabile con/per
- Importo
- Spedizioni parziali
- Trasbordi
- Luogo/porto/aeroporto di partenza
- Per trasporto a
- Ultima data di spedizione
- Descrizione merci
- Documenti richiesti
- Periodo di presentazione documenti
- Tolleranze eventuali
- Spese e commissioni
- Altre condizioni aggiuntive

Inglese

- Date to receive advice of issue
- Applicable Rules
- Form of documentary credit
- Confirmation instruction
- Beneficiary
- Date and Place of expiry
- Available with/by
- Currency/Code Amount
- Partial shipment
- Transhipment
- Place of taking in charge/loading on board dispatch from
- For transportation to
- Latest date of shipment
- Description of goods
- Documents required
- Period for presentation
- Percentage Credit Amount tolerance
- Charges and commissions
- Additional conditions

Antonio Di Meo, Consulente specializzato in pagamenti internazionali e crediti documentari, giornalista pubblicista e Professore a contratto presso l'Università di Macerata. Studio DI MEO Padova.





REGOLE SU MARCATURA DI ORIGINE E INDICAZIONI DI PROVENIENZA DELLE MERCI IMPORTATE

di Alberto Ghelfi



L'apposizione di marchi, nomi, indirizzi e indicazioni di provenienza e qualità dei prodotti industriali importati o distribuiti nella Comunità europea è soggetta a restrizioni e divieti previsti da molte norme internazionali e nazionali.

Se, da una parte, le indicazioni “*MADE IN ITALY*” oppure “*PRODUCED BY + NOME IMPORTATORE ITALIANO*” apposte su merci prodotte all'estero rappresentano certamente, e senza particolari difficoltà interpretative delle norme vigenti, false indicazioni di origine/provenienza delle merci, ogni altra diversa indicazione relativa alla provenienza geografica della stessa merce può essere definita fallace indicazione di origine/provenienza, ma a tale scopo è necessario conoscere ed applicare correttamente l'insieme delle norme e dei principi che si sono stratificati nei decenni.

Casi di contestazione della marcatura dei prodotti esteri

Uno dei casi di marcatura dei prodotti esteri più frequentemente contestati dalle autorità doganali è la semplice indicazione del NOME E INDIRIZZO ITALIANO dell'importatore, ritenuta fallace indicazione di provenienza, ingannevole per il consumatore medio e attività di concorrenza sleale.

Una stessa indicazione di provenienza, ad esempio l'indicazione del nome e dell'indirizzo dell'importatore, inizialmente contestata come fallace indicazione, può essere ritenuta legittima se risultano soddisfatte le condizioni formulate dalla Corte di Cassazione, negli ultimi 4 anni chiamata spesso a giudicare vari casi concreti di marcatura.

Condizioni della Corte di cassazione sui principi generali circa l'origine delle merci

Recentemente la Corte di Cassazione ha formulato il principio generale dell'origine delle merci inteso come provenienza (intellettuale) da un determinato produttore e non da un determinato luogo.

Fatta eccezione per prodotti agricoli o altri prodotti particolari per i quali il luogo geografico può essere determinante ai fini della qualità, per i prodotti industriali vale il seguente principio generale contenuto nella norma giuridica ed estrapolato dalla Corte di Cassazione:

l'unica origine e provenienza rilevante ai fini della tutela penale è quella non da un determinato luogo geografico, ma unicamente quella (l'origine giuridica) da un determinato produttore/importatore che:

- coordina economicamente, giuridicamente e tecnicamente il processo produttivo della merce importata, a prescindere dal mero luogo di manifattura;
- garantisce la qualità del prodotto importato sia rispetto allo standard qualitativo raggiunto dai prodotti manufatti interamente in proprio, sia rispetto agli standard di sicurezza obbligatori (ad es. marchio CE);
- comunica al potenziale acquirente la propria garanzia della qualità apponendo sul prodotto importato il proprio marchio ed i propri indirizzi (anche in base agli obblighi previsti dalla legge 126 / 1991).

Non è possibile esaurire in questo spazio la casistica delle indicazioni di origine o provenienza spesso ritenute fallaci, tuttavia l'analisi “caso per caso” è l'unica produttiva di soluzioni, considerato il parziale conflitto delle norme in materia. A questo proposito riportiamo di seguito una rassegna delle principali norme internazionali e nazionali applicabili, ricordando che è importante tener presente che:

- una Risoluzione del Parlamento europeo del 26.09.07 ha sollecitato il Consiglio ad emanare un Regolamento che introduce l'obbligo di marcatura di origine (ad es. MADE IN ...) per gran parte dei prodotti importati nella Comunità europea;
- l'articolo 6 del Decreto Legislativo n. 206/2005, modificando l'articolo 1 della legge 126 / 1991 sotto riportato, ha introdotto questo obbligo di marcatura di origine per i prodotti importati, ma l'entrata in vigore di questo obbligo è subordinata all'emanazione di un Decreto ministeriale, che è stata sospesa (tra le altre ragioni) in attesa che sia adottato il Regolamento comunitario sopra citato.





REGOLE SU MARCATURA DI ORIGINE E INDICAZIONI DI PROVENIENZA DELLE MERCI IMPORTATE

di Alberto Ghelfi



Accordo internazionale di Madrid del 1891 sulla repressione delle false o fallaci indicazioni di origine dei prodotti, riveduto a Lisbona il 31 ottobre 1958, ratificato dalla legge n. 676 del 04.07.1967

Articolo 1)

Qualsiasi prodotto recante una falsa o fallace indicazione di provenienza, nella quale uno dei Paesi cui si applica il presente accordo fosse direttamente o indirettamente indicato come Paese o luogo d'origine, sarà sequestrato all'importazione in ciascuno dei detti Paesi.

Articolo 2)

Il sequestro sarà eseguito a cura dell'Amministrazione delle dogane, che ne avvertirà immediatamente l'interessato, persona fisica o giuridica, allo scopo di permettergli di regolarizzare, se lo desidera, il sequestro conservativo; tuttavia il Pubblico Ministero, o qualsiasi altra autorità competente, potrà chiedere il sequestro sia a domanda della parte lesa sia d'ufficio; la procedura seguirà allora il suo corso ordinario.

Articolo 3)

Le presenti disposizioni non escludono che il venditore indichi il suo nome o il suo indirizzo su prodotti provenienti da un Paese diverso da quello della vendita, ma in tal caso l'indirizzo o il nome deve essere accompagnato dall'indicazione precisa, e a caratteri ben chiari, del Paese o del luogo di fabbricazione che valga ad evitare qualsiasi errore sulla vera origine delle merci.

D.P.R. n.656 del 26.02.1968 Norme per l'applicazione dell'Accordo di Madrid del 14 aprile 1891 sulla repressione delle false o fallaci indicazioni di provenienza delle merci, riveduto a Lisbona il 31 ottobre 1958.

Articolo 1)

Le merci per le quali vi sia il fondato sospetto che rechino una falsa o fallace indicazione di provenienza sono soggette a fermo all'atto della loro introduzione nel territorio della Repubblica, a cura dei competenti uffici doganali che ne danno immediatamente notizia all'autorità giudiziaria e agli interessati.

Articolo 2)

Qualora gli interessati abbiano provveduto alla regolarizzazione prevista dall'articolo 2 dell'Accordo di Madrid del 14.04.1891 riveduto successivamente a Washington, a L'Aja, a Londra e, da ultimo, a Lisbona, il 31 ottobre 1958, ratificato con legge 4 luglio 1967 n.676, e siano trascorsi sessanta giorni dalla data della comunicazione all'autorità giudiziaria senza che questa abbia disposto il sequestro, gli uffici doganali potranno restituire le merci agli interessati.

Decreto Legislativo n.198 del 19.03.1996

Adeguamento della legislazione interna in materia di proprietà industriale alle prescrizioni obbligatorie dell'accordo relativo agli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale concernenti il commercio - Uruguay Round

1. Fermo il disposto dell'articolo 2598, n.2, del codice civile e le disposizioni speciali in materia, e salvi i diritti di marchio anteriormente acquisiti in buona fede, costituisce atto di concorrenza sleale, quando sia idoneo ad ingannare il pubblico, l'uso di indicazioni geografiche, nonché l'uso di qualsiasi mezzo nella designazione o presentazione di un prodotto che indichino o suggeriscano che il prodotto stesso proviene da una località diversa dal vero luogo d'origine, oppure che il prodotto presenta le qualità che sono proprie dei prodotti che provengono da una località designata da un'indicazione geografica.





REGOLE SU MARCATURA DI ORIGINE E INDICAZIONI DI PROVENIENZA DELLE MERCI IMPORTATE

di Alberto Ghelfi



Articolo 517 del Codice Penale (Vendita di prodotti industriali con segni mendaci) (modificato dalla legge n.80/2005)

Chiunque pone in vendita o mette altrimenti in circolazione opere dell'ingegno o prodotti industriali, con nomi, marchi o segni distintivi nazionali o esteri, atti a indurre in inganno il compratore sull'origine, provenienza o qualità dell'opera o del prodotto, è punito, se il fatto non è preveduto come reato da altra disposizione di legge, con la reclusione fino a un anno o con la multa fino a Euro 20.000=.

Articolo 4, Comma 49 della Legge 350/2003

L'importazione e l'esportazione a fini di commercializzazione ovvero la commercializzazione di prodotti recanti false o fallaci indicazioni di provenienza o di origine costituisce reato ed è punita ai sensi dell'articolo 517 del codice penale.

Costituisce falsa indicazione la stampigliatura "made in Italy" su prodotti e merci non originari dall'Italia ai sensi della normativa europea sull'origine; costituisce fallace indicazione, anche qualora sia indicata l'origine e la provenienza estera dei prodotti o delle merci, l'uso di segni, figure, o quant'altro possa indurre il consumatore a ritenere che il prodotto o la merce sia di origine italiana incluso l'uso fallace o fuorviante di marchi aziendali ai sensi della disciplina sulle pratiche commerciali ingannevoli.

Le fattispecie sono commesse sin dalla presentazione dei prodotti o delle merci in dogana per l'immissione in consumo o in libera pratica e sino alla vendita al dettaglio.

La fallace indicazione delle merci può essere sanata sul piano amministrativo con l'asportazione a cura ed a spese del contravventore dei segni o delle figure o di quant'altro induca a ritenere che si tratti di un prodotto di origine italiana.

La falsa indicazione sull'origine o sulla provenienza di prodotti o merci può essere sanata sul piano amministrativo attraverso l'esatta indicazione dell'origine o l'asportazione della stampigliatura "made in Italy".

Legge 10 aprile 1991, n. 126

Norme per l'informazione del consumatore.

Art. 1

Informazione del consumatore

1. I prodotti o le confezioni dei prodotti destinati al consumatore commercializzati sul territorio nazionale devono riportare in lingua italiana indicazioni chiaramente visibili e leggibili relative:

- a) alla denominazione legale o merceologica del prodotto;
- b) al nome o ragione sociale o marchio e alla sede del produttore o di un importatore stabilito nella Comunità economica europea;
- c) all'eventuale presenza di materiali o sostanze che possono arrecare danno all'uomo, alle cose o all'ambiente;
- d) ai materiali impiegati e ai metodi di lavorazione ove questi siano determinanti per la qualità o le caratteristiche merceologiche del prodotto;
- e) alle istruzioni, alle eventuali precauzioni e alla destinazione d'uso ove utili a fini di fruizione o sicurezza del prodotto.



Dogana e Fiscalità Internazionale



REGOLE SU MARCATURA DI ORIGINE E INDICAZIONI DI PROVENIENZA DELLE MERCI IMPORTATE

di Alberto Ghelfi



Nota dell'Agenzia delle Dogane n. 2704 del 09.08.2005

OGGETTO: Applicazione della Legge n.126/91 sulla tutela del consumatore e dell'art.4, comma 49 della Legge n.350/03 (Finanziaria 2004).

..... Tutto ciò premesso, d'intesa con il Ministero delle Attività Produttive, si ritiene che l'apposizione della chiara indicazione "IMPORTATO DA: [NOME E SEDE DELL'IMPRESA]" nell'etichetta consenta il rispetto congiunto delle predette Leggi.

La presente interpretazione deve considerarsi una soluzione transitoria, in attesa di quella definitiva di natura normativa per la quale sono già state intraprese le opportune iniziative.

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 IN OMAN

di Enzo Bacciardi



Norme relative alla compravendita

Importazione di prodotti

L'importazione in Oman di determinate tipologie di prodotti è soggetta a particolari requisiti di etichettature ed imballaggio. In particolare, con riferimento ai prodotti alimentari, l'etichettatura deve essere conforme agli standard previsti nella disciplina dell'Oman. Le etichette e gli imballaggi dei prodotti importati in Oman devono essere in doppia lingua arabo/inglese.

Normativa applicabile alle compravendite

L'Oman 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 Oman da parte di imprese italiane saranno necessariamente disciplinate dal diritto interno dell'Oman oltretutto dalle norme generali di diritto internazionale.

Legge applicabile

Non è possibile regolare i contratti di compravendita con una legge diversa da quella nazionale dell'Oman.

Soluzione delle controversie

Con riferimento alla scelta del foro competente per la risoluzione delle controversie, non sono ammesse clausole di deroga al foro dell'Oman.

Clausola arbitrale

L'Oman ha aderito alla Convenzione di New York del 1958 relativa 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.

Norme relative alla distribuzione

Agenzia

L'attività di agenzia è riservata ai soli cittadini dell'Oman o società la cui maggioranza del capitale è detenuta da cittadini dell'Oman.

La stipulazione dei contratti di agenzia è sottoposta alla preventiva autorizzazione del Ministero del Commercio dell'Oman. I contratti di agenzia devono essere stipulati in forma scritta e registrati presso il Ministero del Commercio dell'Oman. L'agente ha l'obbligo di fornire ai consumatori finali tutte le garanzie di qualità e di buon funzionamento dei prodotti che promuove, come se ne fosse l'effettivo produttore, nonché la fornitura di parti di ricambio e l'assistenza tecnica.

Concessione di vendita

L'attività di concessionario o importatore esclusivo è riservata ai soli cittadini dell'Oman nonché a società la cui maggioranza del capitale è detenuta da cittadini dell'Oman. L'esercizio dell'attività di concessione di vendita e di importatore è subordinato al rilascio di una specifica autorizzazione da parte del Ministero del Commercio dello Yemen.

Pagamenti internazionali utilizzabili

La forma di pagamento che consente una maggiore sicurezza è rappresentata dalla Lettera di credito, irrevocabile e possibilmente confermata da una banca europea, utilizzabile a presentazione dei documenti di spedizione.

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

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

Scheda Rischio Paese: Tanzania



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: 15/20

Rating politico: 15/20

Categoria SACE: 6/7

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

Valutazione Rischio Paese, 2 Novembre 2007

Valutazione:

Pur rimanendo un paese povero, la Tanzania continua a migliorare la sua situazione attraverso la stabilità politica e democratica e attraverso politiche economiche sane, il che la rende un esempio per molti paesi della Regione.

Mentre il presidente Jakaya Kikwete è generalmente apprezzato per il lavoro del suo governo, restano tre grandi punti di attenzione. In primo luogo vi è la questione delle isole semi-autonome di Zanzibar, dove dopo le tumultuose elezioni, sono iniziati i colloqui volti a raggiungere una soluzione duratura. Oltre a questo vi è ancora il problema dei profughi dalla regione (soprattutto dal Burundi), e le accuse di corruzione.

La Tanzania ha buone relazioni con i suoi vicini di casa e non è coinvolta in conflitti nella regione.

Con politiche strutturali macroeconomiche sane e orientate al mercato la Tanzania, da donatore di assistenza, ha raggiunto un'alta crescita, ragionevole, inflazione, debito sostenibile e sufficienti riserve internazionali.

Tuttavia, vi è ancora qualche dubbio sulla risoluzione del governo di affrontare davvero la povertà e migliorare il benessere e la disoccupazione.

Tra gli indicatori economici positivi e un ottimo rapporto con i donatori permangono rischi, come ad esempio la dipendenza dalle condizioni meteorologiche instabili, importante per i settori agricolo ed energetico (energia idroelettrica), strette economiche e continua dipendenza dagli aiuti esteri.

STATISTICHE

MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 39.08 mln (1.8%)

Tasso di disoccupazione - %

PIL: 12.179 mln USD (2006)

PIL pro capite: 312 USD (2006)

PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 43.2%

Industria: 18.1%

Servizi: 38.3%



Scheda Rischio Paese: Tanzania



INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

| (s) stimato, (p) previsto | 2003 | 2004 | 2005 | 2006(s) | 2007(p) | 2008(p) |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Economia nazionale | | | | | | |
| Tasso di crescita economica (%) | 7,1 | 6,7 | 6,8 | 5,9 | 6,9 | 7,2 |
| Tasso di inflazione (%) | 3,5 | 4,1 | 4,3 | 6,1 | 5,6 | 4,6 |
| Bilancio pubblico / PIL (%) | -1,9 | -2,9 | -5,1 | -6,0 | -3,8 | -3,1 |
| Bilancia estera | | | | | | |
| Bilancia commerciale / PIL (%) | -7,0 | -9,3 | -12,4 | -21,1 | -17,9 | -16,8 |
| Partite correnti / PIL (%) | -0,8 | -3,7 | -8,3 | -14,4 | -11,8 | -9,5 |
| Fabbisogno finanziario ¹ (mln USD) | -139 | -483 | -1,085 | -1,786 | -1,605 | -1,588 |
| Investimenti esteri netti diretti (mln USD) | 308 | 331 | 448 | 475 | 430 | 445 |
| Riserve valutarie estera (mln USD) | 2,038 | 2,296 | 2,049 | 2,259 | 2,420 | 2,560 |
| Debito estero | | | | | | |
| Debito estero totale (mln USD) | 6,990 | 7,805 | 7,788 | 4,786 | 4,868 | 5,500 |
| Debito a breve termine (mln USD) | 814 | 1,144 | 1,229 | 1,447 | 1,485 | 1,548 |
| Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD) | 1.339,5 | 1.535,4 | 1.519,4 | 1,455,0 | 1.399,0 | 1.358,0 |
| Riserve valutarie estere/debito estero totale (%) | 29,2 | 29,4 | 26,3 | 47,2 | 49,7 | 46,5 |
| Riserve valutarie estere/debito a breve termine (%) | 250,3 | 200,7 | 166,7 | 156,1 | 163,0 | 165,4 |
| Debito estero / PIL (%) | 67,9 | 69,0 | 68,9 | 39,3 | 40,0 | 45,4 |
| Debt service ratio ² (%) | 11,6 | 11,2 | 3,9 | 1,9 | 2,2 | 2,7 |

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 (2006):

| | |
|-----------------------------------|-------|
| Esportazioni in Cina (Fob) | 8,9 % |
| Esportazioni in India (Fob) | 8,8 % |
| Esportazioni in Paesi Bassi (Fob) | 6,2 % |
| Esportazioni in Giappone (Fob) | 5,4 % |

Principali esportazioni (2006):

| | |
|-----------------------|--------|
| Oro (Fob) | 41,9 % |
| Cotone (Fob) | 3,9 % |
| Caffè (Fob) | 4,3 % |
| Anacardi e noci (Fob) | 2,7 % |

Origine delle importazioni (2006):

| | |
|-----------------------------------|--------|
| Importazioni dal Sud Africa (Cif) | 10,0 % |
| Importazioni dalla Cina (Cif) | 9,6 % |
| Importazioni dal Kenya (Cif) | 8,0 % |
| Importazioni dall'India (Cif) | 6,9 % |

Principali importazioni (2006):

| | |
|---------------------------------|--------|
| Materie prime industriali (Cif) | 11,5 % |
| Beni di consumo (Cif) | 24,0 % |
| Prodotti petroliferi (Cif) | 22,2 % |





ASSOGGETTABILITÀ O MENO AD IVA DEI CORRISPETTIVI FATTURATI DA SOCIETÀ FRANCESE A FRONTE DEL PRESTITO DI PERSONALE ITALIANO

di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta



Una società francese invia in Italia, presso la sede della società controllata italiana, dei propri tecnici specializzati addetti al controllo di alcune fasi della produzione, da integrare ed implementare al fine di rendere i prodotti ottenuti conformi a nuovi standard di qualità.

La società italiana, infatti, in base al contratto, vende i propri prodotti alla società francese e, per conto di questa, li consegna ai clienti dislocati in Italia, Francia, Spagna e Portogallo.

I tecnici francesi prestano la loro attività presso gli stabilimenti produttivi della società italiana in Italia, lavorando a stretto contatto con gli addetti di quest'ultima, pur rimanendo inquadrati come dipendenti della società francese che corrisponde gli stipendi.

La presenza dei tecnici in Italia è regolata da un contratto di prestito di personale della durata di sei mesi. La problematica riguarda l'assoggettabilità o meno ad Iva dei corrispettivi fatturati dalla società francese a fronte del prestito di personale.

La problematica in oggetto si presenta articolata, in quanto occorre verificare l'imponibilità o meno delle prestazioni relative al prestito di personale da un duplice punto di vista: la territorialità dei servizi e la loro natura, con riguardo alla configurabilità o meno di una prestazione resa a titolo oneroso.

In tema di territorialità, la norma cui fare riferimento è rappresentata dall'art. 7, comma 4, lett. d), del D.P.R. n. 633/1972 che annovera, al suo interno, anche le "prestazioni relative a prestiti di personale".

La norma interna recepisce in modo coerente quella comunitaria di cui all'art. 56, comma 1, della Direttiva 28 novembre 2006, n. 2006/112/CE (c.d. "direttiva rifiuta"), la quale, nella lettera f), indica la "messa a disposizione di personale".

Ai sensi di quanto previsto dalla predetta lettera d) dell'art. 7, i servizi rappresentati dal prestito di personale si considerano effettuati nel territorio dello Stato al verificarsi delle seguenti condizioni:

- a) le prestazioni di servizi devono essere effettuate a favore di soggetti domiciliati in Italia (requisito soggettivo);
- b) le prestazioni medesime non devono essere utilizzate fuori dalla Comunità economica europea (requisito oggettivo).

Nel caso di specie, ricorrono sia il requisito soggettivo, essendo il committente un soggetto passivo d'imposta in Italia, sia quello oggettivo.

A tale ultimo riguardo, sebbene il criterio dell'effettivo utilizzo si presti ad una non chiara lettura e spesso implichi notevoli difficoltà d'individuazione, nel caso in oggetto non dovrebbero esservi dubbi che l'utilizzo del servizio avvenga in Italia. In effetti, i tecnici specializzati sono "distaccati" presso la sede della società committente in Italia ed esplicano la propria attività presso gli stabilimenti produttivi in Italia, da ciò seguendone che non è ipotizzabile un impiego dei servizi al di fuori del territorio comunitario.

Verificati i presupposti previsti dall'art. 7, comma 4, lett. d), del D.P.R. n. 633/1972, pertanto, i corrispettivi per il prestito di personale devono essere oggetto di autofattura da parte della società italiana committente, da emettere ai sensi del combinato disposto degli artt. 17, comma 3 e 21, comma 5 dello stesso decreto, con addebito di Iva, trattandosi di prestazioni di servizi rilevanti nel territorio dello Stato.

Le conclusioni cui si è giunti valgono esclusivamente nel caso in cui le prestazioni di servizi siano propriamente riconducibili allo schema negoziale del prestito (o "distacco") del personale che ricorre, sulla base dell'interpretazione ministeriale più recente, quando sono verificati i seguenti presupposti:

- il personale distaccato presso la società committente deve essere legato da un rapporto di lavoro dipendente con la società che fornisce il servizio, la quale provvede al pagamento delle retribuzioni ai dipendenti "in prestito";





ASSOGGETTABILITÀ O MENO AD IVA DEI CORRISPETTIVI FATTURATI DA SOCIETÀ FRANCESE A FRONTE DEL PRESTITO DI PERSONALE ITALIANO



di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta

- l'attività lavorativa dei dipendenti "in prestito" deve essere organizzata da chi riceve la prestazione nell'ambito della propria struttura (cfr., R.M. n. 346/E del 5 novembre 2002);
- il personale prestatore garantisce le proprie prestazioni, alla società committente che se ne avvale, "in posizione di effettiva subordinazione" (R.M. n. 262/E del 2 agosto 2002); ciò significa che i dipendenti della società di appartenenza devono svolgere i compiti loro assegnati "sotto la direzione ed il potere gerarchico e disciplinare esercitati dalla società che fruisce del prestito" (R.M. n. 262/E del 2 agosto 2002).

Ai predetti requisiti, elaborati dalla prassi dell'Amministrazione finanziaria, è necessario aggiungerne ulteriori, affinché lo schema contrattuale possa essere inquadrato nel prestito (o "distacco") del personale legittimo secondo la normativa giuslavoristica.

In particolare, oltre al fatto che i dipendenti distaccati svolgano l'attività lavorativa fuori dalla propria società, a favore di un soggetto terzo committente, il quale esercita su di essi il potere gerarchico e disciplinare, è necessario che:

- sussista un effettivo interesse economico, in capo al datore di lavoro che consente il distacco, ad utilizzare i propri dipendenti presso soggetti terzi;
- il distacco abbia durata temporanea.

Qualora ricorrano tutti i requisiti sopra indicati, si è in presenza di un **contratto** che, legittimamente, può essere qualificato "prestito di personale", cui è applicabile, come nel caso di specie, il regime Iva sopra delineato.

In caso contrario, si verrebbe a configurare una fattispecie contrattuale di tipo diverso, riconducibile in linea generale all'appalto di servizi, "non individuabile nell'art. 7, comma 4, lett. d), del D.P.R. n. 633/1972, bensì nel comma terzo del medesimo articolo" (R.M. n. 262/E del 2 agosto 2002), con la conseguenza che la territorialità della prestazione va individuata nello Stato membro di residenza del soggetto prestatore del servizio.

Da quanto sopra, emerge la necessità di redigere un accordo in forma scritta da cui risultino chiaramente gli elementi sopra indicati, in modo tale da eliminare alla radice eventuali dubbi interpretativi sulla natura del contratto.

L'accordo scritto è altresì necessario, a maggior ragione, per indicare esattamente le modalità con cui viene determinato il corrispettivo e, in particolare, se lo stesso:

- è corrispondente alla mera sommatoria dei costi sostenuti dalla società distaccante per retribuzioni, oneri previdenziali, assistenziali ed altri oneri contrattuali ed accantonamenti al fondo trattamento di fine rapporto relativi al personale "in prestito";
- è rappresentato da una somma superiore (o inferiore) ai costi di lavoro dipendente.

Nel primo caso, trattandosi, di fatto, di un semplice rimborso di costi, gli addebiti non costituiscono il corrispettivo di una prestazione di servizi secondo quanto stabilito dall'art. 8, comma 35, della legge 11 marzo 1988, n. 67, ai sensi del quale "non sono da intendere rilevanti ai fini dell'imposta sul valore aggiunto i prestiti o i distacchi di personale a fronte dei quali è versato solo il rimborso del relativo costo".

In tale ipotesi, non sussiste l'obbligo per la società committente di rendere rilevante l'operazione ai fini Iva applicando l'imposta.

Nel secondo caso, la prestazione di servizi dovrà essere oggetto di autofatturazione con applicazione dell'Iva sull'intero importo addebitato (cfr., R.M. n. 346/E del 5 novembre 2002).

Massimo Sirri e Riccardo Zavatta, Consulenti in materia di fiscalità internazionale. Studio Sirri – Gavelli - Zavatta & Associati, Forlì.





PILLOLE SU . . .

A cura dello Studio Toscano



ACCORDO DI LIBERO SCAMBIO UE-BOSNIA

È stato avviato il negoziato per la ratifica di un accordo di libero scambio bilaterale tra l'Unione Europea e la Bosnia-Erzegovina. L'accordo prevederà regole di origine preferenziale simili a quelle attualmente previste negli altri accordi di libero scambio in vigore.

ACCORDO UE-UCRAINA

È stato approvato da parte della Commissione Europea a nome della Comunità l'accordo in forma di scambio di lettere tra la Comunità europea e l'Ucraina relativo all'eliminazione da parte dell'Ucraina dei dazi all'esportazione sullo scambio di merci.

LA TURCHIA NON RICHIEDE PIU' IL CERTIFICATO DI CONFORMITA' PER L'IMPORTAZIONE DI BEVANDE ALCOLICHE

In seguito alle pressioni esercitate dalla Commissione Europea la Turchia ha eliminato l'obbligo di presentare un certificato di conformità per le importazioni emesso dal "Tobacco and Alcohol Board" congiuntamente a un certificato di controllo del Ministero dell'Agricoltura.

Questa duplice richiesta di licenze rappresentava una barriera all'accesso del mercato ed era considerata contraria alle regole dell'Unione Doganale CE-Turchia e all'accordo WTO sulle licenze all'importazione.

ESPORTAZIONE DI PRODOTTI DEL SETTORE TESSILE/ABBIGLIAMENTO IN ARGENTINA

Non è più fatto obbligo agli esportatori di allegare al certificato di origine la fattura di prima vendita nazionale nel caso di triangolazioni all'export. Tale obbligo imponeva agli esportatori di rendere note informazioni commerciali riservate e si traduceva in una barriera tecnica al commercio internazionale.

In sostituzione della fattura allegata è ora prevista la semplice legalizzazione del certificato di origine da parte del consolato argentino.



studio toscano srl Consulenza ed assistenza aziendale:

Commercio estero, Fiscale, Valutaria, Tecnica e legislazione doganale, Trasporti nazionali ed internazionali, Contenzioso

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, Studio Toscano, 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.