

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna

Azienda Speciale
europa sportello
Camera di Commercio Ravenna



Contrattualistica Internazionale

pg.02

CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA
di Alessandro Albicini



Dogana e Fiscalità Internazionale

pg.05

IL NUOVO CODICE DOGANALE
COMUNITARIO:
INTRODUZIONE E RINVIO
di Alberto Ghelfi



Scheda Applicativa

pg.08

FAC SIMILE MODELLO DI
CONDIZIONI GENERALI
PER L'ESTERO
di Alessandro Albicini



Info Utili

pg.15

RISPOSTE AI QUESITI DEGLI
ABBONATI
a cura di Alberto Ghelfi



Scheda Rischio Paese

pg.17

ECUADOR
a cura di Fortis



Lo Speciale

pg.19

LA TRATTA NELLA LEGISLAZIONE
DELLA REPUBBLICA POPOLARE
CINESE
di Antonio Di Meo e Gianpiero Dinoto



CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA

di Alessandro Albicini



Importanza delle regole generali in un contratto di vendita

Nella prassi contrattuale, anche internazionale, è assai frequente che le parti si limitino a concordare soltanto alcuni punti essenziali della vendita (ad esempio prezzo, quantità, modalità di consegna della merce, etc.), facendo poi rinvio a delle condizioni generali contenenti la disciplina integrativa del contratto (ad esempio, termini e modalità di denuncia dei vizi riscontrati sui prodotti oggetto della fornitura, intervento in garanzia del fabbricante per le riparazioni e/o le sostituzioni dei prodotti difettosi, sistemi di pagamento delle merci vendute, foro competente in caso di controversie, etc.) come predisposta unilateralmente dalla parte venditrice (o dall'associazione di categoria cui appartiene la parte venditrice).

Le condizioni generali di vendita sono equiparabili in buona sostanza a un contratto c.d. "normativo", ovvero ad un accordo con il quale le parti non si limitano a disciplinare un singolo affare (una compravendita), ma "pongono delle regole generali" che si applicheranno ad una serie di ulteriori, autonomi rapporti – le varie forniture – che si svolgeranno in conformità con quanto stabilito una volta per tutte dal suddetto contratto normativo.

Funzione assolta dalle condizioni generali di vendita

In pratica, le condizioni generali di vendita si comportano come il "sistema operativo" di un computer, mentre le singole compravendite, effettuate in seguito ad ogni ordine, sono le relative "applicazioni".

La stipula delle condizioni generali, di per sé, non produce gli obblighi di vendere i prodotti e pagarne il prezzo: detti obblighi, infatti, insorgeranno soltanto in seguito ad un successivo, specifico accordo tra le parti (di regola, l'accettazione, da parte del fabbricante, di un ordine trasmesso dal cliente).

È in tale successivo momento che l'operatività delle condizioni generali risulta evidente: le parti, in pratica, non dovranno fare altro che "premere invio" (ossia scambiarsi l'ordine e l'accettazione) e, grazie al "sistema operativo" predisposto, "l'applicazione" eseguirà tutte le operazioni richieste; inoltre, proprio come nel *software*, più sono dettagliate le "istruzioni" previste dalle parti tramite le condizioni generali, minori saranno le integrazioni necessarie per "dare il via" all'esecuzione dell'affare.

Nelle condizioni generali troverà la sua collocazione il "cuore" della disciplina contrattuale voluta dalle parti: il tempo e il luogo della consegna dei prodotti, i termini di resa (*Incoterms* della Camera di Commercio Internazionale di Parigi), il prezzo (tramite rinvio ai listini del fabbricante), le modalità ed i termini di pagamento, la garanzia sui prodotti etc.

Le condizioni generali, inoltre, rappresentano un'ottima "occasione" per regolamentare aspetti "accessori", ma pur sempre di fondamentale importanza, che spesso vengono tralasciati quando ci si limita a perfezionare una singola compravendita di prodotti: l'utilizzo (o il divieto di utilizzo) del marchio del fabbricante, la legge applicabile ai rapporti tra le parti, la scelta di un foro competente in via esclusiva o, ancora, l'eventuale riserva di proprietà dei prodotti venduti, a favore del fabbricante, sino al pagamento del prezzo.

Flessibilità delle condizioni generali di vendita nella gestione del rapporto contrattuale

Un ulteriore, sostanziale vantaggio offerto dalle condizioni generali di vendita è loro flessibilità sotto l'aspetto operativo. Le norme stabilite dalle condizioni generali, infatti, sono pur sempre di natura contrattuale e, come tali, rimangono entro i limiti dell'autonomia dei contraenti, che, quindi, non rimangono "prigionieri" di quanto previsto all'inizio delle loro relazioni.

Si immagini, ad esempio, che al cliente sia stata venduta una partita di prodotti difettosa: nulla vieta che il fabbricante, in deroga alla norma pattizia, si offra di rimediare prestando una garanzia di durata più lunga in merito alle forniture successive o solo ad alcune di esse.

Dunque, se le parti sono d'accordo, si potranno sia modificare le condizioni generali di vendita, sia prevedere eccezioni *una tantum* in occasione di particolari forniture.





CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA

di Alessandro Albicini



L'unica avvertenza riguarda la forma delle successive modifiche, che, vista l'estrema difficoltà di provare che con un'intesa verbale si è derogato ad un patto scritto, dovranno essere accettate esplicitamente e per iscritto dalle parti; anche a tale proposito, comunque, le condizioni generali potranno prevedere determinate formalità per la loro modificazione o integrazione, con il risultato che, in ogni caso, saranno ritenute valide soltanto quelle modifiche che rispondano ai requisiti di forma pattuiti.

Cliente – rivenditore

Molti fabbricanti forniscono i propri prodotti a vari rivenditori con una certa regolarità, pur in assenza di un qualsiasi rapporto di tipo stabile nel cui ambito si collocano tali ripetute forniture.

Nelle relazioni commerciali internazionali, in particolare, una siffatta situazione si verifica di frequente quando il fabbricante, magari una società di medio-piccole dimensioni, non dispone di una organizzazione dedicata specificatamente alle vendite da effettuare a clienti stranieri o di un particolare paese estero.

Capita spesso, poi, che, col tempo, le vendite aumentino e vengano effettuate con crescente regolarità, il che può comportare che i rapporti con i clienti tendano ad assumere alcuni caratteri tipici di forme di *partnership* commerciale ben più “penetranti”, quale, soprattutto, la concessione di vendita, qualora gli “pseudo-clienti” assumano la veste di rivenditori.

Il cliente in questione, infatti, potrebbe sostenere – anche in modo del tutto strumentale – di essere il “distributore esclusivo”, per il proprio paese, del produttore-venditore italiano.

Il più delle volte simili evenienze si verificano quando il fabbricante decide di non fornire più il rivenditore straniero, magari perché, per sfruttare a fondo il mercato locale, intende concludere, con un'altra società, un “vero e proprio” contratto di concessione di vendita in esclusiva: il “vecchio” cliente, prospettandosi come distributore esclusivo, può allora cercare di lucrare un compenso per aver “aperto la strada” ai prodotti del fabbricante nel mercato locale, se non, addirittura, di bloccare sul nascere l'iniziativa dello stesso fabbricante (“reo” di essersi accordato con un concorrente).

Per contrastare efficacemente tali pretese occorre “indagare” sui rapporti pregressi tra le parti, esaminando documenti anche molto datati o redatti in circostanze di cui si è perduta la “memoria storica”; anche in caso di successo, quindi, valutare gli “appigli” su cui si basano le asserzioni della controparte richiede molto tempo e risorse. Invece, il fabbricante che abbia adottato, sin dall'inizio delle relazioni con tale tipologia di cliente “ribelle”, le condizioni generali di vendita, non solo avrà gestito in modo pratico ed uniforme il rapporto nella sua fase fisiologica, ma, in genere, si sarà anche cautelato da “sorprese” sgradite come quelle già descritte.

Formalizzazione delle condizioni generali di vendita

Il codice civile italiano (v. art. 1341 c.c.) richiede per il valido utilizzo delle condizioni generali la semplice conoscibilità di queste da parte del soggetto che aderisce a tali condizioni generalmente predisposte dalla parte venditrice.

Soltanto per le c.d. clausole vessatorie, come elencate dall'art. 1341, comma 2°, c.c., è necessaria. Non rilevano in proposito le innovazioni in materia di “clausole vessatorie” recepite negli artt. 1469-bis - 1469-sexies del nostro codice civile, coinvolgendo i contratti conclusi tra consumatori e produttori in una casistica generalmente estranea agli scambi internazionali una specifica approvazione per iscritto.

Nel caso di un contratto di compravendita internazionale regolato dalla Convenzione di Vienna, l'art. 1341 c.c. non trova applicazione poiché è la Convenzione medesima a sancire il principio della libertà di forma, considerato che “*un contratto di vendita non necessita di essere concluso o approvato per iscritto e non è sottoposto ad alcun altro requisito di forma*” (art. 11).



Contrattualistica Internazionale



CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA

di Alessandro Albicini



Vantaggi per il venditore che adotta le condizioni generali di vendita

- Imposta il “sistema operativo” di riferimento per tutte le transazioni commerciali che perfezionerà con i singoli clienti
- Traduce in formulazione chiare e comprensibili i principali elementi che potrebbero dare luogo a discussioni lasciando il minimo spazio a possibili “controversie” e/o “appigli” su cui si basano le osservazioni della controparte
- Regolamenta aspetti “accessori” di fondamentale importanza che spesso vengono tralasciati quando ci si limita a perfezionare una singola compravendita
- Riduce il rischio di “pretesti” che i propri clienti potrebbero sollevare al fine di lucrare dei vantaggi dal sottostante rapporto instaurato
- Consente di gestire in modo pratico ed uniforme il rapporto nella sua fase fisiologica cautelandosi da “sorprese” sgradite
- Permette di affrontare un eventuale controversia da una posizione di forza
- Offre un’immagine positiva e trasparente di sé favorendo il rapporto commerciale che si instaura con la parte compratrice

Alessandro Albicini, Avvocato specializzato in diritto commerciale–societario e contrattualistica internazionale.
Studio legale Albicini a Bologna.





IL NUOVO CODICE DOGANALE COMUNITARIO: INTRODUZIONE E RINVIO

di **Alberto Ghelfi**



Con Regolamento Comunitario n. 450 / 2008, pubblicato il 04.06.08, è stato emanato un Nuovo Codice Doganale Comunitario, che per brevità chiameremo con la sigla NCDC, destinato a sostituire l'attuale Regolamento n. 2913 / 1992 e le sue innumerevoli modifiche successive.

Rappresentanza doganale

L'articolo 11 del Nuovo Codice Doganale elimina, rispetto all'articolo 5 del Codice attualmente in vigore, la riserva della rappresentanza diretta ad alcune categorie professionale (in Italia gli spedizionieri doganali o dogana listi) disposta da parte degli Stati membri.

La rappresentanza diretta potrà, pertanto, essere esercitata anche da spedizionieri internazionali e da ogni altro operatore diverso dal Doganalista (*con seri rischi di abbassamento del livello di professionalità degli operatori*).

Rappresentante doganale (Articolo 11 NCDC)

1. Chiunque può nominare un rappresentante doganale.
Siffatta rappresentanza può essere diretta, se il rappresentante doganale agisce in nome e per conto di un'altra persona, oppure indiretta, se il rappresentante doganale agisce in nome proprio ma per conto di un'altra persona. Il rappresentante doganale è stabilito nel territorio doganale della Comunità
2. Gli Stati membri possono definire, in conformità al diritto comunitario, le condizioni alle quali un rappresentante doganale può prestare servizi nello Stato membro in cui è stabilito. Tuttavia, fatta salva l'applicazione di criteri meno severi da parte dello Stato membro interessato, il rappresentante doganale che soddisfa i criteri di cui all'articolo 14, lettere da a) a d) (LEGGI: OPERATORE ECONOMICO AUTORIZZATO) è abilitato a prestare i servizi in questione in uno Stato membro diverso da quello in cui è stabilito.

Origine non preferenziale

Anche in questa materia il Nuovo Codice Doganale introduce una semplificazione rilevante. La definizione di origine non preferenziale risulta, infatti, molto più ridotta rispetto alla formulazione attuale.

Questa nuova definizione, come quella precedente, non è ancora di per sé sufficiente a definire l'origine non preferenziale della merce; a tale scopo occorre sempre e comunque fare riferimento agli allegati tecnici che individuano una precisa regola di origine (soglie percentuali di valore, lavorazioni specifiche, cambio di voce doganale) a fianco di ogni voce doganale o capitolo della Tariffa Doganale.

Attualmente tali allegati tecnici sono rappresentati dall'Allegato 11 alle Disposizioni di Attuazione del Codice Doganale e dalle regole di origine depositate dalla Comunità europea presso l'Organizzazione Mondiale del Commercio.

Acquisizione dell'origine (Articolo 36 NCDC)

2. Le merci alla cui produzione hanno contribuito due o più paesi o territori sono considerate originarie del paese o territorio in cui hanno subito l'ultima trasformazione sostanziale.

Valore in dogana

Rispetto all'attuale Codice Doganale, ed in particolare rispetto agli articoli dal 29 al 33, in materia di valore in dogana, il Nuovo Codice si limita a poche definizioni essenziali, rinviando ogni dettaglio alle Nuove Disposizioni di Attuazione ancora da emanare.

In particolare, il Nuovo Codice definisce in modo esaustivo il significato di valore di transazione, mentre tace sui costi ed i valori che devono essere aggiunti al valore di transazione e su quelli che possono essere dedotti.

L'elencazione dei costi e dei valori da aggiungere al valore di transazione sarà formulata dalle Nuove Disposizioni di Attuazione del Codice Doganale, che sono in corso di elaborazione.





IL NUOVO CODICE DOGANALE COMUNITARIO: INTRODUZIONE E RINVIO

di Alberto Ghelfi



Metodo di determinazione del valore in dogana basato sul valore di transazione (Articolo 41 NCDC)

1. La base primaria per il valore in dogana delle merci è il valore di transazione, cioè il prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci quando sono vendute per l'esportazione verso il territorio doganale della Comunità, eventualmente adeguato in conformità alle misure adottate a norma dell'articolo 43.
2. Il prezzo effettivamente pagato o da pagare è il pagamento totale che è stato o deve essere effettuato dal compratore nei confronti del venditore, o dal compratore a una terza parte, o a beneficio di quest'ultimo, per le merci importate, e comprende tutti i pagamenti che sono stati o devono essere effettuati, come condizione della vendita delle merci importate.
3. Il valore di transazione si applica purché siano soddisfatte le condizioni seguenti:
 - a) non esistano restrizioni per la cessione o per l'utilizzazione delle merci da parte del compratore, oltre a una qualsiasi delle seguenti:
 - i) restrizioni imposte o richieste dalla legge o dalle autorità pubbliche nella Comunità;
 - ii) limitazioni dell'area geografica nella quale le merci possono essere rivendute;
 - iii) restrizioni che non intaccano sostanzialmente il valore in dogana delle merci.
 - b) la vendita o il prezzo non siano subordinati a condizioni o prestazioni per le quali non possa essere determinato un valore in relazione alle merci da valutare;
 - c) nessuna parte dei proventi di qualsiasi rivendita, cessione o utilizzazione successiva delle merci da parte del compratore ritorni, direttamente o indirettamente, al venditore, a meno che non possa essere operato un appropriato adeguamento in conformità alle misure adottate a norma dell'articolo 43;
 - d) il compratore e il venditore non siano collegati o la relazione non abbia influenzato il prezzo.

Misure di attuazione (Articolo 43 NCDC)

La Commissione adotta, secondo la procedura di regolamentazione di cui all'articolo 184, paragrafo 2, misure che stabiliscono:

- a) gli elementi che, ai fini della determinazione del valore in dogana, devono essere addizionati al prezzo effettivamente pagato o da pagare, o che possono essere esclusi;
- b) gli elementi che debbono essere utilizzati per determinare il valore calcolato;
- c) il metodo per la determinazione del valore in dogana in casi specifici e relativamente a merci per cui è sorta un'obbligazione doganale dopo l'uso di un regime speciale;
- d) qualsiasi ulteriore condizione, disposizione e norma necessaria per l'applicazione degli articoli 41 e 42.

Prescrizione doganale

Il Nuovo Codice Doganale introduce una novità anche in materia di prescrizione dell'obbligazione doganale. Rispetto al Codice Doganale attualmente in vigore, il Nuovo Codice conferma il termine di prescrizione ordinario di 3 anni, ma introduce un nuovo termine di 10 anni relativamente ai casi di obbligazione doganale connessi o derivanti da reato.

Si tratta, ad esempio, dei casi in cui il valore, l'origine o la classificazione delle merci indicati nella dichiarazione doganale di importazione risultano falsi ed è ipotizzato il reato di contrabbando aggravato dal falso ideologico.





IL NUOVO CODICE DOGANALE COMUNITARIO: INTRODUZIONE E RINVIO

di **Alberto Ghelfi**



Prescrizione dell'obbligazione doganale (Articolo 6 NCDC)

1. Nessuna obbligazione doganale può essere notificata al debitore dopo la scadenza di un termine di tre anni dalla data in cui è sorta l'obbligazione doganale.
2. Quando l'obbligazione doganale sorge in seguito a un atto che nel momento in cui è stato commesso era perseguibile penalmente, il termine di tre anni di cui al paragrafo 1 viene portato a dieci anni.
3. Quando viene presentato un ricorso a norma dell'articolo 23, i termini di cui ai paragrafi 1 e 2 del presente articolo sono sospesi a decorrere dalla data in cui è presentato il ricorso e per la durata del relativo procedimento.

Entrata in vigore

Una serie circoscritta di norme del Nuovo Codice Doganale sono in vigore e si applicano dal 24.06.2008.

Tutte le altre disposizioni del Nuovo Codice Doganale saranno applicabili al momento dell'adozione di un nuovo Regolamento Comunitario, le Nuove Disposizioni di Attuazione del codice Doganale Comunitario, che è in corso di elaborazione e che non entrerà in vigore prima del 24.06.2009.

Una volta pubblicato ed entrato in vigore il Regolamento che contiene le Nuove Disposizioni di Attuazione del Codice Doganale, la sua applicazione potrà essere posticipata fino al 24.06.2013.

Applicazione (Articolo 188 NCDC)

Tutte le altre disposizioni sono applicabili al momento dell'adozione delle disposizioni di applicazione sulla base degli articoli di cui al paragrafo 1. Le disposizioni di applicazione entrano in vigore non prima del 24 giugno 2009. Nonostante l'entrata in vigore delle disposizioni di applicazione, le disposizioni del presente regolamento di cui al presente paragrafo si applicano al più tardi il 24 giugno 2013.

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





FAC SIMILE MODELLO DI CONDIZIONI GENERALI PER L'ESTERO

di Alessandro Albicini



Per favorire e facilitare la preparazione del modello di condizioni generali per l'estero riportiamo "l'intelaiatura contrattuale minima", con testo in lingua italiana e traduzione in lingua inglese, che può essere utilizzato per costruire un rapporto continuativo di fornitura di beni.

FAC SIMILE MODELLO DI CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA PER L'ESTERO

(Testo in italiano)

(Testo in inglese)

CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA

tra

X.Y., con sede in,
rappresentata dal suo legale rappresentante sig.
..... (d'ora in poi denominato il VENDITORE);

e

T.Z., con sede in, rappresentata dal
suo legale rappresentante sig. (d'ora in
poi denominato il COMPRATORE);

Premesso

- che il VENDITORE è una società italiana che produce e commercializza come individuati nell'Allegato-I (d'ora in poi PRODOTTI);
- che le parti convengono che tutte le forniture dei PRODOTTI come effettuate dal VENDITORE al COMPRATORE saranno sottoposte alle condizioni generali come di seguito previste;

Tutto ciò premesso, si conviene e stipula quanto segue:

1. Premesse e allegati

1.1 Le premesse e gli allegati costituiscono parte integrante delle presenti condizioni generali di vendita.

2. Ordini e consegna dei prodotti

2.1 Nessun ordine di acquisto dei PRODOTTI inviato dal COMPRATORE sarà vincolante per il VENDITORE se non sia stato espressamente accettato per iscritto dallo stesso VENDITORE.

2.2 I PRODOTTI saranno forniti dal VENDITORE al COMPRATORE Franco Fabbrica (EXW), presso lo stabilimento del VENDITORE ubicato a entro giorni dalla data di accettazione del relativo ordine da parte del VENDITORE.

GENERAL CONDITIONS OF SALE

by and between

X.Y., whose registered office is in,
represented by its legal representative Mr,
(hereinafter referred to as the SELLER);

and

T.Z., whose registered office is in,
represented by its legal representative Mr.....
(hereinafter referred to as the BUYER);

Witnesseth:

- whereas the SELLER is an Italian company which manufactures and markets as of Enclosure-1 hereto (hereinafter the "PRODUCTS");
- whereas the parties agree that all the PRODUCTS supplied by the SELLER to the BUYER shall be governed by the general conditions as provided herein;

Therefore, in consideration of the mutual covenants herein contained, it is agreed as follows:

1. Recital and annexes

1.1 The recitals and the Annexes are an integral part of these general conditions of sale.

2. Orders and deliveries of the products

2.1 No order of the BUYER shall be binding for the SELLER unless expressly accepted in writing by the SELLER.

2.2 The PRODUCTS shall be delivered by the SELLER to the BUYER Ex Works (EXW) - SELLER's plant at within days from the SELLER's acceptance of the relevant order.





FAC SIMILE MODELLO DI CONDIZIONI GENERALI PER L'ESTERO

di Alessandro Albicini



2.3 Il VENDITORE non è responsabile per qualsiasi perdita o danno ai PRODOTTI dopo la consegna dei PRODOTTI al COMPRATORE; in nessun caso il COMPRATORE sarà esonerato dalla sua obbligazione di pagare il prezzo dei PRODOTTI qualora la perdita o il danno ai PRODOTTI si verifichino dopo la consegna dei PRODOTTI al COMPRATORE.

2.4 L'obbligazione della consegna dei PRODOTTI da parte del VENDITORE potrà essere sospesa in tutti i casi di inadempimento del COMPRATORE alla sua obbligazione di pagamento dei PRODOTTI stessi.

2.5 In caso di ritardo della consegna dei PRODOTTI di cui possa essere eventualmente responsabile il VENDITORE, il COMPRATORE non avrà diritto, sotto qualsiasi forma, ad alcun risarcimento o penale per i danni eventualmente subiti.

3. Specifiche tecniche dei prodotti

3.1 Le caratteristiche e/o le specifiche tecniche dei PRODOTTI, anche qualora dettagliatamente riportate sui relativi cataloghi, dépliants, listini, etc., dal VENDITORE, avranno rilievo, al fine di valutare la conformità dei PRODOTTI, soltanto se esplicitamente richiamate nell'ordine ed accettate dal VENDITORE.

3.2 Il VENDITORE potrà modificare in ogni momento i PRODOTTI come ritenuto necessario o opportuno, informando di tali modifiche il COMPRATORE.

4. Prezzi e condizioni di pagamento dei prodotti

4.1 Salvo che sia diversamente convenuto, i prezzi dei PRODOTTI si intendono Franco Fabbrica, con la conseguenza che qualsiasi altra spesa o onere relativo al trasporto e/o alla consegna dei PRODOTTI sarà ad esclusivo carico del COMPRATORE.

4.2 Le parti possono convenire come modalità di pagamento dei PRODOTTI il rilascio di un credito documentario irrevocabile, emesso in conformità delle Norme ed Usi conformi della CCI relativi a crediti documentari (pubblicazione n. 500); tale credito dovrà essere notificato al VENDITORE almeno 60 giorni prima della data di consegna dei PRODOTTI come convenuta; il credito documentario dovrà essere confermato da una banca italiana di gradimento del VENDITORE.

2.3 The SELLER shall not be liable for any loss or damage to the PRODUCTS after delivery to the BUYER; in no case shall the BUYER be relieved from its obligation to pay the price of the PRODUCTS when loss or damage to the PRODUCTS occurs after the transfer of risks on the BUYER.

2.4 The SELLER shall be entitled to withhold the delivery of the PRODUCTS in the event that the BUYER fails to make payment thereof.

2.5 In the event of delay in delivery of the PRODUCTS, for which the SELLER may be responsible, the BUYER shall not be entitled to any compensation, under any form, for the damages it may suffer.

3. Technical characteristics of the products

3.1 The technical characteristics or specifications of the PRODUCTS, as may have been indicated in brochures, price lists, catalogues and similar documents, shall be binding, for the purpose of assessing conformity thereof, only if specifically referred to in the relevant order and accepted by the SELLER.

3.2 At all times the SELLER shall be entitled to modify the PRODUCTS as necessary or appropriate, provided that the SELLER informs the BUYER of any such modifications.

4. Prices and payment of the products

4.1 Unless otherwise agreed, prices of the PRODUCTS are to be considered Ex Works; any additional costs or charges whatsoever relating to delivery and/or transport shall be exclusively for the account of the BUYER.

4.2 The parties may agree that payment of the PRODUCTS is made by means of an irrevocable documentary credit, to be issued in accordance with the ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (Publication n.500); such credit shall be notified to the SELLER at least 60 (sixty) days before the agreed date of delivery; the documentary credit shall have to be confirmed by an Italian bank approved by the SELLER.





FAC SIMILE MODELLO DI CONDIZIONI GENERALI PER L'ESTERO

di Alessandro Albicini



4.3 Qualora le parti pattuiscono un pagamento posticipato dei PRODOTTI rispetto alla data di consegna dei PRODOTTI stessi, il COMPRATORE è tenuto a corrispondere al VENDITORE il prezzo di vendita dei PRODOTTI entro il termine di giorni dalla data di emissione della fattura.

4.4 In ogni caso di ritardo di pagamento da parte del COMPRATORE rispetto alla data pattuita, il COMPRATORE sarà tenuto a corrispondere al VENDITORE un interesse di mora pari al tasso percentuale del%.

5. Riserva di proprietà

5.1 Il VENDITORE mantiene il diritto di proprietà sui PRODOTTI da lui consegnati al COMPRATORE sino al momento del ricevimento dell'integrale pagamento del prezzo dei PRODOTTI stessi da parte del COMPRATORE.

5.2 Il COMPRATORE, in osservanza del diritto di riserva di proprietà come sopra previsto a favore del VENDITORE, deve astenersi dal porre in essere atti o comportamenti tali da impedire al VENDITORE il valido esercizio di tale diritto.

5.3 Al COMPRATORE è fatto divieto di rivendere, cedere, costituire in garanzia a favore di terzi i PRODOTTI acquistati dal VENDITORE senza averne prima pagato integralmente il prezzo allo stesso VENDITORE; qualsiasi procedura esecutiva promossa da terzi che abbia per oggetto i PRODOTTI deve essere immediatamente portata a conoscenza del VENDITORE.

5.4 In caso di violazione dell'obbligazione del COMPRATORE come prevista dal presente articolo, il VENDITORE avrà diritto di revocare con effetto immediato tutti gli ordini dei PRODOTTI che il VENDITORE non abbia ancora eseguito.

6. Garanzia del venditore

6.1 Il VENDITORE garantisce al COMPRATORE, per un periodo di mesi dalla data di consegna dei PRODOTTI al COMPRATORE, che i PRODOTTI sono esenti da vizi di fabbricazione e/o di progettazione tali da rendere i PRODOTTI non idonei all'uso come espressamente

4.3 If the parties agree that payment of the PRODUCTS is to be made after delivery thereof, the BUYER shall pay the price of the PRODUCTS within days from the date on which the relevant invoice was issued.

4.4 In case of delay in payment, the BUYER shall pay the SELLER an interest equals to% .

5. Retention of title

5.1 The SELLER reserves title to the PRODUCTS delivered to the BUYER until full payment of the price of the PRODUCTS is received by the SELLER

5.2 The BUYER, in pursuance of the above retention of title, shall refrain from any conduct or act which may have the effect of impairing exercise thereof.

5.3 The BUYER shall not resell, assign, pledge, nor place any lien on the PRODUCTS until the price thereof has been paid in full to the SELLER; the BUYER shall immediately notify the SELLER any executive proceedings undertaken by third parties which regards or affects the PRODUCTS.

5.4 In case of infringement of the BUYER's obligations provided herein, the SELLER shall be entitled to cancel forthwith any supply of the PRODUCTS which has not been performed.

6. Warranty

6.1 The SELLER warrants, for a period of months after the date of delivery of the PRODUCTS to the BUYER, that the PRODUCTS are free from defects in manufacture and/or design which make the PRODUCTS unsuitable for the use for which the SELLER expressly





FAC SIMILE MODELLO DI CONDIZIONI GENERALI PER L'ESTERO

di Alessandro Albicini



vizi di fabbricazione e/o di progettazione tali da rendere i PRODOTTI non idonei all'uso come espressamente promesso dal VENDITORE al COMPRATORE in base all'ordine.

6.2 Il VENDITORE è esonerato dalla garanzia per i vizi qualora il COMPRATORE non abbia fatto corretto uso dei PRODOTTI o qualora li abbia alterati o modificati senza il consenso del VENDITORE o non abbia tempestivamente comunicato al VENDITORE, a mezzo di raccomandata a.r., i vizi o i difetti di conformità dei PRODOTTI.

6.3 Il VENDITORE è esonerato da qualsiasi responsabilità qualora:

- a) la sostituzione e/o la riparazione dei PRODOTTI sia dipesa da eventi di forza maggiore, così come descritti dall'art. 7, o da colpa o negligenza del COMPRATORE o dei suoi clienti; o
- b) i PRODOTTI o parte di essi siano stati utilizzati o conservati in modo improprio dal COMPRATORE o dai suoi clienti.

6.4 Il VENDITORE ha il diritto di ritirare, a proprie spese, dal mercato i PRODOTTI difettosi, avvalendosi, per quanto possibile, della collaborazione del COMPRATORE.

6.5 Con la sola esclusione dei casi di dolo e colpa grave del VENDITORE, l'unica responsabilità di quest'ultimo nei confronti del COMPRATORE, per la fornitura dei PRODOTTI, è limitata all'obbligo di riparare e/o sostituire i PRODOTTI difettosi e/o non conformi.

6.6 In nessun caso la responsabilità, a qualsiasi titolo, del VENDITORE si estenderà ai danni o alle perdite indirette, incidentali, o conseguenti eventualmente subiti dal COMPRATORE causa i vizi e/o i difetti di conformità dei PRODOTTI.

7. Forza maggiore

7.1 Ciascuna parte potrà sospendere o non eseguire i suoi obblighi contrattuali qualora l'adempimento risulti oggettivamente impossibile o irragionevolmente oneroso a causa di un evento imprevedibile indipendente dalla sua volontà quale, ad es., sciopero, boicottaggio, serrata, incendio, guerra, guerra civile, sommosse e rivoluzioni, requisizioni, embargo, interruzioni di energia.

represented to the BUYER the PRODUCTS are intended.

6.2 The SELLER shall be released from the guarantee in case the BUYER has misused, altered or modified the PRODUCTS without the consent of the SELLER, or has failed to communicate, via registered mail, the defects of the PRODUCTS or the lack of conformity thereof.

6.3 The SELLER shall be released from any responsibility if:

- a) the replacement and/or the repair of the PRODUCTS is to be accounted to force majeure events, as described under article 7 below, or the BUYER's, or its clients', fault or negligence; or
- b) the PRODUCTS, or parts thereof, have been misused or mishandled by the BUYER or its clients.

6.4 The SELLER shall be entitled to withdraw any defective PRODUCTS from the market, at its own expenses, and to obtain, to the extent it is possible, the BUYER's assistance in this respect.

6.5 Such with the exception of fraud or gross negligence of the SELLER, the SELLER shall be responsible exclusively for repairing and/or replacing any PRODUCTS which are defective and/or do not conform with the order.

6.6 In no event shall the SELLER's liability of any kind include any indirect, incidental or consequential losses or damages which may have been caused by any defects or lack of conformity of the PRODUCTS.

7. Force majeure

7.1 Either party shall have the right to suspend or not perform its contractual obligations when such performance becomes impossible or burdensome on account of unforeseeable events beyond its control, such as strikes, boycott, lock-outs, fires, war, civil war, riots, revolutions, requisitions, embargo, energy black-outs.





FAC SIMILE MODELLO DI CONDIZIONI GENERALI PER L'ESTERO

di Alessandro Albicini



8. Risoluzione contrattuale

8.1 Ciascuna parte avrà il diritto di recedere con effetti immediati dalle presenti condizioni generali di vendita, come pure da ogni singolo contratto di fornitura dei PRODOTTI non ancora eseguito, qualora l'altra parte si renda responsabile di un grave inadempimento contrattuale.

8.2 In particolare, il VENDITORE potrà risolvere il contratto con effetti immediati nei seguenti casi:

- qualora il COMPRATORE non adempia agli obblighi di cui agli artt. 4 e 5;
- qualora il COMPRATORE venga assoggettato a procedure concorsuali o di liquidazione o qualora lo stato delle condizioni economiche del COMPRATORE sia tale da far ragionevolmente presumere l'insolvibilità del COMPRATORE;
- qualora le azioni e/o le quote rappresentative della maggioranza o del controllo del capitale del COMPRATORE siano direttamente o indirettamente cedute, alienate o vincolate a garanzia.

9. Durata

9.1 Le presenti condizioni di vendita entrano in vigore il e cessano la loro efficacia il e si rinnovano tacitamente di anno in anno se nessuna delle parti comunicherà la disdetta all'altra parte, a mezzo di raccomandata a.r., almeno mesi prima di ogni relativa scadenza.

10. Legge applicabile – foro competente

10.1 Le presenti condizioni generali di vendita sono regolate dalla Convenzione delle Nazioni Unite sulla vendita internazionale di merci e dalla legge italiana con riferimento alle materie non disciplinate da tale Convenzione.

10.2 Al fine di interpretare i termini di resa e gli altri termini commerciali eventualmente utilizzati dalle parti si rinvia agli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale di Parigi, come in vigore nel momento in cui si è perfezionato ogni singolo accordo per la fornitura dei PRODOTTI.

8. Early termination

8.1 Either party shall be entitled to immediately terminate these general conditions of sale, as well as any contract of sale of the PRODUCTS which has not been performed, should the other party be in material breach hereof.

8.2 In particular the SELLER shall be entitled to terminate this Agreement in the following cases:

- in the event the BUYER breaches any provision under articles no. 4 and 6 above;
- in the event the BUYER becomes subject to insolvency or bankruptcy proceeding or liquidation proceeding, or its financial conditions reasonably allow the SELLER to assume that the BUYER will become insolvent;
- in the event the shares representative of the majority or the control of stock of capital of the BUYER are directly or indirectly sold, assigned, transferred or pledged or the like.

9. Term

9.1 These general conditions of sale come into force on until, and shall be automatically renewed by one year periods unless and until either party notifies the other party termination thereof, via registered mail, at least months prior to the expiration of any of the periods above.

10. Applicable law – competent jurisdiction

10.1 These general conditions of sale shall be governed by the United Nations Convention on the International Sales of goods and, with respect to any matters not covered by such Convention, by the laws of Italy.

10.2 For the purpose of interpreting the terms of delivery or any other trade terms as may be employed by the parties, reference is made to Incoterms of the International Chamber of Commerce of Paris, as they are in force at the time of the conclusion of each contract of sale of the PRODUCTS.





FAC SIMILE MODELLO DI CONDIZIONI GENERALI PER L'ESTERO

di Alessandro Albicini



10.3 Il Tribunale di (Italia) avrà la competenza esclusiva su tutte le controversie che possano originarsi con riferimento alla validità, all'interpretazione e all'esecuzione delle presenti condizioni generali di vendita.

10.4 In deroga a quanto previsto dal precedente comma, il VENDITORE ha il diritto di convenire in giudizio il COMPRATORE, anche al fine di ottenere provvedimenti provvisori o conservativi o, comunque, di natura cautelare, dinanzi all'Autorità giudiziaria competente del paese dove il COMPRATORE ha la sua sede.

11. Miscellanea

11.1 Le presenti condizioni generali di vendita costituiscono l'unico accordo raggiunto dalle parti in merito alla vendita dei PRODOTTI e non potranno essere modificate, né integrate, se non in forza del consenso delle parti formalizzato per iscritto.

11.2 L'eventuale nullità di tutte o alcune clausole di cui alle presenti condizioni generali di vendita non estenderà i suoi effetti alle altre disposizioni contrattuali; le parti provvederanno a sostituire, se ed in quanto possibile, le clausole nulle con altri patti validi aventi un contenuto equivalente o simile.

11.3 Il testo in lingua italiana delle presenti condizioni generali di vendita, anche se redatte in più lingue, sarà considerato l'unico testo autentico ai fini della loro interpretazione.

11.4 Qualora una delle parti ometta di intraprendere un'azione giudiziale o di esercitare un diritto in base alle presenti condizioni generali di vendita, tale comportamento di acquiescenza non potrà essere interpretato come una definitiva rinuncia ad esercitare in futuro la stessa azione giudiziale o lo stesso diritto.

Data,

X.Y.

T.Z.

(Firma)

(Firma)

10.3 The Tribunal of (Italy) shall have exclusive jurisdiction over any dispute arising out of or in connection with the validity, interpretation and performance these general conditions of sale.

10.4 As an exception to the principle under article no. 10.3 above, the SELLER shall be entitled to bring any action against the BUYER, including actions to obtain seizures and interim measures, before the competent Court of the place where the BUYER has its registered office.

11. Miscellanea

11.1 These general conditions of sale are the only agreement between the parties for the sale of the PRODUCTS and may be amended exclusively by the written agreement of the parties.

11.2 Possible nullity of any or all provisions herein shall not invalidate any remaining contractual provisions; the parties, if possible, shall replace any invalid provisions with valid clauses having equivalent or the closest contents.

11.3 The Italian text of these general conditions of sale, regardless of any translation in any other language, shall be the only authentic text for the purpose of the interpretation thereof.

11.4 Should either party fail to take any action or assert any right hereunder, such acquiescence shall not be interpreted as a waiver to take any action or assert any right in the future.

Signed in....., on.....

X.Y.

T.Z.

(signature)

(signature)



Scheda Applicativa



FAC SIMILE MODELLO DI CONDIZIONI GENERALI PER L'ESTERO

di **Alessandro Albicini**



In conformità con quanto stabilito dagli artt. 1341 e 1342 del codice civile italiano, il COMPRATORE dichiara di approvare specificatamente le seguenti clausole:

- 2. (“Ordini e consegna dei prodotti”);
- 3. (“Specifiche dei prodotti”);
- 4. (“Prezzi e condizioni di pagamento”);
- 5. (“Riserva di proprietà”);
- 6. (“Garanzia del venditore”);
- 7. (“Forza Maggiore”);
- 8. (“Risoluzione anticipata”);
- 9. (“Durata”)
- 10. (“Legge applicabile – Foro competente”);

Data,

X.Y.

T.Z.

(Firma)

(firma)

In accordance and for the purposes of articles 1341 and 1342 of the Italian civil code, the BUYER expressly approves the following provisions of this contract:

- 2. (“Orders and delivery of the products”);
- 3. (“Technical characteristics of the products”);
- 4. (“Prices and payment of the products”);
- 5. (“Retention of title”);
- 6. (“Warranty”);
- 7. (“Force majeure”);
- 8. (“Early termination”);
- 9. (“Term”)
- 10. (“Applicable law – Competent jurisdiction”);

Signed in, on.....

X.Y.

T.Z.

(signature)

(signature)

Alessandro Albicini, Avvocato specializzato in diritto commerciale–societario e contrattualistica internazionale.
Studio legale Albicini a Bologna.





RISPOSTE AI QUESITI DEGLI ABBONATI

a cura di Alberto Ghelfi



Spedizioni da Italia ad unità produttiva in Bosnia per lavorazione con successiva rispedizione prodotti finiti

La ditta XXX ITALIA ha un'unità produttiva in Bosnia, (la ditta XXX BOSNIA), dove abbiamo dislocato alcune produzioni. La ditta XXX ITALIA spedisce (in conto vendita con regolare fattura) a XXX BOSNIA materie prime ed imballi e una volta lavorati, rispedisce a XXX ITALIA i prodotti finiti con una fattura di vendita. In tale fattura la ditta XXX BOSNIA dichiara: MERCE DI ORIGINE BOSNIA ED HERZEGOVINA. È corretto quanto riportiamo in fattura?

Se le materie prime esportate in conto lavorazione sono di origine preferenziale comunitaria e, conseguentemente, scortate da certificato EUR1 i prodotti ottenuti in Bosnia (BH) possono essere più facilmente considerati di origine preferenziale all'atto della riesportazione e godere delle preferenze tariffarie all'importazione nella Comunità (Cumulo CE/BH). Se i prodotti ottenuti in Bosnia sono costruiti rispettando la regola di origine preferenziale (anche in regime di cumulo CE-BH), possono essere reimportati nella comunità accompagnati da certificato di origine preferenziale EUR.1 e beneficiare dell'esenzione dal dazio doganale e della non applicazione di misure restrittive di politica commerciale (salvo alcune categorie di prodotti).

Cosa dichiarare nelle fatture destinate a clienti UE ed Extra UE nel caso di merce lavorata all'estero e reimportata in Italia?

Quando dovrò riesportare questi materiali, cosa devo dichiarare? Mi trovo di fronte ai casi di Fatture miste (merce prodotta sia in Italia che parzialmente in Bosnia) riguardanti:

- Clienti UE (ai fini INTRASTAT) nelle cui fatture abbiamo sempre dichiarato "merce di origine preferenziale comunitaria".
- Clienti Extra CEE dove compare la stessa dicitura. Per alcuni di questi (area Medio Oriente) viene richiesto come documento accompagnatorio anche il certificato di origine (es. UAE e Arabia Saudita).

Per quanto riguarda i **Clienti UE**, premesso che nell'ambito del commercio intracomunitario non è obbligatorio (eccetto alcune categorie di prodotti) dichiarare l'origine delle merci, qualora l'acquirente lo richieda (ad esempio in vista di una successiva esportazione), occorre precisare che:

- A) La merce di origine (preferenziale o soltanto non preferenziale) Bosnia non è ulteriormente lavorata nella Comunità e mantiene la stessa origine all'atto delle successive rispessioni. Pertanto la dichiarazione "MERCE DI ORIGINE PREFERENZIALE COMUNITARIA" è ingiustificata e può essere contestata sia sotto il profilo doganale – tributario, sia sotto il profilo penale ed a titolo di falso ideologico.
- B) La merce prodotta in Italia può essere accompagnata dalla dichiarazione "ORIGINE PREFERENZIALE COMUNITARIA" soltanto se costruita in conformità alla regola di origine preferenziale prevista in relazione al codice di classificazione doganale dei prodotti stessi.

In caso contrario occorre limitarsi alla dichiarazione dell'origine NON preferenziale della merce, ad esempio origine non preferenziale comunità europea o altro Paese, se richiesta dall'acquirente oppure se necessaria la relativa certificazione di origine rilasciata dalla Camera di Commercio.





RISPOSTE AI QUESITI DEGLI ABBONATI

a cura di **Alberto Ghelfi**



Per quanto riguarda, invece, i clienti Extra CEE, dove compare la stessa dicitura, precisiamo che:

- A) la merce di origine (preferenziale o soltanto non preferenziale) Bosnia non è ulteriormente lavorata nella Comunità e mantiene la stessa origine all'atto delle successive risedizioni. Pertanto la dichiarazione "MERCE DI ORIGINE PREFERENZIALE COMUNITARIA" è ingiustificata e può essere contestata sia sotto il profilo doganale – tributario, sia sotto il profilo penale ed a titolo di falso ideologico.
- B) La merce prodotta in Italia può essere accompagnata dalla dichiarazione "MERCE DI ORIGINE PREFERENZIALE COMUNITARIA" soltanto se costruita in conformità alla regola di origine preferenziale prevista in relazione al codice di classificazione doganale dei prodotti stessi. In caso contrario occorre limitarsi alla dichiarazione dell'origine NON preferenziale della merce, ad esempio origine non preferenziale comunità europea o altro Paese, se richiesta dall'acquirente oppure se necessaria la relativa certificazione di origine rilasciata dalla Camera di Commercio.

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



Scheda Rischio Paese: Ecuador



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: 16/20

Rating politico: 16/20

Categoria SACE: 7/7

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

Valutazione Rischio Paese, 9 maggio 2008

Valutazione:

L'incertezza politica resta molto alta in Ecuador dopo che Raphael Correa ha sciolto il parlamento e ha istituito una Assemblea costituente volta ad istituzionalizzare i suoi progetti di sinistra.

La crescita nel 2007 dell'1,9% è molto bassa, nonostante le favorevoli condizioni esterne. La crescita dovrebbe restare sostanzialmente invariata nel 2008 (al 2,2% circa) poiché l'incertezza politica pesa sui consumi interni e sugli investimenti.

Nonostante l'alto prezzo del petrolio, nel 2007 il saldo della bilancia dei pagamenti è peggiorato. Si ritiene che potrebbe aggravarsi nel 2008, in rapporto ad un rallentamento nella crescita negli Stati Uniti, principale destinazione delle esportazioni ma anche principale fonte di rimesse.

Anche se il governo dichiara che continuerà a onorare le obbligazioni di debito estero, il rischio è costante, data l'incertezza delle motivazioni politiche delle decisioni della Commissione del Debito dell'Assemblea Costituente. Inoltre, un netto calo dei prezzi del petrolio avrebbe un disastroso impatto sulla capacità del governo di rimborsare il debito, dato che il 25%-30% dei ricavi del governo provengono dal petrolio.

Il nostro rating resta vincolato all'elevata incertezza politica, ai poveri risultati economici e all'elevata dipendenza dalla produzione di petrolio.

STATISTICHE

MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 13.61 mln (1.5%)
Tasso di disoccupazione 9.30%
PIL: 41.290 mln USD (2007)
PIL pro capite: 3.030 USD (2007)

PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 6.7%
Industria: 35.1%
Servizi: 58.2%



Scheda Rischio Paese: Ecuador



INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2004	2005	2006	2007(s)	2008(p)	2009(p)
Economia nazionale						
Tasso di crescita economica (%)	8,0	6,0	3,9	1,9	2,6	2,2
Tasso di inflazione (%)	2,8	2,1	3,3	2,3	6,1	5,1
Bilancio pubblico / PIL (%)	2,1	0,7	3,2	3,6	3,2	1,9
Bilancia estera						
Bilancia commerciale / PIL (%)						
Partite correnti / PIL (%)			3,7	2,6	3,6	1,8
Fabbisogno finanziario ¹ (mln USD)						
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)						
Riserve valutarie estera (mln USD)	1,4	2,1	2	3,5	4,1	3,9
Debito estero						
Debito estero totale (mln USD)	23,523	22,176	16,879	3,959	3,293	2,937
Debito a breve termine (mln USD)						
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)						
Riserve valutarie estere/debito estero totale (%)	6,2	10,0	9,0	16,6	19,4	18,2
Riserve valutarie estere/debito a breve termine (%)	57,4	99,7	104,6	193,8	190,0	168,1
Debito estero / PIL (%)			58,9			
Debt service ratio ² (%)	41,4	35,9	28,9	24,7	17,8	18,9

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 negli Stati Uniti (Fob)	54,1 %
Esportazioni in Perù (Fob)	8,6 %
Esportazioni in Colombia (Fob)	4,7 %
Esportazioni in Cile (Fob)	4,3 %

Principali esportazioni (2007):

Petrolio e derivati (Fob)	60,0 %
Banane e Platani (Fob)	9,4 %
Fiori (Fob)	4,3 %
Pesce in scatola (Fob)	4,3 %

Origine delle importazioni (2007):

Importazioni dagli Stati Uniti (Cif)	24,8 %
Importazioni dalla Colombia (Cif)	14,9 %
Importazioni dal Venezuela (Cif)	7,9 %
Importazioni dal Brasile (Cif)	7,3 %

Principali importazioni (2006):

Materie prime (Cif)	29,7 %
Beni capitali (Cif)	23,3 %
Beni di consumo (Cif)	20,6 %
Carburanti e lubrificanti	19,0 %





LA TRATTA NELLA LEGISLAZIONE DELLA REPUBBLICA POPOLARE CINESE

di Antonio Di Meo e Gianpiero Dinoto



Tratta e legislazione di riferimento

La tratta è considerata dalla legislazione della Repubblica Popolare Cinese (da ora PRC) un titolo di credito ed è regolamentata da diverse fonti normative, tra cui le principali sono:

- la Legge sui Titoli di Credito;
- le Disposizioni della Suprema Corte Cinese in materia di titoli di credito che contribuiscono a fornire chiarimenti ed ampliamenti sulla normativa esistente;
- la Legge Bancaria Cinese ed in particolare il Metodo per l'applicazione gestionale dei titoli di credito.

Caratteristiche del titolo di credito in Cina

Il titolo di credito della PRC presenta alcune caratteristiche importanti che proviamo, di seguito, ad illustrare:

Incorporazione: il diritto del creditore a richiedere il pagamento è incorporato nel titolo stesso ed in assenza di questo non è possibile richiedere al debitore l'esecuzione della prestazione.

Astrattezza: il titolo di credito è astratto in quanto la posizione giuridica del possessore del documento è indipendente dalla causa che ne ha determinato l'emissione. L'esistenza o meno di una causa fondamentale e la sua validità, in linea di principio, non compromettono la validità del diritto incorporato nel titolo, così come affermato in uno Studio sulla Legge Commerciale di Wang Weiguo, Ma Yongshuang, Tian Mengmeng, Edizioni Economia e Finanza Cinese, pag. 605.

L'astrattezza del titolo di credito decade nel caso in cui tra il possessore del titolo ed il debitore esista un rapporto credito/debito che sia diretto, ovvero nel caso in cui le parti del titolo di credito siano le stesse del rapporto fondamentale che ha originato il titolo: art.13 *"il debitore del titolo di credito può opporre eccezioni al possessore se tra le due parti esiste un rapporto credito/debito diretto e se il possessore non ha adempiuto i doveri del rapporto sottostante"*.

In virtù di questo articolo, il compratore che ha emesso una tratta a favore del venditore può eccepirgli la presenza di vizi nelle cose acquistate e rifiutarsi di pagare la tratta se a presentarla sia il venditore medesimo e non un terzo giratario.

Il principio dell'astrattezza potrebbe trovare una ulteriore limitazione nell'art.3 della Legge sui Titoli di Credito in base al quale *"le attività che comportano l'utilizzo dei titoli di creditonon devono costituire una minaccia al bene pubblico"*.

Questo articolo lascia ad intendere che in determinati casi, la causa che ha motivato l'emissione del titolo di credito potrebbe, inficiare sulla validità del titolo stesso. Pur tuttavia non viene fornita alcuna indicazione precisa sulle eventuali conseguenze.

Norme in materia di titoli di credito della Repubblica Popolare Cinese

- Legge sui Titoli di Credito della Repubblica Popolare Cinese entrata in vigore il 1 gennaio 1996 (Art. 2).
- Disposizioni inerenti ai casi di controversie sui titoli di credito esaminati dalla Suprema Corte Cinese entrate in vigore il 21 novembre 2000.
- Metodo per l'applicazione gestionale dei titoli di credito emanata nel 1997 per ordine della Banca Cinese e contenuta nella Legge Bancaria Cinese.
- Codice Civile Cinese, entrato in vigore il 1 gennaio 1987.

Sebbene la legge cinese riconosca, in generale, l'indipendenza tra la validità del titolo e la causa che lo ha generato, essa stabilisce la necessità dell'esistenza di una causa che ne determini l'emissione o circolazione e che detta causa debba delinearsi come una transazione (il termine utilizzato è business, accordo, commercio, transazione). L'art. 10 afferma, infatti, quanto segue: *"l'emissione, l'acquisizione e la negoziazione di un titolo di credito dovrebbero seguire il principio*





LA TRATTA NELLA LEGISLAZIONE DELLA REPUBBLICA POPOLARE CINESE

di Antonio Di Meo e Gianpiero Dinoto



di buona fede, riflettere la reale transazione tra le parti ed il rapporto debito credito fra le parti”.

Autonomia: il titolo di credito è autonomo in quanto ogni acquisto del diritto incorporato nel titolo avviene a titolo originario. Al giratario od al possessore del titolo non possono essere opposte le eccezioni che sarebbero opponibili al girante o al cedente di questo.

Questo principio trova il suo fondamento nell’art. 13 della Legge sui Titoli di Credito in base alla quale *“il debitore di un titolo di credito non può opporre al portatore eccezioni dovute a cause esistenti tra lui (debitore) e l’emittente del titolo o tra lui (debitore) e il precedente o precedenti possessori a meno che egli (il portatore) non ne fosse venuto in possesso pur conoscendo l’esistenza di queste”.*

Letteralità: il diritto incorporato nel titolo di credito è letterale in quanto esso non dà al portatore nulla di più o di meno rispetto a quanto emerge dalla lettera del documento.

Eccezioni opponibili

Per eccezioni opponibili al portatore in buona fede o al beneficiario del titolo di credito si intende il rifiuto da parte del trassato ad eseguire il pagamento. Detto rifiuto può essere esercitato soltanto nei casi consentiti dalla legge. Le eccezioni possono essere classificate in due diverse categorie:

1. Eccezioni assolute definite anche “eccezioni oggettive” si tratta di quelle eccezioni fondate sul titolo stesso o sul suo contesto. Queste possono a loro volta essere suddivise in varie sottocategorie:

- titoli di credito che presentino difetti di forma ovvero non riportino quelle indicazioni obbligatorie per legge o siano riportate in modo non chiaro;
- titoli presentati prima della data in cui esso risulti pagabile;
- il caso in cui il trassato abbia già pagato l’importo della tratta ma questa sia rimasta ancora in possesso del portatore o del beneficiario;
- titoli firmati da soggetti che non abbiano capacità di agire. L’Art.6 della Legge sui “Titoli di Credito” stabilisce che se un titolo di credito è firmato da una persona che non ha capacità di agire od ha limitata capacità di agire, detta firma non ha validità ma questa non influenzerà la validità delle altre firme sul titolo di credito”.

Ad esempio, se il trassato ha firmato per accettazione pur non avendo capacità di agire, egli potrà rifiutare il pagamento. In questo particolare caso però, poiché tutte le altre firme rimangono valide, sarà il traente a dover effettuare il pagamento (Art. 26 Legge sui Titoli di Credito);

- scadenza del diritto incorporato nel titolo di credito; l’art.17 della Legge sui Titoli di Credito indica chiaramente i limiti di tempo entro cui il diritto al pagamento debba essere esercitato.

2. Eccezioni relative anche definite “eccezioni soggettive”: si tratta di eccezioni che traggono origine dal rapporto esistente tra il trassato e determinati traenti. Tra queste ricordiamo:

- titoli di credito sui quali il traente abbia espressamente indicato nelle modalità previste dalla legge la non trasferibilità. In questo caso soltanto il primo beneficiario avrà il diritto di richiedere il pagamento o l’accettazione del titolo (Art. 27, comma 2 della Legge sui Titoli di Credito);
- titoli di credito sui quali l’ultimo girante abbia espressamente indicato nelle modalità previste dalla legge la non trasferibilità. In questo caso soltanto l’ultimo giratario potrà richiedere il pagamento o l’accettazione del titolo (Art. 34 della Legge sui Titoli di Credito);
- titoli di credito il cui traente e trassato siano gli stessi soggetti del rapporto fondamentale che ha causato l’emissione del titolo di credito; in questa circostanza il trassato può opporsi al pagamento nel caso in cui la controparte non abbia adempiuto i propri doveri;
- titoli di credito in cui il terzo possessore abbia acquisito il titolo in mala fede: è il caso di un rapporto debito/





LA TRATTA NELLA LEGISLAZIONE DELLA REPUBBLICA POPOLARE CINESE

di Antonio Di Meo e Gianpiero Dinoto



credito diretto fra traente e trassato nell'ambito del quale il creditore (beneficiario/venditore) non abbia adempiuto gli obblighi del rapporto fondamentale. Potrebbe avvenire che il beneficiario, sapendo di ricevere un rifiuto nel pagamento, giri il titolo ad un terzo individuo al fine di permettere a questi di ottenere il pagamento. In questo caso, il traente potrebbe rifiutare il pagamento al possessore del titolo.

Tipologie di tratta

La legislazione cinese distingue due fondamentali tipi di tratta (Art. 19 della Legge sui Titoli di Credito):

- la tratta commerciale;
- la tratta bancaria.

Chi emette una tratta bancaria è una banca autorizzata (Art. 6 del Metodo per l'applicazione gestionale dei Titoli di Credito).

Nel caso della tratta commerciale l'emittente della tratta è un'organizzazione o un'azienda (Art. 8 del Metodo per l'applicazione gestionale dei Titoli di Credito).

ATTUALMENTE, IN CINA, LA LEGISLAZIONE NON PREVEDE LA
POSSIBILITÀ PER LA PERSONA FISICA DI EMETTERE UNA TRATTA

Definizione e requisiti di validità della tratta

L'Art. 19 della Legge sui Titoli di Credito definisce la tratta come un *“titolo di credito emesso dal traente che incarica il trassato a pagare incondizionatamente una determinata somma di denaro al possessore in una determinata data.....”*.

La legge sui Titoli di Credito stabilisce, infatti, che per l'emissione si intendano due atti, la firma apposta dal traente sulla tratta e la consegna di questa al trassato.

L'Art. 22 stabilisce quelli che devono essere i contenuti della tratta, sancendo che le indicazioni riportate nella tabella debbano essere sempre presenti nella cambiale tratta.

Requisiti di validità di una tratta

- L'espressione indicante che si tratti di una tratta;
- l'indicazione che si tratta di un incarico di pagamento incondizionato;
- l'indicazione precisa dell'ammontare in numeri romani e cinesi
- il nome del trassato cioè colui che è chiamato a pagare;
- il nome del beneficiario all'ordine del quale deve farsi il pagamento;
- la data di emissione;
- la firma del traente.

Di seguito, proviamo a commentare, punto per punto, i requisiti di validità della tratta in Cina, così come richiamati dalle disposizioni di legge che regolano la materia.

- Una tratta è considerata nulla se una delle indicazioni sopra menzionate è assente;
- con riferimento al requisito **“Indicazione che si tratta di un incarico di pagamento incondizionato”**, non viene fornita una definizione di *“pagamento incondizionato”*, tuttavia si può dedurre anche attraverso un esame comparativo con altri sistemi legislativi, che non debbano comparire sulla tratta indicazioni in base alle quali la tratta verrà pagata o accettata soltanto se il beneficiario avrà adempiuto ad un certo dovere;

¹ Unconditional, da Negotiable Instrument Law, China Legal Publishing house





LA TRATTA NELLA LEGISLAZIONE DELLA REPUBBLICA POPOLARE CINESE

di Antonio Di Meo e Gianpiero Dinoto



- da un punto di vista formale non è necessario che sulla tratta sia stampata l'indicazione del pagamento incondizionato. Ricordiamo che l'incondizionabilità del pagamento decade nel caso in cui esista un rapporto di debito/credito diretto fra il traente ed il beneficiario e quest'ultimo non adempia ad uno dei suoi doveri (Art. 13 Legge sui Titoli di Credito);
- con riferimento al requisito “**Indicazione precisa dell'ammontare**” non sono valide espressioni quali “ammontare inferiore a 3000 RMB”. Se la somma indicata sulla tratta non è definita, questa non è valida. Inoltre, la somma indicata sulla tratta non può essere modificata. (Art. 9 della Legge sui Titoli di Credito);
- la somma può essere espressa in valuta locale (RMB) ma anche in valuta straniera, ed in questo caso la somma andrà comunque pagata in valuta locale secondo il cambio del giorno in cui avviene il pagamento. (Art. 59 della Legge sui Titoli di Credito);
- nessun articolo della normativa cinese regola il calcolo o il pagamento di eventuali interessi; su questo argomento vi è un vuoto normativo;
- in merito al “**nome del beneficiario**” la normativa cinese non contempla esplicitamente la possibilità di emissione di una cambiale al portatore. In base ad una stretta osservanza dell'Art.22, l'assenza del nome del beneficiario sulla tratta rende quest'ultima non valida;
- con riferimento alla “**data di pagamento**”, questa non deve essere necessariamente indicata sulla tratta, e, in assenza di questa, la tratta verrà considerata pagabile a vista (Art. 23 della legge Cinese sui Titoli di Credito). Le parti potranno concordare di effettuare il pagamento in una delle seguenti modalità:
 - a) Pagamento a vista; la tratta dovrà essere pagata dal trassato al momento della presentazione.
 - b) Pagamento a data determinata; sulla tratta è indicato il giorno in cui il beneficiario potrà richiedere l'esecuzione del pagamento ovvero la data di maturazione. Se la data indicata sulla tratta è una data inesistente (es. 31/04/2008) si dovrà dare un'interpretazione ragionevole di questa (ovvero 31/04/2008)². Per questa modalità, il beneficiario dovrà presentare la tratta per accettazione prima della data di maturazione.
 - c) Pagamento a certa data dall'emissione della tratta; si può indicare sulla tratta che il pagamento avverrà ad un mese dall'emissione. Se la data di emissione è 15/05/2008 ed il pagamento è a tre mesi, il pagamento avverrà il 15/08/2008 (Art. 9 della Legge sui Titoli di Credito). Anche per questa modalità il beneficiario dovrà presentare la tratta per accettazione prima della data di maturazione (Art. 39 della Legge Cinese sui Titoli di Credito).
 - d) Pagamento a certa data dopo accettazione. In questo ultimo caso, se l'accettazione venisse rifiutata, la data di scadenza viene calcolata a decorrere dal giorno del rifiuto e se non vi sono prove sulla data di accettazione, la data di maturazione sarà ad un mese a decorrere dalla data di emissione. (Art. 40 della Legge cinese sui Titoli di Credito).
- Con riferimento alla “**Data di emissione**”, la sua funzione è fondamentale per stabilire quando dovrà avvenire il pagamento e quale il periodo di validità della tratta.
In assenza di data di emissione sulla tratta, questa è considerata non valida.
La legge non contiene disposizione circa il caso in cui la data di emissione sia posteriore alla data della girata ma esiste una sentenza dell'Alta Corte della Provincia dello Hubei secondo cui la tratta sarebbe comunque valida³ accertata la regolarità di tutti gli altri requisiti della tratta.
- In merito alla “**firma del traente**” è obbligatoria in quanto è sempre il traente a garantire l'accettazione ed il pagamento della tratta nel caso in cui al beneficiario venga opposta eccezione da parte del trassato (Art. 26, 70, 71 della Legge Cinese sui Titoli di Credito).

² Law of negotiable Instruments by Wang Kaiping, p.38

³ Law of negotiable Instruments by Wang Kaiping, p. 40





LA TRATTA NELLA LEGISLAZIONE DELLA REPUBBLICA POPOLARE CINESE

di Antonio Di Meo e Gianpiero Dinoto



- La legge richiede, inoltre, che esista un rapporto di buona fede tra il traente e trassato tale da giustificare la richiesta di pagamento avanzata dal traente in favore del beneficiario (Art. 21 della Legge Cinese sui Titoli di Credito) e richiede inoltre che il traente possieda una sufficiente somma di denaro per pagare l'ammontare della tratta.
- In merito al **“luogo di emissione della tratta”**, questa è un'indicazione opzionale ma è l'indicazione di riferimento per stabilire il limite di tempo entro cui il diritto di ricorso potrà essere esercitato (Art. 100 della Legge Cinese sui Titoli di Credito).
- In merito alla **“legge applicabile ai titoli di credito”** si applicherà la legge del paese in cui la girata, l'accettazione, il pagamento e l'avvallo hanno luogo. (Art. 99 della Legge cinese sui Titoli di Credito).

Mancato pagamento della tratta in Cina

La tratta non pagata non è titolo immediatamente esecutivo e non esistono azioni cambiarie per tentare di recuperare l'importo non pagato. Il portatore può solo esercitare l'azione ordinaria entro i termini previsti dalla legge, che sono:

- due anni, per le tratte a vista, a decorrere dalla data di emissione;
- due anni, per le altre tratte a scadenza che decorrono dalla data di scadenza.

Il portatore di una tratta deve presentarla al pagamento entro dieci giorni dalla data di scadenza, o entro un mese dal giorno in cui sono tratte, se pagabili a vista, così come visto più sopra.

Non è consentito un pagamento parziale della tratta e, il portatore della stessa, ha soltanto il diritto di recuperare le somme spese per soddisfare il credito cambiario, laddove abbia chiamato in giudizio qualcuno degli obbligati cambiari.

Il portatore, non può acquistare diritti da una tratta non conforme alle leggi in materia, a causa di sua colpa grave o se, al momento del trasferimento della tratta, è a conoscenza del fatto che il rapporto sottostante è nullo per mancanza del requisito della *“consideration”* (corrispettivo).

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.

In collaborazione con **Gianpiero Dinoto**, rielaborazione workshop realizzato nell'ambito del Modulo: “Pagamenti Internazionali”, a cura del Prof. Antonio Di Meo. Master MASCI (Master in Commercio Internazionale), Università di Padova, anno 2008.

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:** Alessandro Albicini, Antonio Di Meo, Gianpiero Dinoto, Fortis, Alberto Ghelfi.

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.

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

