

[UNIONE EUROPEA. Istruzioni per l'uso]



n. 2/2012

ABC dell'import-export

Unioncamere Piemonte
Alps - Enterprise Europe Network

Via Cavour, 17
10123 Torino

☎ 011 5669222 - 34 📠 011 5119144

www.pie.camcom.it

✉ alps-europa@pie.camcom.it

Camera di commercio industria artigianato e agricoltura di Torino

Alps - Enterprise Europe Network

Via San Francesco da Paola, 24
10123 Torino

☎ 011 5716341 - 2 - 3 📠 011 5716346

www.to.camcom.it/ALPS

✉ alps-europa@to.camcom.it

COORDINAMENTO

Unioncamere Piemonte

Laura Belforte
Marianna Mucci

Camera di commercio di Torino

Paolo Veneruso
Monica May

COORDINAMENTO EDITORIALE

Unioncamere Piemonte

Ufficio Pubblicazioni e Progetti Speciali
Grace De Girolamo
Mariella Marchisio

PROGETTO GRAFICO

Gruppo Vento srl

IMPAGINAZIONE

Jardin Graphique

STAMPA

Agit Mario Gros

AUTORI

Monica May, Paolo Veneruso (Camera di commercio di Torino)
Cristian Avanzi, Micol Forbice (Torino Incontra)
Marianna Mucci (Unioncamere Piemonte)
Marina Motta, Stefano Garelli, Massimiliano Mercurio, esperti del Centro Estero
per l'Internazionalizzazione del Piemonte

Edizione aggiornata della guida n. 2/2009, collana "Unione europea. Istruzioni per l'uso"

Finito di stampare nel mese di **ottobre 2012**

Stampato su carta ecologica certificata Ecolabel

EU Ecolabel: DK/011/1

Unione europea. Istruzioni per l'uso

La collana **Unione europea. Istruzioni per l'uso** nasce dalla volontà delle Camere di commercio piemontesi di fornire alle imprese operanti nella regione strumenti utili e di facile consultazione in cui trovare informazioni aggiornate sulle principali normative e finanziamenti di origine comunitaria. Queste pubblicazioni vogliono essere di stimolo per adeguare la propria attività e i propri prodotti ai requisiti richiesti dall'UE, e anche uno spunto per trovare nuovi strumenti operativi e nuove soluzioni per la propria attività imprenditoriale. Obiettivo della collana è infatti quello di avvicinare e informare le imprese piemontesi sulle tematiche comunitarie: dal contenuto dell'etichetta all'obbligo di apposizione della marcatura CE, dal marchio comunitario ai programmi europei di finanziamento.

La Camera di commercio di Torino e Unioncamere Piemonte fanno parte del consorzio **Alps**, il nodo per il Nord Ovest Italia della rete **Enterprise Europe Network**, creata dalla Commissione europea per supportare l'attività imprenditoriale e la crescita delle imprese europee. Inoltre, Unioncamere Piemonte coordina la rete regionale degli **Sportelli Europa** presso le Camere di commercio di tutte le altre province piemontesi.

Nell'ambito dell'Alps Enterprise Europe Network e degli Sportelli Europa, il sistema camerale piemontese fornisce gratuitamente informazioni operative su:

- **finanziamenti**, programmi e gare d'appalto comunitarie
- **normativa comunitaria e degli altri Paesi europei** relativa alle attività d'impresa
- cooperazione fra imprese e **ricerca di partner commerciali** o produttivi all'estero.

Vengono organizzati, inoltre, corsi e seminari sulle più importanti novità in ambito comunitario e viene offerto alle imprese piemontesi un **servizio gratuito di aggiornamento via e-mail** sulle principali novità normative e sulle opportunità di collaborazione con altre imprese europee.



**Collegati al sito della tua Camera di commercio
oppure telefona al numero 848.800.229**

Data la sensibilità e la complessità degli argomenti trattati, si ritiene opportuno segnalare che le informazioni contenute in questo volume sono tratte da fonti ritenute attendibili ed aggiornate ad agosto 2012; nello specifico parte dei contenuti del capitolo 7 sono tratti dal sito del Ministero della Salute e dal sito del Ministero dello Sviluppo Economico. Tuttavia, essendo soggette a possibili modifiche ed integrazioni periodiche da parte degli organismi di riferimento, si precisa che le stesse non hanno carattere di ufficialità, bensì valore meramente orientativo. Pertanto, il loro utilizzo da parte del lettore nello svolgimento della propria attività professionale richiede una puntuale verifica presso le autorità e gli organismi istituzionalmente competenti nelle materie di riferimento.



Introduzione

1. Avviare un'attività di import-export	4
1.1 Formalità amministrative	4
2. La scelta del partner commerciale	7
2.1 Come orientarsi sui mercati esteri: la valutazione del rischio Paese	7
2.2 Le diverse forme di cooperazione commerciale	10
2.2.1 L'agente di commercio	11
2.2.2 Il procacciatore d'affari	13
2.2.3 Il distributore	14
2.3 Come trovare un partner estero	15
2.3.1 I servizi offerti dalla rete comunitaria Enterprise Europe Network	15
2.3.2 I Desk della Camera di commercio di Torino	16
2.3.3 Le Camere di commercio Italiane all'Estero	17
2.3.4 Le Rappresentanze Diplomatiche italiane all'estero	17
3. Le operazioni commerciali con l'estero	19
3.1 I Paesi di destinazione/provenienza delle merci	19
3.1.1 Merce inviata a/ricevuta da Paesi UE	20
3.1.2 Merce inviata a/ricevuta da Paesi extra-UE	25
3.2 I documenti più comunemente richiesti nelle operazioni commerciali con l'estero	31
3.2.1 Il Documento di Trasporto (DDT)	34
3.2.2 Il Documento Amministrativo Unico (DAU)	35
3.3 La tariffa doganale	36
3.3.1 La tariffa doganale comunitaria	37
3.3.2 La tariffa nazionale d'uso	37
3.4 I dazi	38
4. La consegna e la qualità della merce	41
4.1 La consegna della merce	41
4.1.1 Il luogo di consegna	43
4.1.2 Il tempo di consegna	46
4.2 La qualità della merce	48



5. Il pagamento e l'eventuale recupero del credito	53
5.1 I mezzi di pagamento e le garanzie	53
5.2 Il recupero del credito	57
5.2.1 La determinazione del giudice competente	58
5.2.2 Il titolo esecutivo europeo	59
5.2.3 L'ingiunzione di pagamento europea	60
5.2.4 Le strade alternative alla giurisdizione statale: arbitrato e conciliazione	61

6. Il commercio elettronico	67
6.1 Adempimenti amministrativi	67
6.1.1 Obblighi informativi	68
6.2 Il contratto telematico: doveri, trattative, conclusione del contratto, diritto di recesso e privacy	70
6.3 Aspetti fiscali	73

7. Regole settoriali	77
7.1 Alimenti e bevande	80
7.1.1 I certificati e i controlli sanitari	81
7.1.2 L'importazione e lo scambio	82
7.1.3 L'esportazione	84
7.1.4 Alimenti particolari, novel food e integratori alimentari	85
7.2 Cosmetici	87
7.3 Gioielli	88
7.4 Prodotti tessili	90
7.4.1 Trattamento dei campioni	91

Appendice

Scheda 1	Glossario dei termini doganali	93
Scheda 2	Come reperire i testi normativi on line	101
Scheda 3	Contatti utili della rete camerale piemontese	102
Scheda 4	Link utili	113

Introduzione

L'avvio del processo di internazionalizzazione della propria attività economica costituisce per l'imprenditore una fase delicata che pone numerosi interrogativi. L'ampio numero di variabili che l'elaborazione di una strategia di internazionalizzazione richiede, così come la complessità di tutte le implicazioni legate all'approccio di un nuovo mercato, ci conduce, preliminarmente, ad escludere che sia possibile individuare una ricetta o prescrizione valida ed adattabile ad ogni caso concreto.

Le domande che, preliminarmente, si deve porre ogni impresa che intenda affrontare i mercati esteri, sono:

- a) quali modalità scegliere per operare con l'estero?
- b) come valutare l'adeguatezza della propria impresa ad iniziare un processo di internazionalizzazione?
- c) quali informazioni assumere sul partner estero e sul sistema politico-economico e giudiziario del Paese nel quale svolgere la propria attività?
- d) quale supporto può essere fornito all'impresa piemontese che intenda internazionalizzarsi dalle Camere di commercio?

La presente guida, realizzata da Unioncamere Piemonte e dalla Camera di commercio di Torino con la collaborazione del Centro Estero per l'Internazionalizzazione del Piemonte, rappresenta uno strumento pratico rivolto agli operatori economici che intendono operare con l'estero. La Guida è strutturata in modo da fornire informazioni di base a partire dalle formalità generali di costituzione, obblighi fiscali e doganali, principali tipologie di penetrazione di mercati esteri, gestione fasi pagamento e relativo rischio di recupero dei crediti.

La scelta di realizzare il terzo aggiornamento, dalla sua prima pubblicazione nel 2009, è dettato anche dal successo che la pubblicazione ha riscosso presso gli operatori economici.



1. Avviare un'attività di import-export

1.1 Formalità amministrative

Per avviare un'attività di import-export occorre espletare le tradizionali formalità relative alla creazione di un'impresa.

A tal fine, in base al D.lgs. 59/2010, dal 1° aprile 2010 è diventato **obbligatorio l'utilizzo della Comunicazione Unica per tutte le tipologie di impresa.**

La Comunicazione Unica è una procedura che consente di eseguire contemporaneamente e attraverso un'unica modalità di presentazione, tutti i principali adempimenti amministrativi necessari per l'avvio dell'impresa ai fini fiscali, previdenziali, assicurativi e ai fini della pubblicità legale.

Deve essere presentata **telematicamente o su supporto informatico** alla Camera di commercio competente territorialmente (ufficio del Registro Imprese) che provvede immediatamente a darne comunicazione alle amministrazioni interessate: albo imprese artigiane, INPS, INAIL, Agenzia delle Entrate.

Una volta ricevuta la documentazione, ogni ente si occupa della parte di propria competenza.

L'ufficio del Registro imprese, contestualmente alla consegna della Comunicazione Unica, **rilascia una ricevuta** (che ai sensi dell'art. 9 comma 3 costituisce "titolo per l'immediato avvio dell'attività imprenditoriale, ove sussistano i presupposti di legge").

Le amministrazioni competenti comunicano immediatamente all'interessato e al Registro Imprese, per via telematica, il codice fiscale e la partita Iva; entro i successivi 7 giorni comunicano anche gli ulteriori dati relativi alle posizioni registrate.

Tutti i file della Comunicazione Unica sono adottati in formato elettronico e devono essere firmati digitalmente dal o dai soggetti legittimati.

La presentazione di una Comunicazione Unica presuppone pertanto che l'impresa abbia un proprio indirizzo di **posta elettronica certificata**. Presso tale indirizzo l'impresa riceverà tutti gli atti, i documenti e le comunicazioni provenienti dalle amministrazioni interessate e relative alle pratiche Comunicazione Unica presentate.

La Comunicazione Unica è diventata l'unica modalità di trasmissione delle informazioni con il vantaggio di:

- evitare sia ad **imprese individuali che a società** di doversi rivolgere a una pluralità di amministrazioni o di doversi recare fisicamente presso di loro
- consentire, attraverso una sola procedura, l'adempimento di formalità spesso molto diverse fra loro.

La stessa procedura si applica anche alle successive domande, denunce e dichiarazioni di modifica e di cessazione per le quali le Camere di commercio assicurano gratuitamente, previa intesa con le associazioni imprenditoriali, il necessario supporto tecnico ai soggetti privati interessati.

Per ulteriori informazioni e per scaricare gratuitamente tutti i programmi informatici necessari è possibile consultare i siti del Registro Imprese e delle Camere di commercio territorialmente competenti.

Registro Imprese:



<http://www.registroimprese.it>

In generale, per le attività di import-export, bisogna considerare in che forma queste verranno esercitate, distinguendo tra:

- attività di produzione e relativo commercio, generalmente libere (sussistono però adempimenti specifici per alcuni tipi di prodotti)
- attività di commercio all'ingrosso, disciplinate dall'art. 5 del D.lgs. 114/98 e successive modifiche, per le quali è necessario presentare la domanda presso l'ufficio Registro Imprese
- attività di commercio al dettaglio, per le quali sarà necessario rivolgersi, in via preventiva, al Comune ove si intende aprire il negozio.

Qualora si possieda già un'impresa e si voglia raccogliere informazioni in merito alla propria posizione, è sufficiente rivolgersi al Registro Imprese.

Tutte le informazioni necessarie per l'apertura di una società nella regione Piemonte sono disponibili presso gli uffici Registro Imprese delle singole Camere di commercio. Per un orientamento in merito alla creazione di un'impresa si segnalano inoltre i settori competenti delle singole Camere di commercio (si veda la Scheda 3).

Apertura di un'attività di commercio all'ingrosso e al dettaglio di prodotti alimentari

Tra le attività che sono spesso oggetto di import-export vi è il settore del commercio alimentare. Oltre a determinati requisiti di sicurezza prodotto e aspetti doganali che sono illustrati nel paragrafo 7.1, Alimenti e bevande, occorre tenere presente che chi intenda svolgere un'attività commerciale nel settore alimentare, in qualsiasi forma (dettaglio, ingrosso, ambulante, a domicilio del consumatore, per corrispondenza, tramite internet) deve possedere i requisiti professionali e morali indicati dal D.lgs. 59/2010 [art. 71].

Occorrerà espletare ulteriori procedure amministrative, contattando gli enti competenti per il territorio in cui ha o avrà sede l'impresa e, nello specifico:

- il Comune, in caso di inizio attività per il commercio al dettaglio
- il Registro Imprese della Camera di commercio per il commercio all'ingrosso.

Si ricorda inoltre che è prevista la DIA sanitaria (dichiarazione inizio attività sanitaria), come da Regolamento CE/852/2004 e da Deliberazione della Giunta Regionale del 23 dicembre 2010, n° 21-1278.



I soggetti che non sono in possesso dei requisiti indicati dal D.lgs. 59/2010 dovranno seguire corsi di formazione professionale appositamente istituiti presso uno degli Enti convenzionati con la Regione Piemonte il cui elenco è disponibile alla pagina internet:



<http://www.regione.piemonte.it/commercio/compartAliment.htm>

Al termine del corso, il partecipante dovrà sostenere un esame di idoneità che lo abiliterà sia all'esercizio dell'attività di somministrazione di alimenti e bevande, sia all'esercizio del commercio di prodotti alimentari.

Il recente **D.lgs. 147/2012** ha introdotto disposizioni integrative e correttive del D.lgs. 59/2010 sopracitato (recante attuazione della Direttiva 2006/123/CE relativa ai servizi nel mercato interno). Si rimanda alla relativa **Circolare esplicativa 3656/C** del 12 settembre 2012 **del Ministero dello Sviluppo Economico** e si consiglia di effettuare apposite verifiche su possibili modifiche a seguito del Decreto, ad esempio in merito al possesso dei requisiti professionali per determinate attività.

Le vendite a distanza

Nell'ambito dell'attività di import-export, è particolarmente diffuso lo strumento del commercio elettronico.

Il commercio elettronico si può configurare come una forma speciale di vendita al dettaglio a distanza ai sensi dell'art. 18 del D.lgs. 114/98. L'attività di commercio elettronico (al dettaglio) può essere avviata purché venga effettuata contestualmente la Segnalazione certificata di inizio attività ad efficacia immediata (SCIA) al Comune in cui l'impresa ha sede legale. Resta fermo l'obbligo di effettuare la COMUNICA presso la Camera di commercio competente.

Per ulteriori informazioni si rimanda al capitolo 6 della presente guida, dedicato al commercio elettronico.



2. La scelta del partner commerciale

2.1 Come orientarsi sui mercati esteri: la valutazione del rischio Paese

Quando un imprenditore decide di rivolgersi ai mercati esteri per sviluppare il proprio business deve essere consapevole della necessità di acquisire il maggior numero di informazioni possibile per prevenire eventuali rischi connessi al mercato di interesse e al potenziale partner con cui intende operare. Di seguito vengono schematizzate alcune tipologie di informazioni da assumere, mentre si rimanda al capitolo 5 per approfondire il tema del recupero del credito.

Quali informazioni assumere sul sistema Paese: le domande fondamentali

- Possediamo sufficienti informazioni sul sistema economico del Paese in cui intendiamo operare e, se no, quali sono le principali fonti di informazione sui mercati esteri?
- Siamo a conoscenza del livello di sicurezza di quel sistema Paese (ad esempio, dell'efficienza del suo sistema giudiziario o del suo sistema bancario)?
- Siamo in grado di verificare il livello di affidabilità del nostro potenziale partner straniero?
- Sappiamo quali sono i soggetti a cui rivolgerci nel Paese estero per ricevere un'assistenza adeguata e il tipo di supporto che ci può essere offerto?

L'andamento dell'import-export in Piemonte

Sia per le esportazioni che per le importazioni, Francia e Germania rappresentano i partner comunitari con cui il Piemonte ha rapporti commerciali maggiormente consolidati. L'analisi delle esportazioni piemontesi per settore è caratterizzata da una significativa concentrazione su un numero limitato di comparti: **mezzi di trasporto** (che rappresentano tradizionalmente la principale merce scambiata dal Piemonte sui mercati esteri), **meccanica e filiera alimentare**.

Per un approfondimento sul tema, Unioncamere Piemonte, in collaborazione con Regione Piemonte, realizza annualmente il **Rapporto sull'internazionalizzazione del Piemonte** che monitora lo sviluppo regionale sui mercati esteri in termini commerciali, sociali e culturali.

La pubblicazione è scaricabile dal sito di Unioncamere Piemonte, sezione Studi e statistica:



http://www.pie.camcom.it/rapporto_internazionalizzazione

Informazioni sui sistemi economici dei Paesi stranieri

Prima di iniziare la ricerca di un potenziale partner con cui avviare la propria attività, sia essa commerciale o produttiva, è essenziale **identificare il mercato** verso il quale orientarsi in funzione delle opportunità che questo può offrire al proprio business.

Esistono diverse fonti utili cui ricorrere per raccogliere le informazioni necessarie a definire la propria strategia commerciale.

A titolo esemplificativo, riportiamo i riferimenti di alcuni soggetti istituzionali presso i quali è possibile reperire la documentazione relativa al quadro macroeconomico dei Paesi di interesse, nonché eventuali studi di settore per approfondire la conoscenza delle opportunità di business che un Paese può offrire alla propria impresa.

Unioncamere Nazionale:



<http://www.schedeexport.it>

Associazione delle Camere di commercio italiane all'estero:



<http://www.assocamerestero.it>

ICE (Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese):



<http://www.ice.gov.it/paesi>

A seguito di recenti interventi legislativi l'ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane - risulta in gestione transitoria. Sul sito sono comunque disponibili varie informazioni suddivise per paese.

Informazioni sulla rischiosità dei mercati esteri

Per quanto concerne il **rischio Paese** (rischio che deriva non dal comportamento del singolo partner commerciale straniero, ma da eventi politici, sociali, economici e finanziari del Paese in cui si va ad operare), è indubbio che la ricerca delle informazioni da acquisire può presentare maggiori difficoltà.

Nel campo del rischio Paese, in misura decisamente maggiore rispetto al campo del rischio commerciale, è bene non affidarsi a sistemi informativi poco sicuri, ma ricorrere a fonti ufficiali e istituzionali. Tra queste si suggerisce di consultare il **Gruppo Sace**, gruppo assicurativo-finanziario attivo nell'export credit, nell'assicurazione del credito, nella protezione degli investimenti, nelle garanzie finanziarie, nelle cauzioni e nel factoring.

Il Gruppo assiste i suoi 25.000 clienti in oltre 180 paesi, garantendo flussi di cassa più stabili e trasformando i rischi di insolvenza in opportunità di sviluppo.

La capogruppo SACE, società per azioni controllata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, offre un'ampia gamma di prodotti a sostegno di export e attività di internazionalizzazione delle imprese ed è presente nelle regioni più industrializzate del Paese con uffici a Milano, Monza, Torino, Verona, Venezia, Modena, Pesaro, Firenze, Lucca, Roma e Bari. SACE presidia inoltre i mercati esteri a elevato potenziale attraverso gli uffici di San Paolo, Mosca, Bucarest, Istanbul, Johannesburg, Mumbai e Hong Kong.

SACE BT, la società del Gruppo specializzata nell'assicurazione dei crediti a breve termine, nelle cauzioni, nell'assicurazione dei rischi della costruzione e nel recupero crediti, offre i suoi prodotti attraverso i propri uffici di Milano, Modena e Roma e una rete di 55 agenti e 135 broker dislocati su tutto il territorio nazionale.

SACE FCT, la società di factoring del Gruppo, offre i tradizionali servizi di factoring pro-soluto e pro-solvendo e una linea di servizi dedicata ai fornitori della Pubblica Amministrazione. Maggiori informazioni sul sito:

 <http://www.sace.it>

Informazioni sui sistemi giudiziari dei Paesi esteri

Una volta esaurita la fase di reperimento delle informazioni riguardanti il rischio commerciale e politico, all'imprenditore rimane un'ultima, ma fondamentale valutazione da compiere: quella relativa al sistema giuridico vigente nel Paese in cui si vuole operare. Non bisogna infatti dimenticare che i singoli Paesi hanno sistemi giuridici molto diversi, la cui celerità di funzionamento, efficacia e costo prescindono spesso dalla situazione politica o da quella economica. Molto spesso Paesi con un'economia forte e situazioni politiche stabili presentano sistemi giuridici che non consentono un rapido e, tantomeno, economico ricorso alla giustizia.

Acquisite tutte queste informazioni, l'imprenditore deve compiere l'ulteriore sforzo di collocarle in un quadro unitario e collegarle tra loro per operare sul mercato straniero il più possibile in sicurezza.

Naturalmente l'acquisizione delle informazioni e la valutazione dei sistemi giuridici interni dei singoli Paesi comporta conoscenze giuridiche estremamente tecniche di cui l'imprenditore è spesso sprovvisto e per l'ottenimento delle quali è consigliabile rivolgersi a consulenti specializzati.

Informazioni sull'affidabilità del potenziale partner straniero

Per quanto concerne il rischio che può derivare dalla scarsa affidabilità finanziaria del partner commerciale straniero prescelto, prima di intraprendere qualsiasi attività e/o trattativa commerciale è necessario raccogliere il maggior numero di informazioni possibili sulle condizioni di liquidità del partner, sui beni di cui risulta essere proprietario, sulle sue abitudini in fatto di pagamenti e su eventuali cause in cui è coinvolto. Per il reperimento di tali informazioni sono disponibili varie tipologie di fonti, disponibili on line su siti specializzati di società che offrono tale servizio a pagamento.

Il servizio affidabilità della Camera di commercio di Torino

La Camera di commercio di Torino/Sportello Globus, grazie al ricorso a società internazionali di rating, offre alle imprese uno strumento di valutazione dell'affidabilità finanziaria del proprio potenziale partner straniero, utile per sviluppare in maggior sicurezza le proprie attività con l'estero.

Per maggiori informazioni consultare:

 <http://www.to.camcom.it/servizioaffidabilita>

2.2 Le diverse forme di cooperazione commerciale

La collaborazione commerciale e produttiva con un partner straniero può strutturarsi con modalità anche molto diverse: in base alla tipologia delle imprese, dei prodotti o dei servizi, in base ai mercati stranieri e naturalmente alle opportunità e alle scelte effettuate. Le variabili sono tra loro connesse e suscettibili di evoluzione nel tempo.

Accade spesso che le imprese italiane inizino a vendere i propri prodotti a clienti stranieri con cui sono entrate in rapporti in maniera sostanzialmente casuale, magari tramite un procacciatore d'affari, per poi acquisire un certo interesse per determinati mercati stranieri e quindi nominare uno o più agenti commerciali che promuovano stabilmente affari in quei Paesi. A volte invece può accadere che l'impresa inizi nominando un distributore all'estero, per poi decidere di voler essere presente direttamente in quel Paese con una propria società commerciale. Può inoltre succedere che un cliente straniero proponga all'impresa italiana di realizzare all'estero una joint venture produttiva o distributiva.

Il contratto di vendita, di cruciale importanza per la sua grande diffusione, è oggetto dei successivi capitoli 4 e 5. Si osserva incidentalmente che la fornitura di beni e servizi in altri Paesi UE può essere effettuata anche in favore di committenti pubblici, tramite procedure di evidenza pubblica disciplinate dalle varie leggi nazionali (come il nostro Codice degli appalti) emanate in attuazione delle direttive europee in materia di appalti e in particolare le Direttive 2004/17/CE e 2004/18/CE. Sono comunque necessarie verifiche caso per caso.

Nel proseguimento del capitolo verranno, inoltre esposti gli aspetti essenziali dei contratti di agenzia, distribuzione e procacciamento d'affari.

Riportiamo ora qualche accenno ad altre forme di cooperazione commerciale e produttiva.

Innanzitutto esaminiamo i principali **legami contrattuali** tra imprese che realizzano varie forme di **decentramento produttivo**.

Il rapporto di **lavorazione per conto** indica in generale la committenza di fasi di lavorazione del prodotto normalmente effettuate per mezzo di tecnologia propria dell'impresa incaricata, mentre il rapporto di **subfornitura** indica la modalità con cui il committente affida a un'altra impresa lavorazioni su semilavorati o su materie prime da esso fornite, o la produzione, in base alla tecnologia del committente, di prodotti e servizi destinati ad essere incorporati o utilizzati nell'ambito dell'attività del committente (in Italia oggetto della Legge 192/1998). Con **OEM** (Original Equipment Manufacturer) si intende invece la fabbricazione di prodotti standard con il marchio del committente.

Si parla di contratti di **trasferimento di tecnologia** per indicare rapporti di cooperazione anche complessi, nei quali, in vario modo, si trasferiscono al partner straniero conoscenze che rendono possibili nuove attività o nuove metodologie di lavoro (ad esempio tramite licenze di know how, di brevetti, vendita di macchinari o di servizi di consulenza e di assistenza).

Nell'arricchirsi della complessità dei rapporti tra imprese, si utilizza il generico termine di **joint venture contrattuale** per indicare contratti di collaborazione senza contenuti predeterminati. Si definisce **joint venture societaria** quel progetto di cooperazione che prevede la costituzione, all'estero, di una società a capitale misto per la realizzazione di attività produttive. La società così formata potrà essere legata da vari contratti con le società partner (ad esempio acquisto macchinari, vendita semilavorati, licenze).

Nell'intraprendere iniziative produttive o commerciali all'estero si consiglia comunque, salvo brevi fasi esplorative, la costituzione di una società di diritto locale di forma corrispondente alla nostra società a responsabilità limitata, che consente, con costi contenuti, di evitare rischi di imputazione diretta, sotto profili legali e fiscali, delle attività svolte in loco dall'impresa italiana.

2.2.1 L'agente di commercio

L'agenzia è il contratto in base al quale un soggetto indipendente (l'agente) viene incaricato stabilmente da un altro soggetto (il preponente), di promuovere la conclusione di contratti in una zona determinata.

Si tratta quindi di un rapporto tra l'impresa italiana e un intermediario, che non ne acquista i prodotti, ma si limita a promuoverne le vendite, i servizi, o altri affari in cambio di un corrispettivo generalmente rappresentato da una percentuale sugli affari conclusi.

Tale contratto è oggetto, nell'Unione europea, della Direttiva 86/653/CEE, recepita, negli anni successivi, dai Paesi comunitari che possiedono oggi leggi nazionali in materia di agenzia. Tali leggi differiscono, almeno in parte, tra loro, sia per le alternative consentite dalla Direttiva 86/653/CEE sia per gli aspetti da essa non regolati. Anche al di fuori dell'UE, varie legislazioni disciplinano il rapporto di agenzia.

I principali aspetti che è utile considerare in un rapporto internazionale di agenzia commerciale sono i seguenti:

- **zona dell'incarico**, con cui si intende il territorio (ad esempio uno Stato) e, eventualmente, specifici settori di clientela
- **prodotti** cui si riferisce l'incarico (tutti i prodotti dell'impresa italiana o soltanto alcune tipologie)
- **carattere esclusivo o non esclusivo** dell'incarico. Si ricorda che, mentre per la legge italiana (art. 1743 del codice civile), in assenza di diverse precisazioni, l'incarico si intende esclusivo, all'estero è opportuno che questo punto venga chiarito contrattualmente
- **divieto di concorrenza** dell'agente (divieto di promuovere affari di imprese concorrenti, si veda il punto precedente)
- **obbligo di promozione**, eventuali **minimi di fatturato** (e le conseguenze per

- il mancato raggiungimento), obbligo di rispetto delle condizioni di vendita del preponente nell'attività promozionale, sorte dei campionari (restituzione o acquisto)
- **poteri di rappresentanza**, mentre per la legge italiana (art. 1745 del codice civile), in assenza di diverse precisazioni, l'agente si intende privo di poteri di rappresentanza (essendo quindi lasciato al preponente il diritto di concludere, o eventualmente di non concludere l'affare) all'estero è consigliabile che questo punto venga chiarito contrattualmente
 - **doveri di informazione dell'agente** sull'attività promozionale, sulla solvibilità dei clienti e sul mercato, incluse leggi e altre norme applicabili ai prodotti, sulle attività dei concorrenti e sulle eventuali contraffazioni del marchio o altre violazioni dei diritti di proprietà industriale del preponente
 - **provvigioni**, che in genere vengono calcolate in forma percentuale sugli affari conclusi dal preponente con i clienti procurati dall'agente. È consigliabile prevedere espressamente che la provvigione sia condizionata al buon fine dell'affare, per evitare di doverla corrispondere all'agente anche nel caso in cui il cliente non paghi
 - **rimborsi spese**, nonostante l'agente commerciale sia un soggetto indipendente, accade a volte che egli chieda il rimborso di una parte delle spese sostenute per l'esercizio dell'attività promozionale (si consideri comunque che nella maggior parte dei Paesi, inclusa l'Italia, la legge non prevede che l'agente abbia un tale diritto, salvo che le parti si accordino diversamente)
 - **durata del contratto** che può essere determinata o indeterminata; nel primo caso il contratto non può essere risolto anticipatamente, se non per giusta causa; nel secondo può essere risolto anche immotivatamente, in qualunque momento, salvo l'obbligo di rispetto del preavviso minimo stabilito in modo non uniforme dalle diverse leggi nazionali
 - **indennità di fine rapporto**, la cui corresponsione, se ricorrono determinate condizioni, è un obbligo del preponente previsto inderogabilmente dalle leggi dei Paesi dell'Unione europea (in recepimento della Direttiva 86/653/CEE). Secondo la legge italiana essa può ammontare al massimo ad un'annualità di provvigioni sulla media degli ultimi cinque anni o minor periodo di durata del rapporto (art. 1751 del codice civile), ma altre leggi nazionali dispongono diversamente. Ad esempio in Francia l'indennità di fine rapporto, data la previsione legislativa priva di un tetto (L. 134-12 del Code du Commerce) e la relativa applicazione giurisprudenziale, giunge in genere a due annualità. Per non incorrere in oneri imprevisti è bene accertarsi della legge applicabile al contratto e del giudice competente. Si consideri infine che in vari Paesi extra-UE, non vige alcun obbligo di corrispondere un'indennità di fine rapporto all'agente, quindi i rapporti con agenti di quei Paesi potranno opportunamente evitare l'applicazione della legge italiana in materia
 - **divieti di concorrenza post-contrattuale e assunzione di garanzie** per il buon fine di specifici affari sono soggetti a vincoli specifici
 - **legge applicabile e foro competente (o arbitrato)** possono essere liberamente scelti dalle parti nel contratto; la scelta è strategica perché, come detto, le leggi dei vari Paesi comunitari differiscono tra loro. Inoltre, per quanto attiene ai contratti con **agenti extra-europei** occorre prendere in considerazione la possibilità di svincolare le variabili della legge applicabile e del foro competente dal nostro ordinamento nazionale.

Normativa agenti di commercio e ricerca agenti nei Paesi UE

Contatti utili per approfondimenti sulla normativa del singolo Stato e per la ricerca di agenti sono le associazioni di categoria, presenti in quasi tutti i Paesi UE. A titolo di esempio di seguito se ne segnalano alcuni.

Austria, Federal Association of Commercial Agents:



<http://www.commercial-agent.at>

Francia, Federation Nationale des agents commerciaux - FNAC:



<http://www.comagent.com>

Germania, National Federation of German Commercial Agencies and Distribution:



<http://www.cdh.de>

È inoltre possibile rivolgere specifiche richieste in merito all'Alps Enterprise Europe Network della Camera di commercio di Torino (per gli operatori di Torino e provincia) e al servizio Sportello Europa presso Unioncamere Piemonte, competente per le rimanenti province piemontesi (per i contatti si veda la Scheda 3).

Nell'ambito della rete comunitaria Enterprise Europe Network, è possibile ricercare un agente anche tramite l'inserimento della propria richiesta **nella banca dati comunitaria** per la ricerca di contatti commerciali e/o tramite la partecipazione a possibili eventi dedicati. In merito al servizio di Ricerca partner commerciali si rimanda al successivo paragrafo 2.3.1.

2.2.2 Il procacciatore d'affari

Il procacciatore d'affari è un soggetto che, a differenza dell'agente, non assume l'incarico di promuovere stabilmente gli affari dell'impresa italiana, ma si limita a segnalare all'impresa delle occasioni di affari, verso pagamento di una provvigione nei termini concordati tra le parti.

Di solito il procacciatore è un soggetto che svolge principalmente attività di altro genere, nell'ambito delle quali può avere occasione di segnalare affari all'impresa, ma senza obblighi promozionali.

Non applicandosi, in questo caso, la normativa in tema di agenzia, al procacciatore non è dovuta alcuna indennità alla fine del rapporto. Si segnala tuttavia che la qualificazione

del rapporto (come agenzia o procacciamento d'affari) non dipende solo da quanto scritto nel contratto, ma principalmente dagli effettivi rapporti tra le parti.

2.2.3 Il distributore

Il contratto di distribuzione è l'accordo tra due imprese per il quale uno dei contraenti (concedente o fabbricante) concede all'altro (concessionario o distributore) il diritto di commercializzare i prodotti del concedente in nome e per conto del concessionario, in un determinato territorio. In questo, dunque, il contratto di distribuzione differisce dal contratto di agenzia, al quale è invece accomunato per l'attività promozionale svolta dal soggetto straniero.

Le normative dei Paesi comunitari, compresa l'Italia, non disciplinano questo contratto (ad eccezione della legge belga del 1961), tuttavia la giurisprudenza tutela alcuni diritti del distributore. I contratti di distribuzione sono altresì soggetti alla normativa anti-trust comunitaria (Regolamento CE 330/2010) che priva della presunzione di legittimità certi accordi in cui sono presenti determinate clausole considerate limitative della concorrenza (relative principalmente a: fissazione dei prezzi di rivendita, durata del divieto di concorrenza del distributore e divieto di vendite fuori dal territorio).

I principali aspetti che è utile considerare in un rapporto internazionale di agenzia commerciale sono i seguenti:

- **zona della distribuzione** con cui si intende il territorio (ad esempio uno Stato) affidato al distributore
- **prodotti cui si riferisce l'incarico** che possono essere tutti i prodotti dell'impresa italiana o soltanto alcune tipologie
- **carattere esclusivo** o non esclusivo del rapporto. In genere il distributore richiederà l'esclusiva per assicurarsi il ritorno dei propri investimenti; si segnala inoltre che in alcuni Paesi islamici (tra i quali Arabia Saudita, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Indonesia, Libano e Pakistan) vigono norme che tutelano il distributore locale
- **divieto di concorrenza** del distributore, ovvero divieto di distribuire, produrre e comunque trattare prodotti concorrenti, per la cui validità si dovrà tenere conto dei limiti della normativa anti-trust comunitaria (Regolamento CE 330/2010)
- **poteri di rappresentanza** all'estero, in particolare nei Paesi anglosassoni e mediorientali, è consigliabile precisare contrattualmente che il distributore non ha poteri di rappresentanza
- **obbligo di promozione**, eventuali minimi di fatturato (e conseguenze per il mancato raggiungimento, es. risoluzione del contratto), pubblicità, partecipazione a fiere e relative spese, regolamentazione dell'uso del marchio dell'impresa italiana
- **acquisti del distributore** per concordare una procedura di invio degli ordini e relativa conferma e le altre condizioni di vendita, anche al fine di tutelarsi dal rischio finanziario (eventuali garanzie del pagamento, diritto di sospendere le consegne, limiti massimi di esposizione)

- **obbligo di assistenza tecnica** alla clientela del territorio
- **informazioni del distributore** sul mercato, incluse leggi e altre norme applicabili ai prodotti, attività dei concorrenti ed eventuali contraffazioni del marchio o altre violazioni dei diritti di proprietà industriale del preponente; si noti che un obbligo di informazione sui nominativi dei clienti potrebbe comportare, in alcuni Paesi (es. Germania) l'obbligo di corresponsione di un indennizzo alla fine del rapporto
- **durata del contratto** determinata o indeterminata; nel primo caso il contratto non potrà essere risolto anticipatamente se non per giusta causa, nel secondo potrà essere risolto anche immotivatamente, in qualunque momento, salvo obbligo di rispetto del preavviso concordato in contratto o di un preavviso "congruo" (art. 1569 del codice civile)
- **legge applicabile e foro competente (o arbitrato)** possono essere liberamente scelti dalle parti nel contratto, la scelta è strategica in quanto, in alcuni Paesi ed in determinati casi, la giurisprudenza riconosce al distributore un indennizzo alla fine del rapporto, ed anche in chiave di recupero crediti (si veda il paragrafo 5.2).

Come si può evincere, la scelta dell'intermediario e la negoziazione del relativo rapporto presentano profili di complessità, soprattutto per evitare di dover sostenere gli oneri di un rapporto di agenzia senza ritorni particolarmente vantaggiosi o rischiare di vendere grandi quantitativi di merce ad un distributore in difficoltà finanziarie o più in generale, rischiare di trovarsi vincolati a lungo a partner poco attivi.

2.3 Come trovare un partner estero

La fase di individuazione di un partner estero da parte dell'impresa è supportata da varie tipologie di servizi che sono di seguito illustrati.

2.3.1 I servizi offerti dalla rete comunitaria Enterprise Europe Network

Nell'ambito dei servizi offerti dalla rete comunitaria Enterprise Europe Network (si veda la Scheda 3) la Camera di commercio di Torino e Unioncamere Piemonte, partner del medesimo Consorzio Alps, mettono gratuitamente a disposizione delle imprese piemontesi i seguenti strumenti per favorire i contatti con potenziali partner esteri tecnologici e/o commerciali:

- inserimento del proprio profilo di cooperazione commerciale e/o tecnologica all'interno delle apposite banche dati per la ricerca partner della Commissione Europea
- ricezione di profili aziendali commerciali e/o tecnologici selezionati dalle apposite banche dati comunitarie e provenienti da tutta Europa e da alcuni Paesi extra-UE attraverso l'iscrizione ad apposite newsletter (**Toptech&Trade** per i profili commerciali e **Toptech** per i profili tecnologici)

- partecipazione ad eventi di brokeraggio tecnologico e Business-to-Business: si tratta di giornate di trasferimento tecnologico che rappresentano un'occasione di incontro per imprese e istituzioni legate al mondo imprenditoriale e della ricerca
- partecipazione a missioni all'estero o eventi di partenariato commerciali
- consultazione e richiesta di ricerche partner per progetti di ricerca comunitari.

Per inserire il profilo all'interno delle relative banche dati comunitarie occorre effettuare l'iscrizione al portale promozionale della Camera di commercio di Torino e di Unioncamere Piemonte



<http://www.promopoint.to.camcom.it>

e scegliere il servizio di Ricerca Partner Commerciali oppure Ricerca Partner Tecnologici.

Sempre tramite il portale Promopoint è possibile selezionare la newsletter in modo da riceverla automaticamente via e-mail: occorre andare su www.promopoint.to.camcom.it a quali servizi sono iscritto? e selezionare Toptech&Trade oppure Toptech ed il settore di interesse.

Per maggiori informazioni sul servizio e per consultare gli annunci promossi si veda la seguente pagina del nostro sito:

- per le imprese della provincia di Torino:



www.to.camcom.it/cooperazioneinternazionale

- per le imprese di tutte le altre province:
 - partner commerciali:



<http://www.pie.camcom.it/sportello.europa>

- partner tecnologici:



<http://www.pie.camcom.it/innovazione>

2.3.2 I Desk della Camera di commercio di Torino

La Camera di commercio di Torino offre alle imprese piemontesi un servizio di assistenza dedicata su alcuni mercati stranieri grazie ad una propria rete di Desk o uffici di collegamento.

Il progetto è realizzato con la collaborazione del Centro Estero per l'Internazionalizzazione del Piemonte.

I servizi erogati, per la maggior parte gratuitamente, spaziano dall'informazione sulle normative vigenti nel Paese in tema di dogane, fisco, finanziamenti e contrattualistica, alla ricerca personalizzata di partner locali, fino al supporto logistico per la creazione di agende di appuntamenti con i potenziali partner operanti nei Paesi d'interesse.

I Paesi in cui opera la Camera di commercio di Torino sono:

Albania	India	Repubblica Ceca
Brasile	Marocco	Romania
Cile	Messico	Russia
Cina	Perù	Stati Uniti
Corea del Sud	Polonia	Turchia
Giappone	Qatar	

Per ulteriori informazioni:



<http://www.to.camcom.it/desk>

2.3.3 Le Camere di commercio Italiane all'Estero

Altri punti di contatto utili per le imprese che intendono operare all'estero e che necessitano di un supporto specifico sono rappresentati dalla rete delle Camere di commercio Italiane all'Estero (CCIE), libere associazioni di operatori economici costituite all'estero al fine di contribuire allo sviluppo delle relazioni commerciali con l'Italia, riconosciute con il decreto del Ministro per le Attività Produttive, su parere conforme del Ministero degli Affari Esteri (Legge 518/70).

Le CCIE forniscono informazioni su normative commerciali e doganali, fiere ed eventi, rapporti sul quadro economico del Paese, nominativi di imprese per opportunità commerciali e di professionisti e consulenti per aiutare l'impresa ad operare nel Paese prescelto.

I riferimenti di ciascuna CCIE, nonché le schede dei servizi offerti con i relativi costi, sono disponibili on line sul sito internet dell'Associazione delle Camere di commercio Italiane all'Estero [Assocamerestero]:



<http://www.assocamerestero.it>

2.3.4 Le Rappresentanze Diplomatiche italiane all'estero

Le Rappresentanze Diplomatiche italiane all'estero (Ambasciate e Consolati) dipendono direttamente dal Ministero degli Affari Esteri italiano al quale sono attribuite le funzioni e i compiti spettanti allo Stato in materia di rapporti politici/economici/sociali/culturali con l'estero, rappresentanza e coordinamento, tutela degli interessi italiani in sede internazionale, mantenimento dei rapporti diplomatici con gli altri Stati e con le organizzazioni internazionali e di cooperazione allo sviluppo.

I riferimenti di ciascuna rappresentanza sono disponibili sul sito internet del Ministero degli Affari Esteri:



<http://www.esteri.it>

Ulteriori servizi informativi a supporto delle imprese interessate ai mercati esteri

Servizio banche dati

Per supportare le imprese nell'individuazione di potenziali partner, la Camera di commercio di Torino, Sportello Globus fornisce elenchi di nominativi di imprese grazie al collegamento con banche dati internazionali.

Per maggiori informazioni:



<http://www.to.camcom.it/banchedati>

Newsletter Newsmercati

Per essere costantemente aggiornati in merito alle ultime novità in materia di commercio internazionale e alle iniziative a supporto delle imprese è possibile iscriversi gratuitamente alla newsletter Newsmercati, bollettino informativo on line realizzato dal sistema camerale italiano.

Per maggiori informazioni:



<http://www.newsmercati.com>

Newsletter Euroflash

Realizzata da Camera di commercio di Torino ed Unioncamere Piemonte, nell'ambito delle attività previste dal consorzio Alps della rete Enterprise Europe Network, la newsletter elettronica è uno strumento agevole e immediato che informa le imprese piemontesi sulle opportunità offerte dall'Europa.

Lo strumento informativo, pubblicato con cadenza mensile, si compone di tre sezioni (Bandi di gara e finanziamenti comunitari, Eventi, Notizie dell'UE) e racchiude informazioni di fonte comunitaria di carattere generale e informazioni su eventi promossi e/o organizzati da Camera di commercio di Torino o Unioncamere Piemonte.

Per ricevere la newsletter è necessario iscriversi gratuitamente al portale Promopoint sul sito:



<http://www.promopoint.to.camcom.it>

(selezionare i servizi cui è associata la voce EuroFlash).



3. Le operazioni commerciali con l'estero

Una volta assolti tutti gli adempimenti richiesti per l'apertura di un'impresa e raccolte tutte le informazioni utili per operare in sicurezza con l'estero, è possibile iniziare la propria attività commerciale.

Esiste, tuttavia, una serie di considerazioni da tenere presente con riferimento alle seguenti tematiche:

- Paesi di destinazione/provenienza delle merci che si intendono commercializzare
- merci oggetto dell'operazione commerciale
- imposte applicate alle merci che si intendono commercializzare
- clausole contrattuali per la consegna delle merci.

In riferimento all'argomento affrontato nel presente capitolo si rimanda alla lettura della Scheda 1 della guida, contenente un glossario di termini doganali.

3.1 I Paesi di destinazione/provenienza delle merci

L'impresa italiana che intende operare con l'estero, a seconda dei Paesi di destinazione o di provenienza delle merci, dovrà considerare due casi fondamentali:

- merce inviata a/proveniente da Paesi UE
- merce inviata a/proveniente da Paesi extra-UE.

I Paesi UE e i Paesi extra-UE

I Paesi che attualmente costituiscono il territorio dell'Unione europea sono: Austria, Belgio, Bulgaria, Cipro (esclusa la parte turca), Danimarca (escluse le Isole Far Oer e la Groenlandia), Estonia, Finlandia (escluse le Isole Aland), Francia (incluso il Principato di Monaco; esclusi i Dipartimenti d'oltremare Guadalupa, Guyana, Martinica e Réunion), Germania (esclusi l'isola di Helgoland e il territorio di Busingen), Grecia (escluso il Monte Athos), Irlanda, Italia (esclusi i Comuni di Livigno e di Campione d'Italia e le acque nazionali del Lago di Lugano), Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Regno Unito (inclusa l'isola di Man), Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Romania, Slovenia, Spagna (esclusi Ceuta, Melilla e le isole Canarie), Svezia, Ungheria. Di conseguenza, le spedizioni di merci dirette o provenienti da Paesi non elencati e dalle eccezioni sopra riportate saranno trattate alla stregua di merci extra-UE e dunque, dovranno essere dichiarate per l'esportazione o per l'importazione.

A partire dal 1° luglio 2013 è prevista l'entrata della Croazia nell'UE.

3.1.1 Merce inviata a/ricevuta da Paesi UE

A partire dal 1° gennaio 1993, relativamente agli scambi intracomunitari di beni, viene applicata una procedura di carattere transitorio. I caratteri del regime transitorio sono i seguenti:

- abolizione delle formalità doganali negli scambi di beni tra gli Stati membri
- sistema VIES (VAT Information Exchange System) e INTRASTAT per il controllo delle operazioni
- applicazione del principio della tassazione nel Paese di destinazione dei beni, relativamente agli scambi tra operatori economici
- adozione del principio dell'origine relativamente alle operazioni con privati consumatori.

Sono previste regole specifiche per fornitura di beni con installazione/montaggio, per vendite a distanza, cessioni di mezzi di trasporto nuovi, operazioni di acquisto compiute da enti non commerciali.

Iscrizione all'archivio VIES

L'operatore italiano che intende porre in essere operazioni intracomunitarie [cessioni intracomunitarie di beni o acquisti intracomunitari di beni, servizi resi o acquistati] deve verificare che il proprio numero identificativo Iva risulti iscritto nella banca dati VIES (VAT Information Exchange System), accedendo al sito dell'Agenzia delle Entrate:



<http://www1.agenziaentrate.gov.it/servizi/vies/vies.htm>

Nel caso in cui l'operatore italiano non risulti ancora incluso nell'archivio VIES o sia stato dal medesimo depennato, egli deve manifestare la volontà di porre in essere operazioni intracomunitarie mediante apposita istanza (il cui schema è riportato in allegato I alla Circolare 39/E del 1° agosto 2011), da presentare ad un qualsiasi ufficio dell'Agenzia delle Entrate, riportando i dati relativi ai volumi presunti degli acquisti di beni e servizi e delle cessioni di beni e prestazioni di servizi resi.

L'operazione di cessione o di acquisto intracomunitario potrà essere posta in essere solo a partire dal trentunesimo giorno successivo alla presentazione dell'istanza.

L'istanza può essere presentata direttamente, a mezzo del servizio postale mediante raccomandata o tramite posta elettronica certificata (PEC).

Alle istanze presentate a mezzo posta (raccomandata e PEC non sottoscritta digitalmente) per manifestare la volontà di effettuare operazioni intracomunitarie, deve essere allegata copia fotostatica non autenticata di un documento di identificazione del dichiarante, la cui mancanza rende irricevibile l'istanza.

Adempimenti INTRASTAT

Le principali novità introdotte dalle Direttive 2008/8/CE e 2008/117/CE (di modifica della Direttiva 2006/112/CE) e dalla normativa italiana di recepimento (D.lgs. 18/2010 e normativa secondaria), in vigore dal 1° gennaio 2010 sono:

- l'estensione dell'obbligo **della presentazione degli elenchi riepilogativi anche alle prestazioni** di servizi effettuate in ambito comunitario per le quali, riguardo alla territorialità, vale la regola generale del Paese del committente. Nel campo della prestazione di servizi, vigono criteri specifici per determinate categorie di servizi. In merito si rimanda alla guida della collana *Unione europea. Istruzioni per l'uso*, **La prestazione di servizi nell'Unione europea** disponibile on line agli indirizzi:



<http://www.to.camcom.it/guideUE>



<http://www.pie.camcom.it/sportelloeuropa/guideUE>

L'estensione dell'obbligo ai servizi (resi e ricevuti) ha implicato anche la modifica/integrazione dei formulari da utilizzare:

- **presentazione esclusivamente per via telematica (sistema EDI)** degli elenchi INTRA beni/servizi all'Agenzia delle Dogane; a partire dal **10 maggio 2010** tutti i soggetti in possesso di abilitazione ai servizi Entratel o Fisconline possono trasmettere i suddetti elenchi INTRA anche tramite i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate. La trasmissione può essere effettuata direttamente dai contribuenti o tramite gli intermediari abilitati
- nuove soglie per determinare la periodicità di presentazione degli elenchi mensili e trimestrali e **l'abolizione della periodicità annuale**.

Le nuove periodicità sono quindi solo due:

- **trimestrale**, per i soggetti che hanno realizzato, nei quattro trimestri solari precedenti e per ciascuna categoria di operazioni, un ammontare totale trimestrale non superiore a 50.000 euro
- **mensile**, per i restanti soggetti.

La presentazione degli **elenchi trimestrali** deve quindi avvenire entro il 25 del mese successivo a quello del trimestre considerato, cioè **25 aprile, 25 luglio, 25 ottobre e 25 gennaio**, mentre la presentazione degli elenchi mensili deve avvenire entro il giorno 25 del mese successivo a quello di riferimento.

Se il 25 cade di sabato o in un giorno festivo, la scadenza è prorogata al primo giorno feriale successivo.



Di seguito sono esposti i modelli da utilizzare nel caso di cessioni e acquisti.

Per le cessioni:

- INTRA 1 Frontespizio - Cessioni intracomunitarie di beni e servizi resi
- INTRA 1-bis Sezione 1 - Cessioni di beni, registrate nel periodo
- INTRA 1-ter Sezione 2 - Rettifiche alle cessioni di beni relative a periodi precedenti
- INTRA 1-quater Sezione 3 - Servizi resi registrati nel periodo
- INTRA 1-quinques Sezione 4 - Rettifiche ai servizi resi di periodi precedenti.

Per gli acquisti:

- INTRA 2 Frontespizio - Acquisti intracomunitari di beni e servizi ricevuti
- INTRA 2-bis Sezione 1 - Acquisti di beni registrati nel periodo
- INTRA 2-ter Sezione 2 - Rettifiche acquisti di beni relative a periodi precedenti
- INTRA 2-quater Sezione 3 - Servizi ricevuti registrati nel periodo
- INTRA 2-quinques Sezione 4 - Rettifiche ai servizi ricevuti di periodi precedenti.

In particolare negli elenchi INTRA 1-bis e INTRA-2 bis, con **periodicità trimestrale**, occorre inserire i dati fiscali nelle colonne:

- 1, 2, 3, 4, 5, 6 [la colonna 5 è obbligatoria solo nel caso di operazioni triangolari; la colonna 6 è facoltativa] del modello INTRA 1-bis
- 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 [la colonna 5 è obbligatoria solo se il fornitore è di uno Stato non aderente all'euro; la colonna 6 è obbligatoria solo nel caso di operazioni triangolari; la colonna 7 è facoltativa] del modello INTRA 2-bis.

I soggetti tenuti alla presentazione degli elenchi con **periodicità mensile** devono compilare tutte le colonne del modello INTRA 1-bis e/o del modello INTRA 2-bis. La compilazione delle colonne 9, 10 e 11 del modello INTRA 1-bis e delle colonne 10, 11 e 12 del modello INTRA 2-bis è obbligatoria solo per i soggetti che nell'anno considerato hanno superato l'ammontare di 20.000.000 di euro di spedizioni e 20.000.000 di euro di arrivi. L'indicazione del valore statistico rimane obbligatoria nei casi di operazioni riepilogate solo ai fini statistici. Sono esclusi dalla rilevazione statistica gli scambi intracomunitari delle merci elencate nel Titolo I, paragrafo 3, Allegato XI delle Istruzioni, disponibili sul sito dell'Agenzia delle Dogane (selezionare Servizi online/Intrastat/Modulistica).

Sono state inoltre introdotte nuove modalità per il cambio della periodicità.

La vendita di beni a imprese con sede nel territorio UE, con invio degli stessi in altro Paese UE, è definita **cessione intracomunitaria**.

Per la realizzazione delle cessioni intracomunitarie devono essere soddisfatti i seguenti requisiti:

- il cedente e l'acquirente devono essere entrambi operatori economici registrati ai fini Iva nei rispettivi Paesi
- l'operazione di cessione deve essere a titolo oneroso
- i beni oggetto della cessione devono essere trasportati in un altro Stato membro UE.

Per l'impresa italiana, la procedura operativa è la seguente:

- richiedere il numero di identificazione Iva al cliente estero, verificandone la validità presso l'Agenzia delle Entrate o sul sito internet:



<http://www1.agenziaentrate.gov.it/servizi/vies/vies.htm>

(è necessario stampare e tenere agli atti l'esito dell'avvenuto controllo)

- emettere la fattura di vendita al cliente estero, senza applicazione dell'Iva italiana (operazione non imponibile, art. 41, comma 1, lettera a, del DL 331/1993), indicando in fattura il proprio numero identificativo Iva e quello del cliente estero
- inviare i beni all'estero
- conservare copia della documentazione atta a provare che i beni sono stati inviati all'estero e che sono stati ricevuti dal cliente estero (ad esempio il documento di trasporto)
- annotare la fattura sul registro delle fatture emesse
- presentare alla dogana, secondo la periodicità e le modalità previste dalla legge, l'elenco delle cessioni intracomunitarie di beni (modelli INTRA 1 e INTRA 1-bis).

L'acquisto di beni da imprese con sede nel territorio UE, con arrivo degli stessi da altro Paese UE, è definito **acquisto intracomunitario**.

Per la realizzazione degli acquisti intracomunitari devono essere soddisfatti i seguenti requisiti:

- acquisto a titolo oneroso
- trasporto o spedizione dei beni in Italia da un altro Paese UE
- operazione posta in essere tra due soggetti passivi d'imposta.

Per l'impresa italiana la procedura operativa è la seguente:

- comunicare il proprio numero identificativo Iva per gli scambi intracomunitari (IT + partita Iva) al partner commerciale straniero
- ricevere la merce (secondo le condizioni concordate tra le parti)
- ricevere la fattura estera, controllare sul sito dell'Agenzia delle Entrate l'esistenza del numero identificativo Iva del soggetto estero (indicato in fattura), stampare l'esito del controllo e allegarlo alla fattura di acquisto
- numerare e integrare la fattura estera attribuendo alla stessa il numero progressivo delle fatture emesse e il numero progressivo degli acquisti e determinando la base imponibile e l'Iva corrispondente
- annotare la fattura estera integrata sul registro fatture emesse e sul registro degli acquisti

- conservare copia della documentazione atta a provare l'arrivo della merce in Italia (ad esempio il documento di trasporto)
- presentare alla dogana, secondo la periodicità e le modalità previste dalla legge, l'elenco degli acquisti intracomunitari di beni (modelli Intra 2 e Intra 2-bis).

Partecipazione a fiere in Paesi UE

Nel caso in cui un'impresa italiana partecipi ad una fiera o ad altra manifestazione commerciale all'estero, possono delinearsi le seguenti situazioni:

- fiere e altre manifestazioni commerciali, con ritorno della merce in Italia
- fiere e altre manifestazioni commerciali, con attività di vendita in loco.

Nel caso di partecipazione a **fiere e altre manifestazioni commerciali di sola esposizione, con ritorno dei prodotti in Italia**, l'impresa italiana deve annotare i beni inviati all'estero sull'apposito registro di carico/scarico di cui all'art. 50, comma 5, del DL 331/1993.

Al momento del rientro degli stessi essa deve procedere a eseguire l'annotazione di scarico.

Nel caso di invio in fiera di prodotti soggetti ad accisa (ad esempio, vino e altre bevande alcoliche), l'impresa italiana deve svolgere anche le formalità previste ai fini delle accise, appoggiando (normalmente) l'arrivo della merce nel Paese estero su un deposito accise o su un destinatario registrato di tale Paese, idoneo ad adempiere agli obblighi accise previsti dalla normativa locale.

Al momento del ritorno in Italia dei prodotti soggetti ad accisa, occorre appoggiare la spedizione degli stessi su un deposito autorizzato sito nel Paese estero con invio ad un deposito autorizzato italiano o ad un destinatario registrato italiano.

In merito a vino e bevande alcoliche, si può consultare la guida della collana *Unione europea. Istruzioni per l'uso, Vendere vino e bevande alcoliche in Italia e all'estero*, disponibile on line agli indirizzi:



<http://www.to.camcom.it/guideUE>



<http://www.pie.camcom.it/sportelloeuropa/guideUE>

Nel caso di partecipazione a **fiere e altre manifestazioni commerciali, con attività di vendita in loco** si delinea la seguente procedura.

La vendita di prodotti durante la manifestazione fieristica (specie nel caso di vendita a consumatori finali) comporta normalmente l'obbligo di apertura di una posizione Iva nel Paese della manifestazione.

L'impresa italiana, riguardo ai prodotti venduti durante la manifestazione, deve emettere fattura, al costo, dalla posizione Iva italiana a quella del Paese UE di destino (operazione non imponibile, art. 41, comma 2, lettera c, del DL 331/1993).



Nel Paese della manifestazione:

- se la vendita viene eseguita a favore di consumatori finali occorre applicare l'iva di tale Paese
- se la vendita viene eseguita a favore di soggetti passivi d'imposta stabiliti in tale Paese, occorre applicare l'iva dello stesso o emettere fattura senza iva nel caso in cui la normativa locale preveda il meccanismo del reverse charge interno.

Prestazione di servizi nell'Unione europea

Nell'ambito della prestazione di servizi generici (ovvero i servizi disciplinati dalla regola generale del Paese del Committente) nell'Unione europea sono similmente previsti gli adempimenti INTRASTAT ed occorre fare riferimento a specifiche formalità fiscali in base alla tipologia di servizio.

Per ulteriori dettagli si rimanda alla guida della medesima collana: **La prestazione dei servizi nell'Unione europea**. Aspetti legali e fiscali, disponibile on line agli indirizzi:



<http://www.to.camcom.it/guideUE>



<http://www.pie.camcom.it/sportelloeuropa/guideUE>

3.1.2 Merce inviata a / ricevuta da Paesi extra-UE

Le operazioni commerciali con i Paesi extra-UE si distinguono in:

- **esportazioni**
- **importazioni.**

Tali operazioni comportano l'espletamento di formalità doganali, ossia dichiarazioni di esportazione/importazione:

- **per i beni esportati:**
 - in uscita dall'Italia (a cura e a nome dell'impresa italiana)
 - in entrata nel Paese di destinazione (a cura e a nome dell'acquirente estero)
- **per i beni importati:**
 - in uscita dal Paese estero (a cura e a nome del fornitore estero)
 - in entrata in Italia (a cura e a nome dell'impresa italiana).

Le suddette dichiarazioni, in ambito UE, vengono predisposte per via telematica secondo uno schema comune a tutta l'Unione europea: il DAU, Documento Amministrativo Unico.

La merce in esportazione viene accompagnata dal DAE (Documento Accompagnamento Esportazione) emesso dalla dogana di esportazione, recante indicato (anche con codice a barre) il MRN (Movement Reference Number).

Le formalità doganali devono essere espletate ugualmente:

- nel caso in cui a inviare/ricevere i beni (a titolo oneroso o a titolo gratuito) sia un privato consumatore
- nel caso in cui a inviare/ricevere i beni (a titolo oneroso o a titolo gratuito) sia un'impresa.

La vendita di beni a imprese con sede al di fuori del territorio UE, con invio degli stessi fuori del territorio UE, è definita **cessione all'esportazione**.

La procedura operativa è la seguente:

- l'impresa italiana emette fattura nei confronti del cliente estero, senza applicare l'Iva (operazione non imponibile ai sensi dell'art. 8, comma 1, lettera a, del Dpr 633/1972)
- i beni vengono dichiarati per l'esportazione definitiva sulla base del valore risultante dalla fattura di vendita
- l'impresa italiana esportatrice annota la fattura di vendita in contabilità generale e sul registro Iva delle fatture emesse
- l'impresa italiana reperisce e conserva copia della documentazione atta a provare l'avenuta esportazione (cioè l'avenuta uscita dei beni dal territorio doganale dell'UE).

L'acquisto di beni da imprese con sede al di fuori del territorio UE, con arrivo degli stessi da Paese extra-UE, è definito **importazione**.

La procedura operativa è la seguente:

- i beni vengono dichiarati per l'importazione definitiva, sulla base del valore risultante dalla fattura di acquisto (opportunitamente rideterminato ai fini doganali) e vengono pagati l'eventuale dazio e l'Iva
- l'impresa italiana annota la fattura estera in contabilità generale
- l'impresa italiana annota la bolletta di importazione (esemplare n. 8 del DAU) sul registro Iva acquisti e considera l'Iva quale credito verso l'erario (salvo il caso dei beni con Iva indetraibile).

Esempio

Acquisto merce a New York per il prezzo di 10.000 euro

Polizza di carico con destinazione Genova

Costo del trasporto marittimo e dell'assicurazione 1.000 euro

Dazio 6%

Iva 21%

Valore della merce	10.000 euro
Spese di trasporto e assicurazione	1.000 euro
Valore franco frontiera comunitaria (base imponibile ai fini del dazio)	11.000 euro
Dazio 6%	660 euro
Base imponibile Iva	11.660 euro
Iva 21%	2.448,60 euro
Totale	14.108,60 euro

In breve

Nel caso di **importazione** di beni provenienti da Paesi extra-UE, l'impresa italiana deve:

- espletare le formalità di importazione presso la dogana italiana
- versare l'Iva in dogana sul valore dei beni importati
- recuperare l'Iva all'atto dell'annotazione della bolletta di importazione definitiva sul registro Iva degli acquisti (considerandola cioè Iva a credito, salvo il caso di beni con Iva indetraibile).

Nel caso di **acquisto intracomunitario** di beni, l'impresa italiana:

- non deve espletare alcuna formalità in dogana
- non deve versare l'Iva
- deve espletare le formalità di carattere contabile e presentare, secondo la periodicità prevista, l'elenco degli acquisti intracomunitari.

Nel caso di **esportazione** di beni diretti verso Paesi extra-UE, l'impresa italiana deve espletare le formalità di esportazione presso la dogana italiana.

Nel caso di **cessione intracomunitaria** di beni, invece, deve espletare le formalità di carattere contabile e presentare, secondo la periodicità prevista, l'elenco delle cessioni intracomunitarie.

Partecipazione a fiere in Paesi extra-UE

Nel caso in cui un'impresa italiana partecipi ad una fiera o ad altra manifestazione commerciale in Paesi extra-UE, possono delinearsi le seguenti situazioni:

- fiere e altre manifestazioni commerciali, con ritorno della merce in Italia
- fiere e altre manifestazioni commerciali, con attività di vendita in loco.

Nel primo caso, riguardo ai prodotti inviati in Paesi extra-UE, se possibile, viene adottata la procedura del Carnet ATA (si veda il paragrafo 3.2); in caso contrario, occorre utilizzare la procedura della temporanea esportazione (dall'Italia) e della temporanea importazione (nel Paese di destino), con chiusura delle stesse al rientro dei prodotti in Italia.

Nel caso di partecipazione a fiere e altre manifestazioni commerciali, con attività di vendita in loco si delinea la seguente procedura.

Sotto il profilo della normativa italiana i prodotti vengono normalmente esportati in temporanea (non essendo applicabile in tale situazione la procedura del Carnet ATA).

Nel Paese di destino, a seconda della normativa locale, possono essere previsti adempimenti in capo all'impresa italiana venditrice (ad esempio: pagamento in dogana dei dazi, dell'Iva e/o di altre eventuali imposte, identificazione ai fini delle imposte locali, ecc.); è necessaria una verifica preventiva caso per caso.

Operazioni con Paesi Black list

A partire dal 1° luglio 2010 devono essere comunicate le cessioni di beni, gli acquisti di beni e le prestazioni di servizi rese/ricévute posti in essere nei confronti di **operatori economici** localizzati in Paesi Black List, come risultanti dai DM del 4 maggio 1999 e del 21 novembre 2001 del Ministero dell'Economia e delle Finanze.

Il testo dei due decreti sopracitati, con l'**elenco dei paesi**, è disponibile sul sito dell'Agenzia delle Entrate:



<http://www.agenziaentrate.gov.it>

(selezionare Cosa devi fare/Comunicare Dati/Comunicazioni da parte di soggetti Iva per operazioni con Paesi Black list/Modello e istruzioni)

Lo status europeo di Operatore Economico Autorizzato (AEO): opportunità di semplificazioni per operazioni con Paesi terzi

Dal 1° gennaio 2008 nei 27 Stati membri dell'UE sono entrate in vigore le novità introdotte dai Regolamenti CE 648/2005 e 1875/2006 che modificano, rispettivamente, il Codice Doganale Comunitario e le Disposizioni di Applicazione del Codice in merito al rilascio agli operatori economici che ne faranno richiesta di un certificato **AEO**.

Gli operatori economici nella catena logistica internazionale sono **fabbricanti, esportatori, speditori/impresе di spedizione, depositari, agenti doganali, vettori, importatori**, che prendono parte ad attività disciplinate dalla regolamentazione doganale.

Lo status di AEO è riconosciuto a seguito di apposito accertamento dell'Autorità doganale nazionale (per l'Italia è l'**Agenzia delle Dogane**), che comprova il **rispetto degli obblighi doganali, dei criteri previsti per il sistema contabile e della solvibilità finanziaria**.

L'operatore economico non è obbligato a divenire Operatore Economico Autorizzato: si tratta di una scelta individuale, che dipende dalle condizioni operative di ciascun soggetto. Il riconoscimento dello status di AEO consente però di avvalersi di vantaggi e agevolazioni di natura diretta ed indiretta relativamente alle operazioni a rilevanza doganale. Tra i vantaggi diretti si segnala: maggiore rapidità delle procedure alle frontiere, riduzione dei controlli documentali e delle merci, trattamento prioritario delle spedizioni. Informazioni dettagliate sono disponibili sul sito dell'Agenzia delle Dogane nella sezione AEO:



<http://www.agenziadogane.it>

Prodotti tecnologici a duplice uso (dual use)

Per prodotti a duplice uso - dual use - si intendono quelle merci che, per le loro caratteristiche tecniche e costruttive, potrebbero essere suscettibili, oltre al normale uso civile e pacifico, anche di una utilizzazione di tipo militare e/o a scopo terroristico.

In ragione di accordi e decisioni prese in sede ad organizzazioni internazionali, quali ad esempio l'ONU e l'Unione europea, sono state emanate norme che vietano o comunque assoggettano a rigoroso controllo l'esportazione di questa tipologia di prodotti verso determinati Paesi, onde contrastarne la destinazione finale se sospettabile di utilizzo non pacifico.

In particolare l'Unione europea, nel quadro della politica estera e di sicurezza comune, ha emanato norme che, nel tempo, si sono sostituite alle discipline nazionali, tanto che oggi ci si può riferire pressoché esclusivamente a norme di rango comunitario.



Le principali **fonti normative** a riguardo sono reperibili rispettivamente:
Legislazione europea:



[http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/
trade-topics/dual-use](http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/trade-topics/dual-use)

Legislazione nazionale:



<http://www.sviluppoeconomico.gov.it>

(selezionare Per l'impresa/Imprese all'estero/Politica commerciale/ Prodotti tecnologici a duplice uso)

Le principali categorie merceologiche che potrebbero essere interessate dalla disciplina in discorso sono:

- software
- circuiti integrati
- libri, riviste, pubblicazioni, cataloghi commerciali e pubblicitari, materiale stampato in generale
- materie plastiche di qualsiasi tipologia
- lavorati ceramici
- strumenti di ottica, per fotografia, cinematografia, di misura, di controllo, di precisione e relative parti
- prodotti delle industrie chimiche, farmaceutiche e delle industrie connesse
- metalli e lavori di metalli, prodotti finiti e semilavorati
- macchine ed apparecchi in generale, materiale elettrico, apparecchi per la registrazione del suono e delle immagini, apparecchi per la televisione e loro parti, macchine per l'elaborazione dell'informazione e loro parti
- materiale da trasporto (veicoli, vetture, per navigazione marittima o area) e relative parti.

Al fine di verificare se i propri beni possano essere considerati di uso duale, l'operatore ha un primo input a fronte del richiamo che si può rinvenire consultando la Tariffa doganale sul sito dell'Agenzia delle Dogane:



<http://aidaonline.agenziadogane.it>

(selezionare Consultazione/Misure/Taric/Per Paese)

A questo punto digitando la voce doganale afferente ai prodotti che si intendono esportare, e scegliendo nel menu a tendina il Paese di destinazione oppure TUTTI, potrebbe rinvenirsi, nel box Restrizioni, **la seguente indicazione:** Autorizzazione all'esportazione [dual use].

Se così fosse, non significa che la merce sia certamente duale, ma che, con il medesimo codice doganale, esistono prodotti soggetti alla disciplina. L'operatore economico che intende vendere al di fuori dell'Unione europea tali beni dovrà quindi procedere ad un attento esame dei Regolamenti e delle liste di controllo presenti nei medesimi per valutare se i beni che intende esportare siano effettivamente soggetti ad autorizzazione o addirittura vietati.



La normativa, i formulari necessari alla richiesta di autorizzazione ed ulteriori approfondimenti sono disponibili sul sito del Ministero dello Sviluppo Economico:



www.sviluppoeconomico.gov.it

(selezionare Per l'impresa/ Imprese all'estero / Politica commerciale/ Prodotti tecnologici a duplice uso)

3.2 I documenti più comunemente richiesti nelle operazioni commerciali con l'estero

Le merci sono designate e classificate per settori, secondo una precisa nomenclatura, presupposto indispensabile che consente di identificarle in modo univoco ai fini dell'applicazione dei relativi dazi e imposte.

A seconda delle merci trattate, possono poi essere richiesti in dogana documenti e certificati aggiuntivi per poter introdurre i prodotti nel Paese di destinazione.

I documenti utilizzati comunemente nell'ambito delle operazioni commerciali con l'estero sono elencati di seguito.

Fattura commerciale. Emessa dal venditore nella lingua richiesta dal Paese destinatario della merce e nel numero di copie da esso richieste, deve riportare: la ragione sociale con indirizzo completo dell'esportatore e del destinatario; la descrizione, la quantità e il prezzo della merce nella valuta concordata; i termini di resa della merce (si veda il capitolo 4); il nome del vettore o spedizioniere; gli oneri accessori, se ve ne sono (tra cui imballaggi e assicurazioni); la modalità di regolamento del prezzo; il Paese di origine della merce; riferimenti legislativi per l'applicazione o l'esenzione Iva.

Distinta di carico. Emessa dal venditore, deve riportare: il numero di fattura commerciale cui la distinta fa riferimento; il numero e la tipologia dei colli; la descrizione delle merci contenute in ciascun collo; eventuali estremi del container all'interno del quale vengono caricate le merci.

Certificato di origine. Deve essere richiesto alla Camera di commercio competente territorialmente ed è esclusivamente destinato a provare l'origine non preferenziale della merce; non attesta l'esportazione, sebbene sia rilasciato a fronte di una fattura di vendita all'estero. Le disposizioni di rilascio sono impartite dal Ministero dello Sviluppo Economico e le esigenze dei crediti documentari non possano interferire sul rispetto di tali disposizioni e sulle informazioni ammesse nel certificato stesso.

Per ulteriori informazioni consultare: il Regolamento CE 2913/1992 che istituisce un codice doganale comunitario; il Regolamento CE 2454/1993 che fissa talune disposizioni d'applicazione del Regolamento CE 2913/1992; il Ministero dello Sviluppo Economico, Disposizioni per il rilascio dei Certificati comunitari d'origine da parte delle Camere di commercio [allegato alla nota n. 75361 del 06 agosto 2009].

Sull'**origine delle merci** si rimanda all'**approfondimento** disponibile **on line** agli indirizzi:



<http://www.to.camcom.it/guideUE>



<http://www.pie.camcom.it/sportelloeuropa/guideUE>

Certificato EUR.1. È un documento che serve ad attestare l'origine comunitaria delle merci, costituendo il titolo giustificativo per l'applicazione del regime tariffario preferenziale (dazio ridotto o nullo) in base agli accordi bilaterali tra l'Unione europea e alcuni Paesi. Viene rilasciato solo su domanda scritta presentata dall'esportatore e sotto la sua responsabilità. Ulteriori informazioni sull'origine preferenziale e una lista dei Paesi con cui l'UE ha stipulato accordi preferenziali sono disponibili sul sito:



http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm

[selezionare Customs/Calculation of customs duties/Rules of origin/Preferential origin]

Attestato di libera vendita. Questo documento è richiesto da alcuni Paesi extra-UE e attesta, a fronte della documentazione presentata, che la merce esportata dall'azienda italiana ha libera circolazione in Italia ed eventualmente, anche negli altri Paesi UE ed extra-UE. La merce indicata deve essere conforme alla normativa vigente in materia di salute o sicurezza e il richiedente deve essere consapevole che l'attestato non sostituisce l'eventuale certificazione ministeriale prevista dalla legislazione vigente per la tipologia di merce oggetto dell'esportazione. Viene rilasciata dalla Camera di commercio competente territorialmente dietro presentazione di una domanda dell'esportatore redatta su carta intestata.

Carnet ATA (Admission Temporaire/Temporary Admission). È un documento doganale internazionale che consente l'esportazione temporanea delle merci destinate a fiere e mostre, nonché dei campioni commerciali o del materiale professionale, nei Paesi aderenti alla convenzione ATA. Esonera l'operatore dall'obbligo di depositare presso la dogana, a garanzia, l'ammontare dei diritti doganali o di prestare una cauzione alla dogana stessa. Agevola il movimento da un Paese all'altro delle merci in esso descritte mediante la semplice presentazione del documento agli uffici doganali di ciascun Paese. Il Carnet ATA viene rilasciato dalla Camera di commercio competente territorialmente e può essere richiesto sia da aziende iscritte alla Camera di commercio sia da privati, purché residenti in Italia. Le istruzioni e la modulistica necessaria per la richiesta del Carnet si possono ritirare presso lo sportello delle singole Camere di commercio piemontesi (si veda la Scheda 3).

Documento di trasporto. È un documento che attesta la stipula di un contratto di trasporto tra il mittente e il vettore e che comprova la presa in carico della merce da parte del vettore per effettuare la spedizione nei termini convenuti tra le parti. I principali documenti di trasporto sono le lettere di vettura marittima, aerea, ferroviaria e stradale.

Certificato di assicurazione. È un documento che riporta le condizioni e le clausole del contratto di assicurazione stipulato sulla merce in corso di trasferimento dal mittente al destinatario.

In tema di documenti richiesti per accompagnare le spedizioni di merci in Paesi extra-UE, la Camera di commercio competente rilascia, oltre ai certificati di origine:

- visti su fatture di esportazione/listini/dichiarazioni per l'esportazione
- visti per la legalizzazione della firma del legale rappresentante su documenti destinati all'estero.

Per informazioni in merito contattare le singole Camere di commercio piemontesi (si veda la Scheda 3).

La fattura elettronica

Principale normativa di riferimento:

- Direttiva 2001/115/CE che semplifica, modernizza e armonizza le modalità di fatturazione previste in materia di imposta sul valore aggiunto
- Direttiva 2010/45/CE che modifica le norme in materia di fatturazione
- D.lgs. 52/2004, recepimento della Direttiva 2001/115/CE che semplifica ed armonizza le modalità di fatturazione in materia di Iva.

In base alla normativa in questione, le fatture emesse e conservate in forma elettronica sono equiparate a quelle in forma cartacea. In particolare il Decreto italiano di recepimento della Direttiva comunitaria fornisce informazioni sulle modalità previste per la formazione elettronica del documento, per la sua integrità, la sua corretta trasmissione e la sua corretta archiviazione su supporti digitali.

In base al Decreto, la trasmissione per via elettronica è consentita previo accordo con il destinatario.

La fattura elettronica:

- deve avere la forma di documento non modificabile
- deve contenere un riferimento temporale
- deve essere chiusa dalla firma elettronica qualificata dell'emittente.

Nel caso di acquisti intracomunitari di beni e di servizi, l'impresa italiana deve numerare e integrare il documento ricevuto. Al riguardo, la Circolare 45/E del 19 ottobre 2005, considerato che la fattura ricevuta non può essere in alcun modo modificata, prevede che l'acquirente debba predisporre un altro documento su cui annotare i dati necessari per l'integrazione e gli estremi della fattura estera. Tale documento, se emesso in forma elettronica, è allegato alla fattura originaria e reso immutabile mediante l'apposizione del riferimento temporale e della firma elettronica qualificata; se redatto in forma cartacea, si rende necessario stampare la fattura estera, per conservarla congiuntamente al documento generato.

La Finanziaria 2008 (art. 1, commi da 209 a 214) ha stabilito l'obbligo per le imprese italiane di utilizzare la fattura elettronica in ogni rapporto commerciale con le amministrazioni dello Stato e con gli enti pubblici nazionali, nell'ambito del Piano di intervento dell'Unione europea 2010.

In considerazione della molteplicità di aspetti di cui occorre tenere conto nella scelta di tale documento, quando si opera con un partner estero è utile verificare la normativa nazionale di riferimento per la corretta gestione della fattura elettronica.

Per maggiori informazioni consultare il sito comunitario dedicato:



http://ec.europa.eu/internal_market/payments/einvoicing

3.2.1 Il Documento di Trasporto (DDT)

Il documento di trasporto o di consegna è previsto dal Dpr 472/1996. In virtù della disciplina recata da tale decreto, è venuto meno l'obbligo generalizzato di accompagnare il trasporto con un documento pre-numerato.

Il documento di trasporto o di consegna serve a due scopi:

- consente di avvalersi della fatturazione differita (di cui al comma 4 dell'art. 21 del Dpr 633/1972)
- consente ai contribuenti di vincere le presunzioni di cui all'art. 53 del Dpr 633/1972 (come sostituito dal Dpr 441/1997).

Il documento in questione deve essere emesso in forma libera prima dell'inizio del trasporto o della consegna, a cura del cedente, secondo le normali esigenze aziendali e deve contenere i seguenti elementi:

- data di effettuazione dell'operazione (consegna o spedizione)
- generalità del cedente, del cessionario e dell'impresa incaricata del trasporto
- descrizione della natura, qualità e quantità dei beni ceduti; per la quantità è sufficiente l'indicazione in cifre.

Occorre numerare progressivamente il DDT, in quanto è previsto che sulla fattura differita debba essere indicata la data e il numero del documento di trasporto o di consegna.

Quando i DDT, per esigenze organizzative aziendali, siano formati in data antecedente a quella della consegna/spedizione, si tiene conto, ai fini della fatturazione differita, della data di formazione risultante sul documento, fermo restando l'obbligo di indicare sul DDT anche la data di consegna o spedizione.

Ai DDT è equiparato qualsiasi altro documento (nota di consegna, lettera di vettura, polizza di carico) purché lo stesso contenga gli elementi essenziali sopra indicati.

Il DDT può alternativamente:

- essere spedito nel giorno in cui è iniziato il trasporto dei beni al cessionario a mezzo posta, a mezzo corriere o a mezzo sistema informatico consentendo la materializzazione di dati identici presso l'emittente e il destinatario
- scortare i beni durante il trasporto dal luogo di origine fino a quello di destinazione finale.

Ai fini delle presunzioni di cessione o di acquisto, la consegna a terzi di beni dati "in lavorazione, deposito o comodato o in dipendenza di contratti estimatori o di contratti d'opera, appalto, trasporto, mandato, commissione o altro titolo non traslativo della proprietà" può risultare, oltre che da libro giornale o da altro libro tenuto a norma del codice civile o da apposito registro tenuto in conformità dell'art. 39 del Dpr 633/1942, anche da qualsiasi altro documento conservato, a norma dello stesso articolo.

Quindi il DDT, ai fini del superamento della presunzioni di cessione o di acquisto, deve contenere l'espressa indicazione della causale non traslativa del trasporto (deposito,

lavorazione, passaggi interni), con l'obbligo di conservazione sia da parte dell'emittente che del soggetto destinatario dei beni.

3.2.2 Il Documento Amministrativo Unico (DAU)

Il Documento Amministrativo Unico (DAU) è un formulario con precise caratteristiche previste dalle norme comunitarie. Costituisce la forma in cui vengono rese le dichiarazioni doganali, per tutti i regimi e le destinazioni doganali utilizzati dagli operatori del commercio internazionale. La sua applicazione è disciplinata dal Regolamento CEE 2454/1993 (DAC – Disposizioni di Applicazione del Codice doganale).

Dal 1° gennaio 2007, in ragione delle modifiche introdotte dal Regolamento CE 2286/2003 e dal Regolamento CE 215/2006, così come recepite anche dalla Circolare 45/D dell'11 dicembre 2006 dell'Agenzia delle Dogane, è in uso il nuovo formato del DAU, che meglio si presta alle nuove esigenze informatiche e alle relative procedure con cui le dogane oggi operano. Ad oggi, con le ulteriori novità introdotte nel 2009, il deposito e la trattazione delle operazioni doganali in esportazione, transito ed esportazione abbinata a transito, sono possibili solo attraverso il sito telematico dell'Agenzia delle Dogane, per l'accesso al quale bisogna presentare apposita istanza di adesione. Per informazioni e adesioni consultare il sito dell'Agenzia delle Dogane:



<http://www.agenziadogane.it>

(selezionare Servizi on line/Servizio Telematico Doganale – EDI)

La **casella 1, Dichiarazione**, è a sua volta suddivisa in tre sottocaselle.

La **prima sottocasella** identifica la tipologia di operazione; in essa possiamo trovare i seguenti codici:

- EX:** esportazione (definitiva o temporanea)
- EU:** operazioni con Paesi EFTA (importazione o esportazione)
- CO:** dichiarazione di vincolo a deposito doganale o zona franca
- IM:** operazioni di importazione (definitiva o temporanea).

La **seconda sottocasella** riporta il codice identificativo dell'operazione e il relativo regime doganale, e segnatamente:

- A:** dichiarazione in procedura ordinaria di accertamento
- D:** dichiarazione in procedura ordinaria per merci in arrivo ai sensi dell'art. 201, comma 2, Regolamento CEE 2454/1993
- Z:** dichiarazione in procedura domiciliata di accertamento.

La **terza sottocasella** dovrà indicare l'eventuale ricorso al transito, interno o esterno, e segnatamente:

- T1:** spedizione di merce in regime di transito comunitario esterno (vedasi la Circolare 26/D del 22 febbraio 2002 dell'Agenzia delle Dogane)

CIM: spedizione esportazione abbinata a regime doganale ferroviario (lettera CIM)

T2: spedizione di merce nazionale o comunitaria in regime di transito comunitario interno (per i paesi EFTA).

Per la merce in uscita, attualmente la copia 1 del DAU viene acquisita dall'Ufficio doganale di esportazione, che rilascia all'operatore la copia cartacea del DAE (Documento Accompagnamento Export) che serve a scortare la merce fino all'Ufficio doganale di uscita dalla comunità europea. Quest'ultimo, attraverso un messaggio telematico all'Ufficio presso il quale è stata depositata la dichiarazione di esportazione, transito o esportazione abbinata a transito, appura l'operazione mediante il cosiddetto messaggio di uscita o visto uscire. Gli operatori che necessitano della prova di uscita ai fini Iva devono verificare lo stato dell'operazione, digitando il **numero MRN (Movement Reference Number)**, sul sito dell'Agenzia delle Dogane, al seguente link:



<http://www1.agenziadogane.it/ed/servizi/esportazione/inserisci.htm>

Ai fini Iva, l'unica prova dell'uscita della merce dal territorio doganale è il messaggio di uscita rilevabile sul sito della dogana italiana; nel caso in cui la dichiarazione doganale venga depositata presso un ufficio doganale non italiano, non è possibile verificare lo stato dell'MRN, e bisognerà pertanto ricorrere alle c.d. prove alternative (si veda a tal proposito il comunicato n. prot. 72094 del 20 maggio 2009 dell'Agenzia delle Dogane).

3.3 La tariffa doganale

Per poter raccogliere tutte le informazioni utili a comprendere quali siano gli obblighi dell'impresa connessi al commercio di un prodotto, è indispensabile conoscerne la cosiddetta Tariffa doganale, ossia il relativo codice numerico identificativo.

La Tariffa doganale è una raccolta, per settori merceologici, di posizioni contraddistinte da un codice (voce doganale) e da una relativa descrizione (designazione), corrispondenti alle merci oggetto di scambi internazionali.

La tariffa doganale è indispensabile per individuare il dazio che dovrà essere corrisposto alle autorità competenti per lo sdoganamento della merce (si veda il paragrafo 3.4).

La convenzione internazionale attualmente vigente ha introdotto un sistema di codificazione e di designazione delle merci denominato **Sistema Armonizzato** - SA (Harmonized System, HS in inglese). Tale sistema è strutturato in 21 sezioni merceologiche, suddivise in 99 capitoli, a loro volta suddivisi in voci e sottovoci, queste ultime identificate con un codice a 6 cifre.

3.3.1 La tariffa doganale comunitaria

A livello UE, le 6 cifre del sistema armonizzato (SA) sono state integrate con altre suddivisioni, in funzione delle quali si parla di:

- **tariffa esterna comune (cosiddetta nomenclatura combinata - NC)** che si compone di circa 9500 voci, ciascuna delle quali contraddistinta da un codice numerico a 8 cifre (le prime 6, rappresentano i codici SA e le restanti 2, le sottovoci NC). Accanto ad ogni voce, la NC indica il dazio autonomo (e cioè deciso in via autonoma dalla UE) e il dazio convenzionale (e cioè derivante dagli accordi internazionali stipulati dalla UE). Serve per le bollette di esportazione e i modelli intrastat (sia per cessioni intracomunitarie, sia per acquisti intracomunitari).
- **tariffa integrata comunitaria (TARIC)** che si compone di circa 13.000 voci, ciascuna delle quali contraddistinta da un codice numerico di 10 cifre (le ulteriori 2 cifre, rispetto alla NC, identificano gli eventuali dazi preferenziali e le altre misure specifiche previste per le singole voci). Per le operazioni di importazione, infatti, il codice numerico della merce da indicare è a 10 cifre. Si utilizza per le bollette di importazione.

3.3.2 La tariffa nazionale d'uso

È costituita da 14 cifre ed è così composta:

- 6 cifre SA + 2 cifre NC + 2 cifre TARIC + ulteriori 4 cifre (le prime due destinate alla fiscalità comunitaria, Iva e accise, e le altre ad ulteriori informazioni specifiche concernenti le singole voci (ad esempio: dazi antidumping, prezzi di riferimento per i vini, prodotti della flora e della fauna in via di estinzione, beni di interesse artistico e culturale, ecc.).

La tariffa nazionale d'uso è il manuale operativo degli spedizionieri doganali ed è contenuta nella banca dati dell'Agenzia delle Dogane Aida (Automazione Integrata Dogane Accise):



<http://aidaonline.agenziaadogane.it/nsitaric/index.html>

In caso di dubbi relativi alla corretta classificazione delle merci, è possibile ottenere il parere ufficiale dell'autorità doganale presentando una richiesta scritta sull'apposito formulario compilabile anche sul sito dell'Agenzia contenente la descrizione dettagliata della merce e la sua classificazione ipotizzata:



<http://aidaonline.agenziaadogane.it/nsitaric/index.html>

La richiesta deve essere rivolta all'ufficio doganale competente per territorio dove ha sede l'istante o quello presso il quale si prevede di effettuare lo sdoganamento della merce.

3.4 I dazi

Nelle operazioni commerciali di import-export, una delle voci di maggior rilevanza e di cui tenere conto è quella relativa ai dazi doganali.

I dazi sono imposte, normalmente espresse in percentuale del valore delle merci, che colpiscono i prodotti importati all'atto della loro immissione in libera pratica nel territorio doganale dello Stato destinatario della merce stessa e che devono essere pagate presso l'ufficio della dogana dalla quale entra la merce. È possibile consultare l'elenco degli uffici doganali italiani sul sito dell'Agenzia delle Dogane:



<http://www.agenziadogane.it>

Per **immissione in libera pratica** si intende l'espletamento di tutte le pratiche doganali (tra cui il pagamento del dazio relativo ai prodotti commercializzati), atte ad introdurre la merce nel territorio dello Stato destinatario, liberandola degli obblighi doganali e permettendole di circolare liberamente, fatta eccezione per quanto riguarda il pagamento di specifiche imposte di carattere fiscale (Iva, accise, imposte di consumo) dovute allo Stato di destinazione, per la sua immissione in consumo.

Esempio

Un esempio chiarificatore delle due pratiche è costituito dall'importazione in Italia via terra, di merce proveniente dalla Russia, che è un paese extra-UE. La merce per giungere in Italia via terra deve passare necessariamente da un altro paese della comunità, ad esempio la Polonia. Pertanto, la merce può essere sdoganata alla frontiera polacca (immissione in libera pratica), ma dovrà ancora scontare le imposte italiane per l'immissione in consumo, poiché essendo destinata all'Italia, la merce sarà soggetta al pagamento delle imposte fiscali (Iva, accise, imposte sul consumo) applicate in Italia.

Le incombenze doganali sono solitamente a carico del compratore, ma può accadere che durante le operazioni commerciali, vengano definiti tra le parti (venditore e compratore) dei termini di resa della merce tali per cui è il venditore a sostenere i costi e gli adempimenti relativi allo sdoganamento del prodotto.

L'importanza del dazio è quindi determinata dal fatto che spesso, nelle operazioni commerciali, questa voce non è inclusa nella preparazione dell'offerta e qualora da contratto sia richiesto o meno di assolvere tutti gli adempimenti in dogana, il dazio può costituire una variabile rilevante del prezzo della merce (che deve essere sempre comunicato all'altra parte).

Pertanto si consiglia sempre di verificare la consistenza del dazio relativo alla merce che si sta trattando.

A seconda dei paesi interessati e dell'operazione commerciale che si sta effettuando esistono due distinte fonti informative:

- se l'operazione è di **import** da un paese extra-comunitario, la fonte di riferimento è il sito internet **Aida On-line** (sito dell'Agenzia delle Dogane italiana)
- se l'operazione è di **export** verso un paese extra-comunitario, la fonte cui fare riferimento è il sito internet **Market Access Database** (sito della Commissione Europea).

Guida alla consultazione del sito internet Aida On-line

1. Collegarsi alla pagina internet Aida on line dell'Agenzia delle Dogane italiana:



<http://aidaonline.agenziadogane.it/nsitaric/index.html>

2. cliccare il bottone Consultazione, posto a centro pagina
3. dal menù in alto a destra, seguire il percorso: Nomenclature/Taric/Ricerca per parola
4. inserire nel campo di ricerca il nome del prodotto che si intende importare
5. il motore di ricerca restituirà, per la classe di prodotto indicata, un elenco di sotto-classi di prodotti con relativi codici doganali
6. individuato il prodotto specifico di proprio interesse, appuntarsi il codice doganale corrispondente
7. cliccare sul codice doganale corrispondente al prodotto che si intende importare
8. a questo punto, comparirà una pagina descrittiva del prodotto; a sinistra sarà disponibile un menù riportante le seguenti voci: Note associate, Codici predecessori, Codici successori, Misure per paese
9. cliccando su Misure per paese comparirà una nuova finestra con un menù a tendina a centro pagina grazie al quale è possibile selezionare il paese di provenienza della merce
10. selezionato il paese si giungerà ad una pagina riepilogativa contenente: informazioni sui dazi doganali all'importazione con relative preferenze tariffarie, Iva applicata in Italia relativa al prodotto, normativa comunitaria che regola il commercio del prodotto ed ulteriori eventuali informazioni a seconda della tipologia di prodotto trattato
11. dalla ricerca effettuata si otterranno uno o più regolamenti in materia, apparsi sulla Gazzetta Ufficiale comunitaria e che potranno essere consultati integralmente inserendo il numero del regolamento e l'anno in cui è stato varato sul sito di diritto comunitario EUR-Lex:



<http://eur-lex.europa.eu/it/index.htm>



Quanto detto è funzionale **all'importazione all'interno dell'Unione europea di prodotti extra-comunitari**. Tuttavia, può essere utile consultare questo sito con le modalità descritte, anche per verificare alcune informazioni per l'**export**. Infatti, all'interno dell'Unione europea, alcuni prodotti sono assoggettati a limitazioni e/o trattamenti per quanto concerne le esportazioni. In questo caso, per verificare l'esistenza o meno di condizioni particolari si può impostare la ricerca come sopra descritto fino a giungere alla pagina riepilogativa indicata al punto 10. In presenza di trattamenti particolari della merce in esportazione, nella pagina comparirà il bottone Esportazione. Cliccandovi sopra si potrà visionare la normativa comunitaria e/o nazionale che regola il commercio di quel dato prodotto. Come anticipato, però, solo alcuni prodotti sono soggetti a trattamenti particolari in materia di esportazione, motivo per cui potrà accadere che per quella data merce non sia disponibile la pagina Esportazione. Ciò significherà che attualmente non sono in vigore normative restrittive per l'export.

Guida alla consultazione del sito Internet Market Access Database

1. Collegarsi alla pagina internet Market Access Database della Commissione Europea:



<http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPubli.htm>

2. cliccare il bottone Applied tariffs database posto nel menù a destra della pagina
3. dal menù a tendina, selezionare il Paese in cui s'intende esportare
4. inserire nel campo Product code le prime 4 cifre del codice doganale corrispondente alla merce che s'intende esportare. Se non si conosce il codice doganale, è possibile inserire nel campo Product name un nome identificativo del prodotto, in lingua inglese (ad esempio, se il prodotto da esportare è riso, occorrerà scrivere nel campo sopra indicato la parola inglese corrispondente, ossia rice)
5. il motore di ricerca restituirà per quella classe di prodotto un elenco di sottoclassi di prodotti con relativi dazi
6. nella sezione di destra della pagina, può accadere che vengano proposte due colonne riportanti dazi differenti per lo stesso prodotto. Ciò è dovuto al fatto che i paesi di destinazione, talvolta applicano trattamenti preferenziali alle merci provenienti da nazioni con le quali sono stati stipulati accordi commerciali. Qualora si verifichi questo caso, occorrerà cliccare sulle sigle poste sopra alle colonne riportanti i dazi; in questo modo si potrà visionare l'elenco dei paesi ricompresi nella sigla indicata
7. a questo punto sarà possibile individuare il dazio corretto incrociando la riga in cui compare il prodotto d'interesse e la colonna corrispondente all'elenco in cui viene inserita l'Italia
8. infine, la pagina riporta una serie di bottoni posti in alto, di grande utilità. Cliccandovi sopra si potranno ottenere informazioni ulteriori, come ad esempio quali siano le certificazioni sanitarie richieste per l'esportazione di beni alimentari in quel dato Paese.



4. La consegna e la qualità della merce

Per tutelare il buon esito dell'operazione commerciale è necessario che l'imprenditore italiano che **vende** all'estero prenda particolare attenzione alla definizione contrattuale delle sue principali obbligazioni:

- la **consegna** della merce
- la **qualità** della merce.

In caso contrario, il venditore italiano va incontro a maggiori probabilità di contestazione della fornitura, più o meno fondate o addirittura pretestuose, ma che spesso mettono a rischio il pagamento del prezzo convenuto, oltre a determinare pericolose responsabilità per danni.

Anche l'imprenditore italiano che **compra** dall'estero deve curare gli aspetti contrattuali della consegna della merce e della sua qualità. In caso contrario rischia di ricevere merce non conforme o danneggiata dal trasporto senza potersi rivalere sul fornitore per i danni subiti e senza nemmeno poter ottenere la restituzione della somma pattuita o potersi liberare dall'obbligo di pagamento (nel caso in cui non sia già stato effettuato).

Quindi, l'accorta organizzazione degli aspetti relativi alla consegna e alla qualità della merce è essenziale **sia per chi vende all'estero sia per chi compra dall'estero**.

Il connesso aspetto del pagamento, anche sotto il profilo della gestione dell'eventuale fase di recupero del credito, è trattato nel capitolo 5.

4.1 La consegna della merce

La vendita internazionale implica normalmente il **trasporto** lungo percorsi estesi che richiedono la movimentazione delle merci con mezzi di diverso tipo e l'intervento di vari soggetti. Si tratta quindi di un'operazione complessa che comporta elevati rischi per la merce nonché per le operazioni commerciali e produttive nell'ambito delle quali si colloca la vendita. La merce rischia infatti di subire danni, furti o di arrivare a destinazione in ritardo, il che può causare seri problemi al compratore, che necessita della merce per rivenderla o per impiegarla nel proprio processo produttivo.

Su chi ricadono i rischi legati al trasporto?

Qual è il punto oltre il quale l'imprenditore italiano può disinteressarsi di questi problemi e, se vende, pretendere comunque il pagamento o, se compra, farsi indennizzare dal venditore straniero?

Per limitare questi rischi è importante che l'imprenditore italiano si preoccupi di **organizzare contrattualmente i più rilevanti aspetti relativi al trasporto della merce**, suddivisi secondo le due variabili, tra loro connesse, dello spazio e del tempo, ossia:

- il **luogo** della consegna
- il **tempo** della consegna.

Prima di trattare il rapporto contrattuale tra venditore e compratore in relazione alle obbligazioni di consegna della merce e alle relative responsabilità, è utile fare riferimento a due soggetti, terzi rispetto al contratto di vendita, ma che entrano in rapporti contrattuali (con il venditore o con il compratore, a seconda dei casi) e che rivestono un ruolo molto importante nella consegna: il vettore e lo spedizioniere.

Per consegnare la merce all'estero, infatti, l'imprenditore italiano può trovarsi a concludere:

- un **contratto di trasporto**
- un **contratto di spedizione**.

In base al contratto di **trasporto** (artt. 1678 e seguenti del codice civile), il vettore si obbliga a trasferire a destinazione (con mezzi propri o altrui) le merci, assumendosi la responsabilità per eventuali danni derivanti da suoi inadempimenti (ad esempio ritardi rispetto al termine di riconsegna pattuito oppure perdita o danneggiamento della merce) a meno che gli eventi verificatisi non gli siano imputabili, come nel caso in cui l'avaria della merce sia da attribuire al caso fortuito o a vizi dell'imballaggio.

In certi casi sarà anche importante prendere in considerazione le norme che regolano le varie tipologie di trasporto. Ad esempio si consideri che la responsabilità del vettore stradale per perdita o avaria della merce è limitata per legge, salvi i casi di dolo o colpa grave in cui i limiti di risarcibilità (1 euro per kg ai sensi del D.lgs. 286/2005) non si applicano.

Diversamente, nel contratto di **spedizione** (art. 1737 e seguenti del codice civile) lo spedizioniere assume esclusivamente l'obbligo di concludere con soggetti terzi (in nome proprio, ma per conto dell'imprenditore che l'ha incaricato) il contratto di trasporto e di compiere le operazioni accessorie (ad esempio il pagamento dei dazi doganali).

Lo spedizioniere quindi non assume il rischio del trasporto e, pertanto, non è responsabile del ritardo, dell'avaria o della perdita delle merci trasportate e neppure è tenuto a vigilare sull'operato del vettore.

Lo spedizioniere risponde dell'operato del vettore e degli altri soggetti di cui si avvale nell'esecuzione dell'incarico solo nel caso in cui sia reso responsabile per una scelta colposa di tali soggetti (da considerarsi assolutamente inadonei) o per comportamenti colposi nel trasmettere loro le istruzioni.

Avendo incaricato uno spedizioniere e non un vettore di occuparsi della consegna della merce, non si potrà quindi configurare - salvo i casi di responsabilità per colpa sopra descritti - una responsabilità dello spedizioniere, ma semmai solo del vettore da quest'ultimo incaricato, che molte volte è un'impresa straniera, magari sita in un Paese che offre all'impresa italiana scarse garanzie di un'effettiva tutela dei diritti.

Occorre prestare attenzione a questi profili, anche perché sovente accade che la qualificazione del rapporto come contratto di trasporto o come contratto di spedizione non sia immediata, in quanto la maggior parte degli imprenditori del settore svolge entrambe le attività.

4.1.1 Il luogo di consegna

L'accordo delle parti in merito al luogo di consegna nel caso di una fornitura internazionale viene determinato, nella maggior parte dei casi, in base ai costi del trasporto, i quali, a loro volta, influiscono sulla determinazione del prezzo di vendita. Non si deve tuttavia dimenticare che, data la complessità delle operazioni connesse alla consegna della merce nella vendita internazionale, ci sono altri profili rilevanti da tenere in considerazione.

Primo fra tutti, in ordine di importanza, il **rischio di perdita della merce**, per furto o per altre circostanze che ne determinino la distruzione, oppure il rischio di danneggiamento. Su quale delle due parti della vendita internazionale ricade questo rischio?

Primi in ordine temporale, dato che implicano attività immediate per le imprese coinvolte, sono invece gli aspetti relativi agli **oneri connessi alla consegna** nella vendita internazionale: a quale parte, venditore o compratore, spetta porre in essere tutte le attività necessarie, quali la negoziazione e la stipulazione dei vari contratti (trasporto o spedizione, assicurazione) o l'espletamento delle pratiche doganali?

La pratica del commercio internazionale ha fornito da tempo una valida risposta al problema della regolamentazione dei complessi aspetti sopra citati elaborando, dapprima in via consuetudinaria, **termini di resa** che hanno poi costituito oggetto di codificazione come nel caso della raccolta elaborata della Camera di commercio internazionale di Parigi (CCI), denominata **INCOTERMS**, molto conosciuta e utilizzata a livello mondiale e oggi giunta all'edizione **2010**.

Tale pubblicazione, disponibile in numerose versioni linguistiche (si segnala l'edizione bilingue italiano-inglese), è costituita da undici diversi termini di resa (ciascuno contrassegnato da un proprio acronimo costituito da tre lettere maiuscole, univoco in tutte le lingue). Gli INCOTERMS servono a determinare il luogo di consegna e a suddividere con precisione tra le parti di un contratto internazionale di vendita i più rilevanti aspetti inerenti alla consegna della merce, ossia:

- **oneri** (chi deve fare cosa, stipulare contratti, espletare formalità)
- **costi** (chi deve pagare il prezzo dei contratti, i dazi doganali)
- **rischi** (su chi ricadono le conseguenze della perdita o del danneggiamento della merce).

Per facilitarne la comprensione gli INCOTERMS® 2010 sono raggruppati in **4 categorie**.

Si rimanda alla pagina internet:



<http://www.cciitalia.org/incoterms2010.htm>

Gli undici INCOTERMS® 2010 forniscono alternative diversificate alla ripartizione tra le parti di oneri, costi e rischi relativi alla consegna nella vendita internazionale. Hanno inoltre la funzione di svincolare la determinazione di tali aspetti dalle norme in tema di passaggio della proprietà, previste dalla legge applicabile al contratto internazionale di vendita. Tale aspetto è infatti disciplinato in maniera differente nelle varie leggi nazionali, senza contare che la determinazione della legge applicabile al contratto potrebbe non essere di immediata determinazione.

Suggerimenti per un utilizzo corretto degli INCOTERMS

Per utilizzare correttamente gli INCOTERMS è necessario scegliere quello che si addice alle esigenze del caso, spesso a seguito di trattativa col partner commerciale, e richiamarlo espressamente in contratto; ad esempio: consegna EXW (Ex Work che equivale a franco fabbrica) Moncalieri INCOTERMS® 2010 CCI, indicando quindi il luogo ove è sita la sede del venditore presso la quale avverrà la consegna, oppure FOB (Free on board che equivale a franco a bordo) Genova INCOTERMS® 2010 CCI, precisando il porto di imbarco.

Questo richiamo contrattuale ha l'effetto di recepire nello specifico contratto di vendita tra le parti tutte le norme che compongono l'INCOTERM EXW (nel nostro esempio).

È anche possibile, nei contratti più complessi, pattuire alcune specifiche deroghe alla clausole che compongono l'INCOTERM prescelto, qualora nel singolo caso sia necessaria qualche variante. È importante tuttavia **non intervenire in modo tale da snaturare l'INCOTERM** in questione, in quanto, così facendo, si perderebbe il vantaggio di certezza e prevedibilità che si vuole ottenere con il loro utilizzo.



Ad esempio è consigliabile non pattuire una consegna FOB in caso di trasporto terrestre. Come si potrebbe determinare il cruciale momento della consegna che, nel FOB, è previsto avvenire nel momento in cui la merce oltrepassa la murata della nave nel porto di imbarco stabilito?

È inoltre da tenere presente che gli obblighi delle parti che derivano dall'INCOTERM prescelto hanno un'importante **influenza** su altri aspetti del contratto, innanzitutto sulla **modalità di pagamento** (si veda in proposito il Capitolo 5).

Ad esempio è del tutto sconsigliabile concordare un pagamento COD (Cash on Delivery) quando il termine di resa sia EXW o un altro termine nel quale il vettore non sia incaricato dal venditore. Anche in caso di pagamento tramite lettera di credito, è da tenere presente quale parte controlla (in quanto suoi incaricati) i soggetti che devono emettere i documenti da presentarsi in utilizzo del credito documentario.

Infine è da considerare che la scelta del termine di resa, e quindi del luogo di consegna, può influire, nell'Unione europea, su di un altro importante aspetto del contratto internazionale di vendita: la **determinazione del giudice competente** per la risoluzione delle controversie che eventualmente derivino dal contratto.

Il **Regolamento CE 44/2001** concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale, stabilisce che, nei casi in cui le parti di un contratto internazionale di vendita non abbiano stabilito quale tribunale debba essere competente per la risoluzione delle eventuali controversie, tale variabile possa determinarsi in base al luogo in cui i beni sono stati o avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto (si veda il capitolo successivo).

Esempio

Quindi nel caso di un contratto di vendita tra un venditore italiano e un compratore tedesco, per il quale non sia stato stabilito il giudice competente, se il termine di resa pattuito è **EXW** (ossia franco fabbrica) Torino, in quanto il venditore ha sede a Torino, il venditore italiano può rivolgersi al tribunale di Torino per la tutela giudiziaria, incluso il recupero dei crediti. Se invece il termine di resa pattuito è **DDP** (ossia franco destino), il venditore italiano non ha altra scelta se non rivolgersi al tribunale tedesco per la tutela dei propri diritti.

Dove acquistare gli INCOTERMS?

Alcune tra le più importanti pubblicazioni della Camera di commercio Internazionale (CCI), compreso il volume INCOTERMS® 2010, possono essere acquistate presso la Camera di commercio di Torino, che ospita la delegazione torinese della CCI.

Gli **INCOTERMS® 2010** sono in vigore dal 1° gennaio 2011.



<http://www.to.camcom.it/pubblicazioni>

[selezionare Commercio Internazionale]

Contatti

Settore Documenti Estero

Via San Francesco da Paola 24 - 10123 Torino (3° piano)

☎ +39 011 571 63 75 - 4 - 3 - 2 - 8

✉ documenti.estero@to.camcom.it

Una descrizione dettagliata di tutte le pubblicazioni edite dalla CCI è disponibile sul sito della sede italiana:



<http://www.cciitalia.org/pubblicazioni.htm>

Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito della CCI:



<http://www.iccwbo.org>

4.1.2 Il tempo di consegna

In tema di termine di consegna, gli obiettivi dell'impresa italiana, se vende all'estero o se compra dall'estero, possono rivelarsi sostanzialmente opposti.

Il **venditore italiano** può concordare con il proprio cliente straniero che il termine di consegna non sia vincolante e pattuire che, in caso di ritardo, la sua responsabilità rimanga limitata ad un ammontare non elevato e soprattutto predeterminato,

escludendo il rischio che il compratore possa, in conseguenza del ritardo del venditore, ritardare il pagamento, chiedere il risarcimento dei danni subiti o addirittura chiedere la risoluzione del contratto.

Tale obiettivo può essere raggiunto pattuendo una **clausola penale** (art. 1382 del codice civile) **per il ritardo**, la quale può essere variamente modulata. Al venditore conviene che la penale, in genere formulata in termini percentuali:

- non sia elevata o comunque si computi in base a intervalli più lunghi possibile (ad esempio a settimane anziché a giorni)
- inizi a decorrere dopo un primo periodo determinato di ritardo consentito
- preveda un tetto massimo.

Oltre a quanto così stabilito, nulla sarà più dovuto dal venditore, anche in caso di ulteriore ritardo o nel caso in cui il compratore abbia subito ulteriori danni.

Per esonerare il venditore da responsabilità in caso di ritardo nella consegna è anche possibile agire sulla **clausola di forza maggiore**. Tali clausole, previste nei contratti più accurati, escludono la responsabilità delle parti nel caso in cui l'adempimento degli obblighi contrattuali sia reso impossibile da eventi imprevedibili. Nell'interesse del venditore è possibile elaborare queste clausole attenuando i criteri dell'imprevedibilità dell'evento o dell'impossibilità della prestazione.

È bene tuttavia ricordare che, secondo la legislazione della maggior parte dei Paesi del mondo, non è possibile escludere la responsabilità in caso di dolo della parte inadempiente e, di frequente, nemmeno in caso di colpa grave. La legge italiana infatti stabilisce che sia nullo qualsiasi patto che esclude o limita la responsabilità per dolo o colpa grave (art. 1229 del codice civile). È opportuno quindi, per garantirsi la validità ed efficacia della clausola pattuita, accertare quale legislazione nazionale sia applicabile al contratto. Attualmente la legge applicabile alle obbligazioni contrattuali si determina in base alla Convenzione di Roma (80/934/CEE, ratificata dall'Italia con la Legge 975/1984) e, per i contratti conclusi dopo il 17 dicembre 2009, in base al Regolamento CE 593/2008, cosiddetto Roma I.

Diversi sono invece gli obiettivi dell'impresa italiana che compra dall'estero. Il **compratore italiano** può infatti pattuire che il termine di consegna sia tassativo e prevedere, anche a scopo deterrente, una sanzione immediata per l'inadempimento del venditore straniero, oltre a garantirsi il diritto di essere indennizzato di tutti i danni effettivamente subiti o addirittura chiedere la risoluzione del contratto.

È interessante osservare che lo strumento della **clausola penale** (art. 1382 del codice civile) si rivela uno strumento utile anche per conseguire la maggior parte di tali obiettivi. In tal caso la penale dovrà essere formulata diversamente. Al compratore conviene che la penale, in genere concepita in termini percentuali:

- sia di adeguata entità e comunque si computi in base a intervalli più brevi possibile (ad esempio a giorni anziché settimane)
- inizi a decorrere immediatamente, dal primo giorno di ritardo, senza prevedere periodi di tolleranza
- non preveda tetti massimi

- preveda espressamente che, qualora il danno effettivamente subito dal compratore superi l'importo dovuto dal venditore a titolo di penale, il compratore abbia diritto di richiedere risarcimento del maggior danno.

A tal proposito è bene sapere che la penale è dovuta per il solo fatto che la consegna è stata effettuata dal venditore in ritardo rispetto al termine concordato, anche se il compratore non ha subito danni dovuti al ritardo, e può essere richiesta anche con strumenti giudiziari più rapidi e semplici (come i procedimenti ingiuntivi) e addirittura essere riscossa tramite compensazione (in genere parziale) con prezzo di vendita.

Per ottenere il risarcimento dei danni, invece, **l'onere della prova** a carico del compratore è molto più gravoso: egli deve infatti provare di aver effettivamente subito i danni (costi o mancato guadagno), stimare la loro entità e dimostrare il nesso causale tra i danni e il ritardo nella consegna. Specie la prova del danno rappresentato dal mancato guadagno è spesso complessa, come anche la prova del nesso di causalità tra inadempimento e danno. Queste difficoltà lasciano ampio spazio alle eccezioni aversarie e il venditore straniero può anche sostenere che il risarcimento non sia dovuto, in quanto l'impresa italiana non si è comportata in maniera diligente (art. 1227 del codice civile).

Il venditore può anche sostenere che il risarcimento sia dovuto in maniera più limitata, poiché supera l'entità del danno prevedibile al momento della conclusione del contratto (art. 74 della Convenzione di Vienna).

Inoltre si consideri che il compratore italiano può ottenere il risarcimento dei danni, salvo adempimento spontaneo del venditore, solo tramite un procedimento giudiziario più complesso e di maggior durata (causa di merito), implicante in genere anche l'attività di periti, i cui costi si assommano alle altre spese legali.

La **clausola penale**, quindi, è uno strumento utile non solo per il venditore, che può così limitare la propria responsabilità, ma anche per il compratore, che si garantisce un indennizzo di più facile accesso.

Infine è da ricordare, a proposito dell'ammontare della penale, che esso può essere diminuito equamente dal giudice, se manifestamente eccessivo, avuto riguardo, nel nostro caso, dell'interesse del compratore alla consegna tempestiva (art. 1384 del codice civile).

4.2 La qualità della merce

Quando la merce consegnata è difettosa?

La merce consegnata dal venditore deve essere conforme per qualità e tipo, oltre che per quantità, a quanto previsto nel **contratto** internazionale di vendita e deve essere confezionata e imballata secondo le modalità stabilite nel contratto (art. 35 della Convenzione delle Nazioni Unite sulla vendita internazionale di beni mobili, Convenzione di Vienna, ratificata dall'Italia con la Legge 765/1985).

Le parti del contratto internazionale hanno la possibilità di concordare con esattezza le caratteristiche tecniche delle merci vendute e del loro confezionamento e imballaggio.

In assenza di diversi accordi fra le parti, si considera non conforme (art. 35 della Convenzione di Vienna) la merce che:

- non sia idonea all'uso cui viene destinata normalmente la merce dello stesso tipo
- non sia idonea all'uso particolare che sia eventualmente stato, espressamente o implicitamente, portato a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto
- sia difforme da eventuali campioni o modelli
- non sia imballata o confezionata secondo i criteri usuali per la merce dello stesso tipo (oppure, in assenza di tali criteri, in maniera adatta a conservarla e proteggerla).

Quindi, quando le parti del contratto internazionale di vendita non si sono accordate sulle caratteristiche tecniche delle merci vendute e sul loro confezionamento e imballaggio, suppliscono i criteri previsti dalla legge applicabile, che in molti casi sarà la norma sopra esposta. Come si vede si tratta di criteri necessariamente generici (come determinare l'uso normale di un tipo di prodotto? Come stabilire se il compratore ha, anche implicitamente, portato a conoscenza del venditore un uso particolare?), che comportano notevoli margini di incertezza e, necessitano, per la loro determinazione, di onerose attività giudiziarie (di frequente anche implicanti l'attività di periti, i cui costi si sommano alle altre spese legali).

Per questi motivi è di estrema importanza, nell'interesse di entrambe le parti, che il contratto internazionale di vendita precisi, in specifici **allegati tecnici**, le caratteristiche tecniche del prodotto venduto. Tali allegati saranno più o meno articolati, a seconda della complessità del prodotto (in certi casi si tratterà di una semplice scheda tecnica) e dovranno essere sottoscritti, o altrimenti validamente concordati, insieme al contratto.

Le caratteristiche delle merci vendute, che sono state così pattuite, dovranno sussistere al momento della consegna e in genere permanere per un certo tempo successivo.

Quanto dura la garanzia?

Che diritti ha il compratore e che obblighi ha il venditore in caso di merci difettose?

Cosa deve fare il compratore e cosa deve fare il venditore in caso di merci difettose?

Le **condizioni della garanzia** possono essere liberamente concordate tra le parti, almeno tra venditori e compratori professionisti (gli imprenditori che vendono ai consumatori, invece, devono osservare, nei rapporti con questi ultimi, alcune norme di legge inderogabili).

In assenza di diverse pattuizioni contrattuali, si applica spesso la Convenzione di Vienna (art. 39), che stabilisce l'obbligo del compratore di denunciare il difetto di conformità al venditore, precisandone la natura, entro un **termine ragionevole** dal momento in cui l'ha scoperto o avrebbe dovuto scoprirlo. Si ricorda che il compratore

è tenuto ad esaminare o far esaminare la merce nel termine più breve possibile, al più tardi all'arrivo delle merci a destinazione (art. 38). Il venditore non è, tuttavia, responsabile solo per i difetti già evidenti al momento della consegna, ma anche per i difetti occulti, ossia che si manifestino solamente in un momento successivo (art. 36). A meno che le parti non si siano diversamente accordate, la Convenzione di Vienna fissa la durata della garanzia a **due anni** dalla consegna (art. 39).

Sempre in assenza di diverse previsioni contrattuali, la Convenzione di Vienna stabilisce che, in caso di difetti della merce venduta, ai sensi dell'art. 46, il compratore possa:

- chiedere al venditore la consegna di **merce sostitutiva**, a condizione che il difetto di conformità costituisca inadempimento essenziale (ossia cagioni al compratore un pregiudizio tale da privarlo sostanzialmente di ciò che egli aveva diritto di attendersi dal contratto, art. 25)
- chiedere al venditore la **riparazione** delle merci difettose, sempre che ciò non sia irragionevole, tenuto conto di tutte le circostanze
- far valere il diritto al **risarcimento del danno** (art. 47).

Si precisa che la richiesta di sostituzione o di riparazione deve essere effettuata insieme alla denuncia dei difetti oppure entro un termine ragionevole da essa.

Nel caso in cui, invece, a propria discrezione, il compratore non sia più interessato all'adempimento del venditore, egli può:

- dichiarare **risolto** il contratto, se l'inadempimento del venditore costituisca inadempimento essenziale (art. 49)
- ottenere, nel caso in cui la non conformità della merce non costituisca inadempimento essenziale, una **riduzione di prezzo** proporzionale alla differenza tra il valore della merce consegnata e quello della merce conforme (art. 50)
- far valere il diritto al **risarcimento del danno** (art. 45).

Per evitare un quadro di riferimento in parte scarsamente definito (es. come determinare se una denuncia di difetti è tardiva, alla luce del termine ragionevole previsto per la denuncia dalla Convenzione di Vienna?) e in parte lasciante discrezionalità al compratore nella scelta dei rimedi, oltre al diritto al risarcimento di tutti i danni, è opportuno prevedere nel contratto una dettagliata **clausola di garanzia**.

Oltre a limitare le responsabilità del venditore e a ostacolare le denunce di difetti pretestuose, tale clausola ha l'importante funzione, per il venditore e per il compratore, di rendere le condizioni di garanzia adeguate al prodotto specifico e compatibili con l'organizzazione dell'impresa che vende e compra e che deve impiegare il prodotto acquistato nella propria attività produttiva o commerciale.

In considerazione delle differenze di disciplina che possono esserci tra le varie legislazioni nazionali, è consigliabile inserire nel contratto delle **clausole di garanzia** che prevedano le modalità di corresponsione dei danni conseguenti ad un'eventuale inidoneità dei beni venduti rispetto a quanto promesso nel contratto.

Nel contratto possono essere previste:

- la semplice riparazione del bene venduto e/o la sua sostituzione
- la corresponsione di una somma massima a titolo di risarcimento
- l'individuazione di un metodo per calcolare il danno risarcibile.

La clausola di garanzia può avere vari contenuti, a seconda dei casi, tuttavia si suggeriscono alcuni aspetti che può essere utile regolare:

- limitazione delle tipologie di difetti garantiti (tra cui progettazione, materiali, fabbricazione)
- specificazione del termine per la denuncia dei difetti (ad esempio 15 giorni) e relativi requisiti (ad esempio per iscritto)
- specificazione del termine di durata della garanzia (ad esempio 1 anno)
- limitazione dei rimedi cui si obbliga il venditore in caso di difettosità (ad esempio sostituzione o riparazione, a discrezione del venditore)
- esonero di responsabilità del venditore se non ricorrono determinate condizioni (ad esempio la conservazione della merce in determinate condizioni climatiche, osservanza di determinate condizioni di uso e manutenzione delle quali è anche possibile far ricadere sul compratore l'onere della prova)
- limitazione della responsabilità tramite previsione di un plafond e tramite previsione di una franchigia
- limitazione della garanzia a cascata ossia della garanzia concessa dal soggetto che ha venduto la merce al venditore oppure addirittura cessione di tale garanzia, con parallelo esonero del venditore.

Dato il carattere derogabile della Convenzione di Vienna, in tale ambito applicativo, le parti sono libere nella regolamentazione contrattuale delle condizioni di garanzia, salvo il già ricordato limite inderogabile del dolo o colpa grave del venditore (art. 1229 del codice civile).

Oltre a quanto qui esposto in merito alle obbligazioni contrattuali inerenti la qualità dei prodotti, non sono da dimenticare le norme di carattere extracontrattuale relative alla responsabilità per danni causati da prodotti difettosi, che consentono al danneggiato di bypassare l'eventuale catena distributiva e di rivolgersi direttamente al responsabile, salve eventuali successive rivalse.

La sicurezza dei prodotti

In merito al tema della sicurezza generale dei prodotti, con attenzione anche all'aspetto contrattualistico e al ruolo dei soggetti coinvolti (produttori, distributori, clienti finali), si segnala, sempre nell'ambito della collana *Unione europea. Istruzioni per l'uso*, la guida **Sicurezza dei prodotti e marcatura CE**. Il passaporto dei prodotti per il mercato comunitario, scaricabile alle pagine:



<http://www.to.camcom.it/guideUE>



<http://www.pie.camcom.it/sportelloeuropa/guideUE>



5. Il pagamento e l'eventuale recupero del credito

La cruciale fase del pagamento nella vendita internazionale, il cui buon fine è condizione del successo dell'operazione intrapresa, merita considerazione sotto due profili, distinti ma tra loro connessi, che devono essere studiati e negoziati sin dalla fase precontrattuale, al fine di entrare a far parte dell'accordo contrattuale:

- la scelta del **mezzo di pagamento** o dell'eventuale **garanzia del pagamento**
- la scelta della modalità di **risoluzione delle eventuali controversie**, incluso il recupero del credito.

Quanto sopra vale sia quando l'impresa italiana vende all'estero sia quando compra dall'estero.

In quest'ultimo caso il pagamento deve poter essere (almeno in parte) condizionato alla consegna tempestiva di merce conforme. In caso contrario il compratore rischia di venirsi a trovare sostanzialmente nella stessa situazione del venditore che non è riuscito ad incassare il prezzo di vendita, ossia deve recuperare un credito all'estero (pari al prezzo indebitamente pagato, oltre al risarcimento degli eventuali danni subiti), ma addirittura con maggiori oneri processuali e probatori.

5.1 I mezzi di pagamento e le garanzie

La scelta del mezzo e delle garanzie di pagamento deve essere fatta caso per caso alla luce di considerazioni relative al rischio politico del Paese ove ha sede il partner straniero, all'efficienza del relativo sistema giudiziario ed alla effettiva accessibilità dello stesso (si pensi ad esempio ai costi della giustizia e della difesa).

Tra le principali **modalità di pagamento** si ricordano:

- il credito documentario o lettera di credito
- il CAD (Cash Against Documents)
- il COD (Cash on Delivery)

Il **credito documentario**, altresì detto **lettera di credito (Letter of Credit)**, disciplinato dalle Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari NUU 600/07, è indubbiamente il più sicuro dei mezzi di pagamento nel commercio internazionale, a condizione che, oltre ad essere irrevocabile, sia confermato da una banca italiana o comunque comunitaria.

La lettera di credito permette di avere, per un certo periodo di tempo, pari alla durata del credito stesso, un secondo soggetto che si obbliga a pagare una somma pari al prezzo del contratto e, soprattutto, un soggetto più solvibile e più affidabile del compratore straniero, in quanto si tratta di un istituto di credito italiano o comunque di un Paese comunitario (nei cui confronti, quindi, l'impresa italiana può anche intraprendere iniziative giudiziarie, se necessario).

Lo strumento non è altrettanto utile se il credito non è confermato e la banca italiana ha il ruolo di mera avisante, in quanto, in caso di controversie, l'impresa italiana si troverebbe a dover agire nei confronti della banca emittente, che in genere ha sede nel medesimo Paese del compratore straniero (Paese nel quale si è valutato scongiabile, per l'impresa italiana, il ricorso alla giustizia).

Il credito documentario, come indica il nome stesso, si basa su documenti che le banche, l'emittente e la confermate, hanno mandato di controllare, sbloccando i fondi qualora li ritengano conformi alle previsioni della stessa lettera di credito.

Ecco perché è importante che l'impresa italiana che vende con lettera di credito si riservi contrattualmente il diritto di influire sul testo della lettera di credito nonché il controllo sui documenti da presentare in suo utilizzo.

Si consideri infine che la lettera di credito tutela anche il compratore, a condizione che l'esatta esecuzione del contratto possa venire incorporata nei documenti.

Non è infrequente, per esempio, subordinare almeno una parte del pagamento alla presentazione di un certificato di collaudo approvato da entrambe le parti.

Le pubblicazioni della Camera di commercio Internazionale (CCI)

In materia di crediti documentari, segnaliamo due pubblicazioni della CCI: *Guida alle Operazioni di Credito Documentario e Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari NUJ 600/07*.

Una descrizione dettagliata di tutte le pubblicazioni edita dalla CCI, ordinabili on line, è disponibile sul sito:



<http://www.cciitalia.org/pubblicazioni.htm>

Nel caso si scelga il **CAD, Cash Against Documents** (pagamento contro documenti o documentata incasso), il venditore, spedita la merce, consegna alla propria banca i documenti rappresentativi delle merci e gli altri documenti necessari al compratore per sdoganare la merce, affinché questa, interfacciandosi con una banca del Paese del compratore, li presenti a quest'ultimo, incassando il prezzo di vendita. Le istruzioni del venditore devono stabilire le modalità secondo le quali la banca incaricata deve consegnare la documentazione al compratore.

In caso di indicazione della clausola a vista la banca estera può consegnare i documenti al compratore solo dietro pagamento in contanti del prezzo di vendita.

L'accettazione di **cambiali** invece espone a ulteriori rischi il buon fine dell'operazione (è necessario prestare attenzione perché non sempre all'estero esse rappresentano titoli esecutivi come nel nostro ordinamento).

Nel CAD, dunque, il compratore dovrebbe effettuare il pagamento quando la merce è già in viaggio o addirittura è già pervenuta nel suo Paese ma, almeno teoricamente, prima di avere la possibilità di esaminarla. La merce infatti dovrebbe essergli consegnata solo dopo il pagamento e, quindi, dopo il ritiro dei documenti, ma di fatto il venditore corre frequentemente il rischio che il compratore non li ritiri (ad esempio perché è venuto a conoscenza di riserve sulla polizza di carico, per sopravvenute difficoltà finanziarie o per il ritardo con cui sono arrivati, o perché nel frattempo sono maturate ingenti spese di sosta che fanno desistere il compratore dal ritirare le merci).

In tal caso, la merce potrà essere messa all'asta dalle autorità portuali o doganali del Paese di destinazione oppure sarà il venditore a dover trovare un altro acquirente che la compri (a prezzo di realizzo) o addirittura a riportarla in Italia, con tutti gli oneri del caso (spese di andata, giacenza e ritorno).

Come si vede lo strumento presenta elevati margini di rischio, cui si aggiunga che le banche che intervengono nell'operazione, a differenza della lettera di credito, non hanno l'obbligo di verifica della regolarità e conformità dei documenti ma solo della buona esecuzione delle istruzioni ricevute dal venditore (senza tuttavia che la banca italiana possa essere ritenuta responsabile nel caso in cui le istruzioni non vengano eseguite dalla banca del Paese del compratore, nemmeno quando sia una sua corrispondente).

Si consideri che questa forma di pagamento è inadeguata al trasporto su strada, in quanto il documento di trasporto stradale non è rappresentativo della merce, quindi non è indispensabile per ottenere dal vettore la consegna della merce.

Anche il CAD è oggetto di una pubblicazione della Camera di commercio internazionale di Parigi, la 522/1996 *Norme uniformi relative agli incassi*.

Infine, nel caso del **COD, Cash on delivery** (pagamento contrassegno), lo spedizioniere/vettore riceve l'incarico di consegnare la merce al compratore solo dietro la corresponsione del prezzo. Si tratta quindi di un pagamento contestuale alla consegna della merce.

Perché questa forma di pagamento possa essere efficace è necessario che il vettore venga incaricato dal venditore e non dal compratore (quindi è sconsigliabile, ad esempio, se la consegna è stata pattuita EXW, ossia Franco fabbrica) e che il mandato conferito al vettore sia dettagliato e contenga le condizioni tassative cui è subordinata la consegna della merce. Anche in questo caso si sconsiglia l'accettazione di assegni o cambiali, per i motivi già ricordati al punto precedente, mentre sarà preferibile la consegna di attestazione bancaria di avvenuto trasferimento dei fondi, irrevocabile ed incondizionato, a favore del venditore, oppure, naturalmente, la consegna di contanti.

Occorre infine prevedere il possibile mancato pagamento e la conseguente mancata consegna della merce e richiedere pertanto un acconto per coprire le spese di trasporto.

Oltre ai mezzi di pagamento sopra commentati, esistono anche degli strumenti di **garanzia del pagamento**, di carattere fideiussorio, ai quali è possibile ricorrere, avendoli previsti tempestivamente, in caso di mancato pagamento da parte del compratore. Tra i più diffusi si ricorda la lettera di credito stand-by e la clausola di riserva di proprietà.

La **lettera di credito Stand-by (Stand-by Letter of Credit)**, regolamentata dalla pubblicazione CCI 590/99 International Standby Practices ISP 98, costituisce un impegno della banca emittente a pagare al beneficiario dietro sua eventuale richiesta di rimborso (solitamente a mezzo di una semplice dichiarazione di inadempimento da parte dell'ordinante degli impegni contrattuali ed eventualmente, le copie dei documenti di spedizione), qualora tale pagamento non sia stato effettuato entro i termini e secondo le condizioni specificati nella lettera Stand-by.

Questa garanzia di pagamento si presta ad essere utilizzata anche in contratti diversi dalla vendita, e, in quest'ultimo caso, specialmente per spedizioni per via aerea: le merci e i documenti viaggiano insieme, evitando che i beni debbano essere gravati, a destinazione, da spese di sosta e magazzinaggio in attesa della documentazione, (tra l'altro impedendo al compratore di sdoganare la merce, come potrebbe invece accadere in caso di lettera di credito).

Per valutare l'opportunità di utilizzare questo strumento, è utile tenere presente che la banca emittente non è responsabile, tra l'altro, della verifica dei documenti presentati né dell'operato dei terzi da essa incaricati, nemmeno dei propri corrispondenti, ma, soprattutto, che, in caso di inadempimento della banca, il beneficiario può trovarsi senza altra scelta che non agire in giudizio nel Paese del compratore, dato che anche la banca emittente si trova in quel Paese, il che potrebbe non essere un'alternativa auspicabile.

La **clausola di riserva di proprietà** è infine uno strumento di tutela del credito di carattere contrattuale che consente, ove validamente prevista, di ritardare il passaggio della proprietà dei beni venduti fino al completo pagamento del prezzo. In caso di inadempimento il venditore avrà diritto alla restituzione dei beni consegnati, dei quali non ha mai smesso di essere proprietario.

Sono tuttavia da segnalare alcune cautele nell'utilizzo di questo strumento: innanzitutto è da considerare che l'effettiva tutela del venditore dipende dal fatto che le merci si trovino ancora nel magazzino del compratore, o comunque che non siano state cedute a terzi (in buona fede), nei confronti dei quali il venditore non ha diritto di rivenderle. È bene ricordare anche che l'effettiva possibilità di ottenere la restituzione dei beni non pagati è di fatto condizionata, specie in caso di fallimento, dall'identificabilità dei beni in questione rispetto a quelli di altri fornitori eventualmente presenti nel magazzino del debitore oppure rispetto a precedenti forniture dello stesso venditore regolarmente pagate.

Inoltre, in assenza di una disciplina internazionale uniforme, trovano applicazione le diverse leggi nazionali, che non sempre riconoscono la possibilità del venditore di riservarsi la proprietà dei beni venduti fino all'integrale pagamento del prezzo e, in caso affermativo, differiscono sugli adempimenti richiesti (es. iscrizione in pubblici registri) affinché tale clausola sia opponibile al compratore e, soprattutto, ai suoi creditori ovvero al fallimento del compratore eventualmente intervenuto.

La legge italiana (artt. 1523 e seguenti del codice civile) stabilisce che la riserva della proprietà è opponibile ai creditori del compratore, solo se risulta da atto scritto avente data certa anteriore al pignoramento. In particolare, il D.lgs. 231/2002, in recepimento della Direttiva 2000/35/CE, ha stabilito che la riserva della proprietà è opponibile ai creditori del compratore se preventivamente concordata per iscritto tra il venditore e il compratore e se confermata nelle singole fatture delle successive forniture aventi data certa anteriore al pignoramento.

L'assicurazione del credito di Sace

In merito a questo aspetto si segnala il **Gruppo Sace**, gruppo assicurativo-finanziario attivo nell'export credit, nell'assicurazione del credito, nella protezione degli investimenti, nelle garanzie finanziarie, nelle cauzioni e nel factoring. Per ulteriori informazioni in merito al Gruppo Sace, si rimanda al paragrafo 2.1 della presente guida.

A livello piemontese è possibile richiedere approfondimenti in merito contattando lo Sportello Sprint Piemonte, competente anche in materia di finanziamenti per operazioni di penetrazione commerciale e di investimento all'estero. Per ulteriori informazioni:



<http://www.intersportello-piemonte.it>

5.2 Il recupero del credito

Come fare se, nonostante le tutele di carattere contrattuale di cui alle pagine precedenti, il credito rimane, magari solo in parte, non pagato?

Quando le parti hanno sedi in Paesi diversi le difficoltà sono maggiori rispetto a quando il rapporto commerciale è intercorso con un partner nazionale, innanzitutto perché si pongono a confronto i due diversi sistemi giuridici dei Paesi di appartenenza. Quindi, prima ancora di risolvere la controversia concreta, è necessario dare una risposta ad alcune importanti questioni preliminari: a che giudice ci si può rivolgere?

A quello italiano o a quello straniero? Quali norme saranno applicabili alla controversia, quelle della legge italiana o del Paese del partner? Quanto durerà la controversia e quali saranno i costi per l'impresa?

È del tutto consigliabile che l'impresa si ponga questi interrogativi prima di concludere l'affare con il partner straniero, in tal modo potrà negoziare la soluzione più rapida, meno costosa e più cautelativa dei suoi interessi, oppure, non riuscendoci, valuterà anche questo aspetto nel generale rischio d'impresa comportato dall'operazione.

In questa seconda parte del capitolo verranno fornite indicazioni in merito alla varie possibilità a disposizione dell'impresa italiana. Nel contesto comunitario la strada è agevolata dai seguenti principali interventi normativi:

- Regolamento CE 44/2001 che consente il **riconoscimento e l'esecuzione** in tutta l'Unione europea **delle sentenze civili e commerciali** emesse in tutti gli altri Paesi comunitari e stabilisce le regole per determinare il giudice competente
- Regolamento CE 805/2004 che istituisce il **titolo esecutivo europeo** e che consente di eseguire sentenze e altri atti riguardanti crediti non contestati in un altro Paese comunitario senza alcun procedimento di riconoscimento
- Regolamento CE 1896/2006 che istituisce un **procedimento europeo d'ingiunzione di pagamento**.

Infine si accenna, come ulteriori possibili soluzioni, alle **strategie alternative** alla causa civile rappresentate dall'**arbitrato** (che costituisce spesso l'unica strada percorribile per la soluzione delle controversie con partner aventi sede al di fuori dell'Unione europea) e dalla **conciliazione**, quest'ultima avente natura stragiudiziale.

5.2.1 La determinazione del giudice competente

In base al Regolamento CE 44/2001, la parti di un contratto internazionale sono **libere di scegliere** quale giudice deve essere competente per la risoluzione delle eventuali controversie, incluso il recupero dei crediti (art. 23). La scelta deve essere espressa validamente e questo implica che l'impresa ponga particolare attenzione al processo di negoziazione e al conseguente momento conclusivo dell'accordo, che spesso è rappresentato da uno scambio di documenti (offerta, ordine, conferma d'ordine) nel quale si rischiano incertezze sulle condizioni effettivamente concordate dalle parti.

Spesso le parti hanno, sulla scelta del giudice competente italiano o straniero, interessi contrapposti, in quanto, in linea generale, ogni impresa ha interesse a standardizzare al massimo le proprie procedure, inclusi i recuperi crediti: in questo senso potersi rivolgere al proprio tribunale comporta in genere costi minori e un maggior grado di prevedibilità dell'impegno e dell'esito.

Qualora le parti non abbiano (validamente) concordato quale giudice, se quello italiano o quello straniero, debba essere competente per la risoluzione delle controversie derivanti dal contratto, incluso il recupero crediti, l'imprenditore italiano si trova di fronte alle seguenti alternative:

- può rivolgersi al **giudice straniero** competente per la **sede** della parte contro cui si agisce in giudizio - nel caso di recupero del credito, il **compratore/debitore** (art. 2)
- può rivolgersi al giudice del luogo (situato in uno Stato membro) in cui è avvenuta o sarebbe dovuta avvenire la **consegna delle merci** in base al contratto di vendita oppure, nel caso di prestazione di servizi, al giudice del luogo (situato in uno Stato membro) nel quale è avvenuta o sarebbe dovuta avvenire la **prestazione dei servizi** (art. 5 comma 1 lettera b).

Si intende che il primo criterio esposto può portare alla competenza del giudice italiano qualora l'azione legale prenda le mosse dal compratore straniero insoddisfatto per i difetti della merce, per il ritardo nella consegna o altro.

Il secondo criterio, invece, come già esposto, avvalorava l'importanza del luogo di consegna, ossia del termine di resa convenuto (si veda il paragrafo 4.1.1).

5.2.2 Il titolo esecutivo europeo

L'Unione europea è ulteriormente intervenuta con il Regolamento CE 805/2004 per agevolare la soluzione delle controversie in materia civile e commerciale e, in particolare, il recupero dei crediti.

In base a detta norma, possono diventare **titolo esecutivo europeo**:

- le **decisioni giudiziarie** emesse da un giudice di uno Stato membro
- le **transazioni giudiziarie**
- gli **atti pubblici** (la cui autenticità sia attestata da autorità pubblica dello Stato membro da cui proviene) che abbiano ad oggetto **crediti non contestati** (art. 3).

Un credito si considera non contestato se:

- il debitore l'ha espressamente **riconosciuto** nell'ambito di un procedimento giudiziario (art. 3 comma 1 lettera a)
- il debitore l'ha espressamente riconosciuto in un **atto pubblico** (art. 3 comma 1 lettera d, forma con la quale può essere stipulata anche una **transazione stragiudiziale**)
- il debitore **non** l'ha mai **contestato nel corso del procedimento giudiziario** (art. 3 comma 1 lettera b, quale è da considerarsi il **decreto ingiuntivo non opposto entro il termine**)
- il debitore, pur avendo contestato inizialmente il credito stesso nel corso del procedimento, non è comparso, nemmeno tramite rappresentante, ad un'udienza, sempre che tale comportamento equivalga a un'ammissione tacita del credito o dei fatti sostenuti dal creditore (art. 3 comma 1 lettera c).

Con l'applicazione del Regolamento CE 805/2004, se ricorrono le condizioni di cui sopra, è quindi possibile ottenere, mediante la compilazione di un semplice modulo, il titolo esecutivo europeo sia per le decisioni giudiziarie (inclusi decreti ingiuntivi non opposti),

sia per le transazioni giudiziarie e gli atti pubblici, così evitando gli adempimenti normalmente necessari per l'esecuzione di una sentenza in un altro Stato dell'Unione europea.

Non è da dimenticare però che, per potersi avvalere del titolo esecutivo europeo, è necessario rispettare, in caso di mancata scelta del giudice competente, le **regole sulla competenza giurisdizionale** stabilite dal Regolamento CE 44/2001 (si veda paragrafo precedente), con la già ricordata rilevanza dell'INCOTERM prescelto.

5.2.3 L'ingiunzione di pagamento europea

Sempre sulla via della semplificazione e dell'accelerazione del recupero dei crediti in altri Stati membri, sia in ambito civile che commerciale, l'Unione europea ha emanato il Regolamento CE 1896/2006, che istituisce una procedura ingiuntiva detta **ingiunzione di pagamento europea**.

Questo strumento è caratterizzato da sostanziali novità volte ad agevolare il percorso di recupero del credito, specie da parte delle imprese che avranno modo di organizzare internamente le relative attività, in considerazione del fatto che:

- **non è necessariamente richiesta** l'assistenza di un **avvocato**
- la procedura si svolge tramite **moduli** prestampati
- il **termine** per il pagamento o per l'opposizione è **più breve** di quello previsto dal decreto ingiuntivo ordinario (di norma 30 giorni anziché 50)
- è possibile **rinunciare** preventivamente al giudizio **in caso di** contestazioni promosse in via di **opposizione** da parte del debitore.

Per utilizzare questo strumento, supplementare e alternativo (non sostitutivo) rispetto al procedimento ingiuntivo ordinario, deve trattarsi di crediti di denaro, determinati e scaduti.

La domanda di ingiunzione può essere richiesta dall'impresa direttamente al giudice competente (determinato in base al Regolamento CE 44/2001) compilando un modulo allegato al Regolamento e fornendo alcune informazioni, principalmente relative al creditore e al debitore (nome, indirizzo) e al credito (importo, fatture, interessi, rapporto e circostanze da cui il credito deriva).

La procedura prosegue tramite moduli: il giudice può chiedere integrazioni o rettifiche della domanda e emettere l'ingiunzione che il debitore può contestare, instaurando un giudizio di opposizione ordinario, entro 30 giorni. Tuttavia, novità molto interessante, l'impresa creditrice può dichiarare di essere contraria al passaggio al procedimento ordinario in caso di opposizione da parte del debitore. La domanda può sempre essere

riproposta, anche in via ordinaria.

5.2.4 Le strade alternative alla giurisdizione statale: arbitrato e conciliazione

L'arbitrato e la conciliazione sono strumenti di risoluzione delle controversie commerciali, alternativi alla via giudiziaria.

Si tratta infatti di procedure gestite da soggetti diversi rispetto al giudice statale, che possono essere scelte per vari motivi, tra cui i tempi più brevi e la maggior riservatezza, ma che differiscono profondamente tra loro per il carattere e l'efficacia.

L'arbitrato

Per la soluzione delle controversie delle PMI, un valido strumento è rappresentato dall'**arbitrato rituale ed amministrato**, ossia gestito da un'istituzione, in base ad un regolamento da essa predisposto. Questo tipo di arbitrato conduce ad una decisione, il **lodo rituale, che ha efficacia di sentenza**, e dunque, pur con altre forme, ha la medesima funzione del giudizio statale.

Si può ricorrere all'arbitrato se le parti hanno espresso questa scelta al momento della conclusione del contratto, prevedendo un'apposita clausola. La clausola per arbitrato amministrato, prevista da specifica istituzione, consiste in formula analoga a *"Qualsiasi controversia derivante dal presente contratto sarà sottoposta ad arbitrato rituale secondo il Regolamento della Camera Arbitrale di [...]".* L'arbitrato si svolgerà secondo la procedura di arbitrato ordinario di diritto o di arbitrato rapido di equità a seconda del valore, così come determinato ai sensi del Regolamento". Il procedimento avviato si conclude necessariamente con una decisione (lodo) che ha lo stesso valore della sentenza del Tribunale ed è eseguibile all'estero.

Altri tipi di arbitrato, che si ritengono meno consigliabili per le controversie delle PMI all'estero, sono invece:

- l'arbitrato irrituale, che conduce ad un lodo che ha mero valore negoziale (e non di sentenza)
- l'arbitrato che non è amministrato da un'istituzione arbitrale (arbitrato ad hoc) che non consente di beneficiare dell'organizzazione dell'istituzione arbitrale, del suo regolamento (che ne disciplina i tempi) e del suo tariffario (che ne disciplina i costi).

Oltre ai motivi sopra accennati che possono condurre l'impresa italiana a preferire l'arbitrato rituale amministrato alla giustizia statale per la soluzione delle proprie controversie commerciali, anche internazionali, non si dimentichi che esso rappresenta una **scelta fortemente consigliabile nei rapporti con i partner aventi sede fuori dall'Unione europea**.

Infatti, ad eccezione di pochi Paesi con i quali l'Italia ha stipulato accordi bilaterali sul

reciproco riconoscimento delle sentenze, al di fuori dell'Unione europea le sentenze italiane non sono facilmente eseguibili a causa dei complessi e incerti procedimenti previsti nei vari Paesi stranieri per il vaglio delle sentenze estere (detti *exequatur*).

I lodi arbitrali possono invece trovare esecuzione grazie ad una convenzione internazionale di ampio consenso mondiale: quasi 200 Paesi hanno ratificato la **Convenzione di New York** del 1958 impegnandosi al reciproco riconoscimento ed esecuzione dei lodi arbitrali.

Il lodo arbitrale si configura infine come strumento particolarmente adatto a dirimere controversie nazionali e internazionali in considerazione delle tempistiche processuali italiane che non sempre offrono sufficienti garanzie di celerità.

La Camera Arbitrale del Piemonte

Il Sistema camerale si occupa attivamente, alla luce della sua posizione di terzietà nel circuito della giustizia, dell'amministrazione delle procedure di risoluzione alternativa delle controversie. Tale funzione istituzionale è riconosciuta dalla Legge 580/1993 (art. 2, comma 2, lettera g) come modificata dal D.lgs. 23/2010. In tale contesto, a seguito della recente riforma della Mediazione, la **Camera Arbitrale del Piemonte**, che esercita le sue funzioni da ormai 17 anni, gestisce esclusivamente il servizio di Arbitrato Amministrato.

I vantaggi nello scegliere di affidarsi alla Camera Arbitrale del Piemonte sono molteplici. Vengono infatti garantiti:

- nomina dell'arbitro (unico o collegiale, ferma restando la riserva di nomina da parte delle aziende in lite) tra professionisti - avvocati, notai, commercialisti ed esperti contabili - competenti e imparziali
- **costi contenuti e predefiniti in un apposito tariffario pubblico**
- **decisione rapida (4 mesi nel caso dell'arbitrato rapido, 6 mesi nel caso dell'arbitrato ordinario)**
- procedura predefinita a partire dal Regolamento
- segreteria di riferimento in Torino per deposito e scambio atti
- scelta della sede istruttoria fissata dall'arbitro in luogo ritenuto opportuno nell'interesse delle parti (con possibilità di sala gratuita presso le Camere di commercio)
- servizio di consulenza gratuito fornito dagli esperti della Camera Arbitrale nella redazione della clausola compromissoria per la quale viene predisposto un apposito modello
- servizio di ricezione e scambio di atti, verbalizzazione delle udienze, comunicazioni tempestive e funzionali a garantire il rispetto delle corrette tempistiche delle procedure
- riservatezza della procedura
- controllo sulla regolarità della procedura e dei requisiti formali del lodo



Nel caso dell'**arbitrato amministrato rapido** come già accennato, l'emissione del lodo avviene entro un massimo di 4 mesi dal deposito della domanda e la trattazione e l'istruttoria della causa si svolgono tendenzialmente in una sola udienza durante la quale ciascuna delle parti può chiarire la propria posizione (fermo deposito dei rispettivi atti difensivi iniziali – domanda e risposta). I tempi di definizione della lite risultano pertanto estremamente favorevoli all'impresa specie se confrontati con i 3-4 anni che costituiscono la durata media di una causa civile in Italia. **Nel delicato ambito del recupero del credito in particolare, l'arbitrato rapido può rappresentare una valida soluzione ai problemi di liquidità delle aziende.**

Le imprese possono infatti inserire la **clausola arbitrale** nei propri contratti, o negli ordini di fornitura/servizi per usufruire dell'arbitrato amministrato in luogo del tribunale per tutti i casi di recupero del proprio credito commerciale (per somme a partire dai 5.000 euro). Qualora si voglia inserire la clausola compromissoria per arbitrato commerciale su un ordine di fornitura, questa andrà apposta sul frontespizio dell'ordine con duplice firma e data.

La clausola arbitrale può essere inoltre inclusa negli statuti societari come strumento di soluzione di tutte quelle controversie che possono incorrere tra soci, tra soci e società, o nei confronti di amministratori, sindaci e liquidatori. I tempi di definizione di un **arbitrato amministrato ordinario** sono invece di circa sei mesi dalla prima udienza.

In entrambe le procedure arbitrali amministrative è comunque previsto un tentativo di transazione per cercare di risolvere la lite con un accordo tra le parti dinnanzi all'arbitro o fuori udienza.

Nel 2011 le udienze di arbitrato amministrato sono state svolte presso le sedi delle Camere di commercio garantendo un servizio capillare su tutto il territorio piemontese, ma sono molte anche le imprese operanti fuori dalla nostra regione che hanno scelto di avvalersi dei servizi della Camera Arbitrale (circa il 25% del totale).

Per quanto riguarda invece la tipologia di contenziosi per cui gli imprenditori hanno scelto l'arbitrato amministrato quale strumento di giustizia alternativa, troviamo al primo posto i servizi con il 30%, a seguire gli appalti con il 22% e le materie commerciali (cessioni d'aziende, compravendite, franchising) e societarie (cessioni di quote, patti parasociali) con il 20%. **Il 15% delle procedure inoltre è stato di carattere internazionale e ha coinvolto almeno un'azienda straniera.**

Per maggiori informazioni:



<http://www.pie.camcom.it/cameraarbitralepiemonte>

Collaborazione con la Camera Arbitrale francese di Lione

Proprio per potenziare il servizio di arbitrato amministrato transfrontaliero è stata recentemente definita una stabile collaborazione con la Camera Arbitrale francese di Lione, il CIMA.



L'organismo francese, al pari di quello piemontese coinvolge nella gestione dei propri servizi i tre Ordini Professionali (Avvocati, Commercialisti ed Esperti contabili e Notai) oltre al sistema delle Camere di commercio.

Tale accordo favorirà le negoziazioni con le controparti francesi: nelle fasi di accordo contrattuale sarà possibile inserire la clausola di arbitrato amministrato della Camera Arbitrale del Piemonte nei contratti italo-francesi. All'insorgere dell'eventuale controversia, la Camera Arbitrale del Piemonte e il CIMA si comunicheranno reciprocamente tutte le informazioni relative alle procedure arbitrali che coinvolgono un'impresa dei rispettivi Paesi. La Camera nominerà un arbitro unico, italiano o francese, o un collegio costituito da professionisti italiani o francesi scelti alla luce dei criteri di competenza linguistica, professionale e di indipendenza.

Sempre nell'ottica di fornire un servizio trasparente e puntuale, a breve verrà pubblicato il **Regolamento** tradotto in **inglese e francese con modelli di clausola arbitrale tradotti in tali lingue**.

La conciliazione/ mediazione

In alternativa ad un procedimento contenzioso (giudizio statale o arbitrato) l'imprenditore può decidere di intraprendere una trattativa con la controparte estera per ricercare una soluzione concordata della controversia: per una maggiore efficacia, anziché negoziare direttamente, le parti possono scegliere di farsi assistere da un terzo neutrale, il quale ha la funzione di favorire la comunicazione tra esse e, al di fuori della logica torto/ragione, propria dell'approccio giudiziale, condurle verso un accordo che sia per entrambe soddisfacente.

La mediazione è informale, riservata e la conclusione dell'accordo è rimessa alla volontà delle parti: in qualsiasi momento le parti sono libere di ritirarsi dal tentativo o di non concludere alcun accordo; non è esclusa la possibilità di rivolgersi comunque al giudice ordinario, o all'arbitrato, in caso di insuccesso del tentativo.

Il D.lgs. 28/2010 ha normato in modo organico la mediazione e ha previsto, tra l'altro, che al verbale di accordo, a seguito dell'omologazione da parte del Presidente del Tribunale, possa essere attribuita efficacia di titolo esecutivo.

La novità più significativa di tale normativa è senza dubbio la previsione dell'obbligatorietà della mediazione per una serie di materie, per le quali l'esperimento del tentativo di mediazione costituisce condizione di procedibilità in relazione al giudizio ordinario.

Tali materie sono:

- condominio
- diritti reali
- divisione
- successioni ereditarie
- patti di famiglia
- locazione
- comodato
- affitto di azienda
- risarcimento del danno derivante dalla circolazione di veicoli e natanti
- risarcimento da responsabilità medica
- risarcimento da diffamazione con il mezzo della stampa o con altro mezzo di pubblicità
- contratti assicurativi
- contratti bancari
- contratti finanziari.

Oltre ai casi in cui è previsto il tentativo obbligatorio di mediazione, alla procedura si può accedere sia prima di iniziare un procedimento (giudiziaro o arbitrale) che durante lo stesso per verificare se vi siano spazi per sanare il conflitto in tempi brevi e a costi ridotti. È inoltre possibile inserire nei contratti o negli statuti una clausola che impegni le parti a tentare la via conciliativa prima di intraprendere altre strade.

La **procedura di mediazione** si conclude entro 4 mesi dal deposito dell'istanza presso un Organismo accreditato, secondo quanto previsto dall'art. 6 del D.lgs. 28/2010, ma può anche essere sufficiente un solo incontro.

Il costo varia a secondo del valore della controversia in base ad uno specifico tariffario e viene sostenuto in misura uguale da entrambe le parti.

Oltre al risparmio dei tempi e dei costi di un processo ordinario, altri vantaggi sono riconosciuti dalla legge per chi conclude un accordo di mediazione, come l'efficacia di titolo esecutivo dell'accordo di mediazione; un credito d'imposta fino a 500 euro e un'esenzione dall'imposta di registro entro il valore di 50.000 euro.

La mediazione si attiva presentando domanda presso un **Organismo di mediazione** iscritto all'apposito registro ministeriale.

ADR Piemonte

Proprio per far fronte alle esigenze normative introdotte dal D.lgs. 28/2010 è stata costituita **ADR Piemonte**, un'azienda speciale intercamerale, costituita nel gennaio 2011 dalle Camere di commercio di Alessandria, Asti, Biella, Cuneo, Novara, Torino, Verbano-Cusio-Ossola, Vercelli e da Unioncamere Piemonte.

Opera in rete sul territorio piemontese quale **Organismo di mediazione** (iscritta al n. 30 del Registro degli Organismi di mediazione del Ministero della Giustizia) ed **Ente formatore** (iscritta al n. 36 dell'Elenco degli Enti di formazione per mediatori del Ministero della Giustizia) ai sensi del D.lgs. 28/2010 e dei relativi decreti di attuazione.

All'Azienda Speciale è stato attribuito il compito di offrire servizi e strumenti volti alla risoluzione delle controversie civili e commerciali alternativi alla giustizia ordinaria, noti come ADR (Alternative Dispute Resolution), nello specifico settore della mediazione.

Dall'entrata in vigore dell'obbligatorietà della mediazione, avvenuta il 21 marzo 2011, ad oggi, ADR Piemonte ha gestito più di 1250 istanze di mediazione su tutto il territorio regionale, fatta eccezione per la piazza di Torino, dove opera la Camera di commercio di Torino, accreditata come altro Organismo di mediazione.

In qualità di **Ente di Formazione** ADR Piemonte organizza corsi di formazione per mediatori per tutte le Camere di commercio della regione.

Con l'introduzione della nuova normativa sulla mediazione la domanda formativa è molto aumentata e ad oggi l'ADR Piemonte ha organizzato, su tutto il territorio regionale, 19 corsi base nei quali sono stati formati ben 540 mediatori.

Inoltre sono stati organizzati 6 corsi integrativi, come previsti dall'art. 20 del DM 180/2010 e 3 corsi di aggiornamento, requisito indispensabile per mantenere l'abilitazione quale mediatore ai sensi dell'art. 18 del DM 180/2010.

Per ulteriori informazioni sui servizi in Piemonte:



<http://www.adrpiedmonte.it>

Per maggiori informazioni sulla conciliazione delle Camere di commercio:



<http://www.conciliazione.camcom.it>



6. Il commercio elettronico

L'evoluzione della tecnologia, seguita dalla duttilità della prassi commerciale, ha arricchito il diritto di nuove norme che regolano il mondo delle telecomunicazioni ed in particolare quello della comunicazione mediante internet.

Così sono nate quelle pratiche commerciali che consistono, come enunciato nel documento adottato dal Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato il 30 luglio 1998 [Linee di politica industriale per il commercio elettronico] nello "svolgimento di attività commerciali e di transazioni per via elettronica [il che] comprende attività diverse quali: la commercializzazione di beni o servizi per via elettronica, la distribuzione on line di contenuti digitali, l'effettuazione per via elettronica di operazioni finanziarie di borsa, appalti pubblici" ovvero "ogni iniziativa di tipo commerciale che viene svolta utilizzando la rete Internet" secondo la definizione fornita da Vincenti in *E-commerce, Riferimenti legislativi*, 2001.

In seguito si è sviluppata una **nozione più ampia di e-commerce** tale da ricomprendere anche tutte le transazioni effettuate mediante reti chiuse, ossia non ricollegabili alla rete Internet, ad esempio quelle relative ai sistemi di pagamento elettronico o mediante carta di credito (cfr. Demarchi, *I diritti del consumatore e la nuova class action*, Bologna 2010, p. 298).

Nelle successive pagine illustriamo sinteticamente, in primo luogo, gli adempimenti amministrativi necessari per intraprendere un'attività di commercio elettronico e, in secondo luogo, gli aspetti legali del contratto telematico.

A completamento sono fornite informazioni sugli aspetti fiscali nel caso di vendite a clienti esteri.

6.1 Adempimenti amministrativi

Aprire un negozio on line, cioè iniziare un'attività di e-commerce in modo professionale e continuativo, richiede pochi, ma necessari adempimenti burocratici.

Prescindendo dalle formalità di costituzione impresa (Iscrizione Camera di commercio, Comunica), dalle pratiche eventualmente richieste per la vendita di specifici prodotti (ad esempio alimentari) e dagli oneri connessi all'utilizzo di eventuali strutture, magazzini, locali di vendita diretta al pubblico, osserviamo come il **D.lgs. 70/2003**, emanato in attuazione della Direttiva 2000/31/CE, stabilisce che chi intenda prestare servizi nella società dell'informazione abbia **libero accesso a tale settore, senza necessità di un'autorizzazione preventiva**, fatte salve le eventuali disposizioni che possono riguardare i singoli servizi prestati (art. 21), ma non la modalità di prestazione.

Pertanto il controllo viene effettuato all'inizio dell'attività, infatti la vendita al dettaglio, per corrispondenza o tramite televisione o altri sistemi di comunicazione (**D.lgs. 114/1998, art. 18**), è soggetta a dichiarazione di inizio attività da presentarsi allo sportello unico per le attività produttive del Comune nel quale l'esercente (persona fisica o giuridica) intende avviare l'attività (D.lgs. 59/2010).

Presentata la dichiarazione di inizio attività (ora denominata **Segnalazione Certificata di Inizio Attività**) presso il Comune di residenza del prestatore persona fisica, o nel quale ha sede la società prestatrice (si noti quindi che la sede del prestatore di servizi prescinde dall'ubicazione del server o del sito web), a differenza del passato, ove

bisognava attendere 30 giorni, si può iniziare subito l'attività e l'Amministrazione ha tempo 60 giorni per accertare l'eventuale carenza di requisiti e presupposti richiesti per l'inizio dell'attività.

Nel corso di tale termine l'Amministrazione può emanare provvedimenti di divieto di prosecuzione dell'attività e di rimozione degli eventuali effetti dannosi, ferma restando la possibilità del richiedente di conformare l'attività ai requisiti normativi entro il termine fissato dalla stessa Amministrazione. **La dichiarazione di inizio attività** deve contenere una serie di informazioni stabilite per legge [art. 19, L. 241/1990], tra le quali:

- i requisiti di onorabilità e capacità, in particolar modo l'assenza di fallimenti e condanne penali
- il settore merceologico
- un dominio web.

Ulteriori limiti sono costituiti da:

- divieto di effettuare operazioni di vendita all'asta tramite televisione ed altri sistemi di comunicazione
- divieto di invio di prodotti al consumatore, se non a seguito di sua specifica richiesta (è tuttavia consentito l'invio di campioni o di omaggi, purché questo non comporti alcun vincolo o spesa per i consumatori)
- divieto di esercitare il commercio all'ingrosso e al dettaglio contemporaneamente, a meno che non siano approntate sul sito due aree nettamente separate, con la chiara indicazione della rispettiva destinazione.

Da notare che i suddetti adempimenti amministrativi non si applicano ad alcune specifiche attività [D.lgs. 114/1998, art. 3.2].

6.1.1 Obblighi informativi

Chi intende esercitare un'attività di e-commerce tramite sito internet (come stabilito dal **D.lgs. 70/2003, art. 7**), in aggiunta agli obblighi informativi eventualmente previsti per particolari beni o servizi, deve rendere facilmente accessibili ai destinatari, in modo diretto e permanente, provvedendo anche ad un puntuale aggiornamento del servizio e alle Autorità competenti, **le seguenti informazioni**:

- il nome, la denominazione o la ragione sociale
- il domicilio o la sede legale
- gli estremi che permettono di contattare rapidamente il prestatore e di comunicare direttamente ed efficacemente con lo stesso, compreso l'indirizzo di posta elettronica
- il numero di iscrizione al repertorio delle attività economiche, REA, o al registro delle imprese
- gli elementi di individuazione, nonché gli estremi della competente autorità di vigilanza qualora un'attività sia soggetta a concessione, licenza o autorizzazione
- per quanto riguarda le professioni regolamentate:
 - l'ordine professionale o istituzione analoga, presso cui il prestatore sia iscritto e il numero di iscrizione
 - il titolo professionale e lo Stato membro in cui è stato rilasciato
 - il riferimento alle norme professionali e agli eventuali codici di condotta vigenti nello Stato membro di stabilimento e le modalità di consultazione dei medesimi

- il numero della partita Iva o altro numero di identificazione considerato equivalente nello Stato membro, qualora il prestatore eserciti un'attività soggetta ad imposta
- l'indicazione in modo chiaro ed inequivocabile dei prezzi e delle tariffe dei diversi servizi della società dell'informazione forniti evidenziando se comprendono le imposte, i costi di consegna ed altri elementi aggiuntivi da specificare
- l'indicazione delle attività consentite al consumatore e al destinatario del servizio e gli estremi del contratto qualora un'attività sia soggetta ad autorizzazione o l'oggetto della prestazione sia fornito sulla base di un contratto di licenza d'uso. In proposito la Corte di Giustizia delle Comunità europee ha sancito nel 2008 (con sentenza in causa C-289/07) l'obbligo del prestatore di fornire ai destinatari del servizio, prima della stipulazione di contratto, il suo indirizzo di posta elettronica e le altre informazioni che consentano di contattarlo in maniera rapida, diretta ed efficace. Si noti che non è necessario fornire un numero di telefono, ma è sufficiente una maschera elettronica di richiesta di informazioni, tramite la quale i destinatari del servizio possono rivolgersi in Internet al prestatore del servizio medesimo, il quale è autorizzato a rispondere per posta elettronica, salvi i casi in cui un destinatario del servizio, preso contatto per via elettronica, si trovi poi privato dell'accesso alla rete elettronica. Infatti in tal caso il prestatore dovrà fornire un canale di comunicazione alternativo.

Inoltre le **comunicazioni commerciali**, in aggiunta agli eventuali obblighi specifici per particolari categorie di beni o servizi, devono precisare (come stabilito dal D.lgs. 70/2003, art. 8), sin dal loro primo invio, in modo chiaro ed inequivoco:

- che si tratta di comunicazione commerciale
- la persona fisica o giuridica per conto della quale è effettuata la comunicazione commerciale
- che si tratta di un'offerta promozionale come sconti, premi, o omaggi e le relative condizioni di accesso
- che si tratta di concorsi o giochi promozionali, se consentiti, e le relative condizioni di partecipazione.

Quanto alle comunicazioni commerciali non sollecitate, il D.lgs. 70/2003, art. 9 stabilisce che *"fatti salvi gli obblighi previsti dal D.lgs. n. 185/1999 e dal D.lgs. n. 171/1998, le comunicazioni commerciali non sollecitate trasmesse da un prestatore per posta elettronica [si noti che il fatto che sia stato il cliente a sollecitare le comunicazioni commerciali, in caso di eventuale contenzioso, deve essere provato dal prestatore] devono, in modo chiaro e inequivocabile, essere identificate come tali fin dal momento in cui il destinatario le riceve e contenere l'indicazione che il destinatario del messaggio può opporsi al ricevimento in futuro di tali comunicazioni"*. Infine il D.lgs. 70/2003, art. 10 si occupa delle comunicazioni commerciali nelle professioni regolamentate. La violazione delle norme qui illustrate (incluso l'art. 12 di cui *infra*) comporta l'applicazione di una sanzione amministrativa sino a euro 20.000 (D.lgs. 70/2003, art. 21).

6.2 Il contratto telematico: doveri, trattative, conclusione del contratto, diritto di recesso e privacy

Si intende per **contratto telematico** il contratto stipulato mediante l'uso di computer, ossia l'accordo tra soggetti che utilizzano strumenti informatici tra loro collegati e che non sono quindi presenti nel medesimo luogo (contratto *inter absentes*); la loro interfaccia diretta è infatti costituita proprio dallo strumento informatico utilizzato.

Con riferimento ai diversi contratti stipulati mediante la rete Internet, si è consolidata in dottrina la classificazione degli stessi principalmente in:

- B2B (business to business) ossia contratti tra professionisti, principalmente imprese
- B2C (business to consumer) ossia contratti tra professionisti, principalmente imprese, e consumatori
- B2A (business to administration)
- P2P (person to person)
- C2C (consumer to consumer).

Premesso che il contratto telematico, così come definito sopra (da non confondere con il contratto stipulato "nel mondo reale" e che implica, per la sua esecuzione, l'utilizzo di strumenti telematici), è pacificamente ammesso nel nostro ordinamento, risulta particolarmente interessante analizzarne le **modalità di conclusione**. Al proposito la legge (**D.lgs. 70/2003**, art. 13) stabilisce genericamente che *"le norme sulla conclusione dei contratti si applicano anche nei casi in cui il destinatario di un bene o di un servizio della società dell'informazione inoltri il proprio ordine per via telematica"*.

Il primo aspetto da analizzare è rappresentato dalle **trattative** che conducono alla **conclusione** del contratto telematico visto che il **Codice del Consumo** (artt. 33-34) attribuisce al consumatore il potere di chiedere al giudice la dichiarazione di nullità delle clausole c.d. vessatorie non oggetto di trattative private (la cui prova, in caso di contenzioso, deve essere fornita dal professionista ossia dall'impresa). A tale proposito si osservi che la redazione unilaterale del contenuto del contratto non esclude di per sé che possano intervenire trattative negoziali, potendo il consumatore dialogare con il professionista (l'impresa) mediante gli strumenti che quest'ultimo dovrebbe porre a disposizione del primo (ad esempio mediante la predisposizione di modelli atti ad accogliere proposte negoziali del consumatore). In caso di contenzioso sarà dunque valutata dal giudice l'esistenza di una trattativa reale o fittizia.

Sempre in **fase precontrattuale**, oltre a quelli citati nel paragrafo precedente, sono previsti una serie di **doveri informativi che il prestatore deve fornire al consumatore** (accordi in deroga possono essere raggiunti solo nel B2B) in modo chiaro, comprensibile ed inequivocabile, prima dell'invio dell'ordine da parte di quest'ultimo:

- le varie fasi tecniche da seguire per la conclusione del contratto
- il modo in cui il contratto concluso sarà archiviato e le relative modalità di accesso

- i mezzi tecnici messi a disposizione del destinatario per individuare e correggere gli errori di inserimento dei dati prima di inoltrare l'ordine al prestatore
- gli eventuali codici di condotta cui aderisce e come accedervi per via telematica
- le lingue a disposizione per concludere il contratto oltre all'italiano
- l'indicazione degli strumenti di composizione delle controversie (D.lgs. 70/2003, art. 12 comma 1).

Precisato che detta norma non è applicabile ai contratti conclusi esclusivamente mediante scambio di messaggi di posta elettronica o comunicazioni individuali equivalenti, la legge stabilisce infine che le clausole e le condizioni generali del contratto proposte al destinatario devono essere messe a sua disposizione in modo che gliene sia consentita la memorizzazione e la riproduzione (D.lgs. 70/2003, art. 12 comma 2 e comma 3).

Data l'applicabilità delle preesistenti norme del codice civile alla **conclusione del contratto telematico** (D.lgs. 70/2003, art. 13 comma 1), a seguito degli adattamenti operati da dottrina e da giurisprudenza, si delineano le **seguenti modalità**:

- la tecnica **“tradizionale”** (artt. 1326 e 1335 cod. civ.), modalità adoperata, per lo più, nelle contrattazioni P2P e B2B, ma non inusuale in quelle B2C, e caratterizzata dallo scambio tra proposta e accettazione in negoziazioni individuali via e-mail (si ritiene che il contratto si concluda quando il messaggio di accettazione è registrato nella casella postale collocata sul server dell'Internet provider del proponente, salvo l'impossibilità incolpevole di conoscere l'accettazione)
- la tecnica del **comportamento concludente** (art. 1327 cod. civ.), che può valersi di qualsiasi strumento telematico
- la tecnica del **contratto con obbligazioni a carico del solo proponente** (art. 1333 cod. civ.), la quale, invece, come quella tradizionale, non può che essere adoperata mediante mezzi comunicativi del tipo e-mail
- la tecnica, più diffusa, dell'offerta al pubblico (art. 1336 cod. civ.), adoperata prevalentemente nelle contrattazioni B2C (c.d. **point and click**: il contratto si perfezionerà nel tempo e nel luogo nei quali gli impulsi elettronici che veicolano l'accettazione saranno registrati dal server del provider dell'offerente) e per la quale, come detto, non è da escludere a priori un rapporto personalizzato
- la tecnica dell'**invito a proporre**, che può essere utilizzata, anch'essa, mediante qualsiasi mezzo di comunicazione.

La legge stabilisce inoltre che, salvi diversi accordi nel B2B, senza ingiustificato ritardo e per via telematica, il professionista (impresa) deve comunicare al destinatario (consumatore) di aver ricevuto l'ordine del destinatario, fornendo un riepilogo delle condizioni generali e particolari applicabili al contratto, le informazioni relative alle caratteristiche essenziali del bene o del servizio e l'indicazione dettagliata del prezzo, dei mezzi di pagamento, del recesso, dei costi di consegna e dei tributi applicabili (D.lgs. 70/2003, art. 13 comma 2) e puntualizzando altresì che l'ordine e la ricevuta si considerano pervenuti quando le parti alle quali sono indirizzati hanno la possibilità di accedervi (D.lgs. 70/2003, art. 13 comma 3, che, come il precedente, non si applica ai contratti conclusi esclusivamente mediante scambio di messaggi di posta elettronica o comunicazioni individuali equivalenti). A tale proposito si noti che, poiché generalmente il contratto si conclude nel momento e nel luogo nei quali l'accettazione

giunge all'indirizzo telematico del proponente, l'invio della ricevuta dell'ordine non incide, normalmente, sulla conclusione del contratto e pertanto tale adempimento rientra negli obblighi di informazione post-negoziali (esecuzione del contratto in buona fede ex art. 1375 cod. civ.).

Per quel che concerne il **diritto di recesso**, che riguarda i contratti B2C, ci limitiamo in questa sede ad indicare schematicamente alcune regole essenziali della disciplina dei contratti conclusi a distanza (Codice del Consumo, artt. 50 e seguenti). Chi acquista un bene a distanza può recedere senza alcuna penalità e senza doverne specificare il motivo nel termine di:

- **10 giorni** se il consumatore sia stato correttamente ed esaustivamente informato dal venditore delle modalità di esercizio del recesso
- altrimenti in quello di **90 giorni** dal ricevimento della merce [o dalla conclusione del contratto in caso di prestazione di servizi].

Le informazioni relative al diritto di recesso devono essere rilasciate non oltre il momento della consegna della merce.

La **comunicazione di recesso** può essere inviata anche mediante telegramma, telex, posta elettronica e fax, a condizione che sia confermata mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento entro le quarantotto ore successive. La raccomandata si intende spedita in tempo utile se consegnata all'ufficio postale accettante entro il termine previsto dalla legge (o dal contratto, se diverso) e l'avviso di ricevimento non è, comunque, condizione essenziale per provare l'esercizio del diritto di recesso; qualora espressamente previsto nell'offerta o nell'informazione concernente il diritto di recesso, in luogo di una specifica comunicazione, è sufficiente la **restituzione**, entro il termine di cui sopra, della merce ricevuta. Inoltre, entro lo stesso termine (o nel diverso termine previsto dal contratto), deve essere restituito il bene acquistato (il termine si intende rispettato al momento della consegna della merce allo spedizioniere o all'ufficio postale accettante).

In ogni caso, per esercitare il recesso, è essenziale che i beni siano integri, ma è sufficiente che il bene sia restituito in normale stato di conservazione, in quanto custodito ed eventualmente adoperato con l'uso della normale diligenza. Le spese di restituzione della merce sono a carico del venditore, salvo che il contratto le abbia poste a carico del consumatore.

Il venditore deve restituire il prezzo pagato nei 30 giorni dalla restituzione della merce, prezzo che comprende l'eventuale caparra e le spese di invio della merce [come precisato nel 2010 dalla Corte di Giustizia delle Comunità europee nel caso C 511/08], poiché la legge prevede che solo le spese per la restituzione della merce possano essere a carico del consumatore.

Infine si noti che le norme in tema di diritto di recesso non si applicano per quelle attività previste dall'art. 55 del Codice del Consumo. La violazione delle norme qui

indicate e degli obblighi informativi connessi comporta le sanzioni pecuniarie di cui all'art. 62 del Codice del Consumo.

Il **tribunale competente** per le eventuali controversie derivanti dai contratti B2C è sempre quello del luogo di residenza o di domicilio del consumatore, se ubicati nel territorio dello Stato. Anche la legge applicabile è quella del **Paese di residenza del consumatore**, ma è possibile che il contratto preveda, in deroga, l'applicazione di una legge diversa (Regolamento CE 593/2008, art. 6).

Infine non si deve dimenticare che per la negoziazione, la conclusione e l'esecuzione dei contratti telematici è necessario procedere al **trattamento di dati personali** e dunque osservare le norme stabilite dal D.lgs. 196/2003 (**Codice della privacy**), innanzitutto erogando l'informativa e ottenendo il consenso al trattamento dei dati personali prima della raccolta degli stessi. In proposito si ricorda che, a seguito di recenti interventi legislativi, le norme in tema di privacy si applicano esclusivamente qualora i dati personali siano riferiti a persone fisiche (Legge 214/2011).

6.3 Aspetti fiscali

La normativa fiscale italiana disciplina la tipologia di vendita nell'ambito della quale rientra la vendita a mezzo internet, argomento dell'art. 41, comma 1, lettera b, del DL 331/1993, facendo riferimento alle "cessioni in base a cataloghi, per corrispondenza e simili di beni".

Nel caso in cui tale impresa intenda svolgere, mediante internet, la vendita sia all'ingrosso che al dettaglio, essa deve dedicare alle due tipologie di vendita spazi separati del sito (Circolare n. 3487/C del 1° giugno 2000, Ministero dell'Industria).

Sotto il profilo dell'Iva, occorre tener presente che:

- nella home page del sito web occorre indicare il proprio numero di partita Iva [art. 35, primo comma del Dpr 633/1972]
- è necessario comunicare all'Agenzia delle Entrate, nella dichiarazione di inizio attività o in sede di variazione dati, l'indirizzo del sito web e i dati identificativi dell'internet service provider [art. 35, secondo comma, lettera e) del Dpr 633/1972].

Le vendite a distanza di prodotti materiali effettuate nei confronti di privati consumatori, in linea generale, sono esonerate:

- dall'obbligo di emissione della fattura, salvo che la stessa sia richiesta dal cliente non oltre il momento di effettuazione dell'operazione [art. 22, primo comma del Dpr 633/1972]

- dall'obbligo di emissione dello scontrino o della ricevuta fiscale (art. 2, comma 1, lettera oo, Dpr 696/1996).

Tenuto tuttavia conto:

- della necessità di disporre della fattura per le cessioni all'esportazione, al fine del compimento dell'operazione doganale
- della necessità di gestire i resi di merce (fisiologici per tale tipologia di vendita)
- della necessità di gestire al meglio gli obblighi Iva nel Paese di residenza del cliente è da ritenere che, almeno nei rapporti con i Paesi esteri, sia comunque opportuno non avvalersi della disposizione in tema di esonero dalla fatturazione ed emettere fattura immediata.

Sotto il profilo procedurale occorre distinguere tra:

1) **vendita a distanza di prodotti soggetti ad accisa.**

Per informazioni in merito si rimanda alla guida dedicata della medesima collana *Unione europea. Istruzioni per l'uso. Vendere vino e bevande alcoliche in Italia e all'estero*. Aspetti legali, fiscali e doganali disponibile on line sui siti:



<http://www.to.camcom.it/guideUE>



<http://www.pie.camcom.it/sportelloeuropa/guideUE>

2) **vendita a distanza di prodotti diversi da quelli soggetti ad accisa** (sia in Paesi UE che extra-UE).

Per la vendita di beni a distanza a **consumatori finali di Paesi extra-UE** valgono le regole in tema di cessioni all'esportazione delineate nell'ambito del paragrafo 3.1.2, al quale si rinvia. In questa sede ci si limita ad osservare che nel caso della vendita a distanza, normalmente, l'impresa cede i prodotti con la condizione di resa DDP (Delivered Duty Paid – Reso Sdoganato), occupandosi di tutto quanto necessario per portare la merce a casa del cliente.

Per quanto riguarda la vendita di beni a distanza a **consumatori finali di altri Paesi UE**, l'operazione è disciplinata dall'art. 34 della Direttiva 2006/112/CE, la quale afferma che tale tipologia di vendita si caratterizza per il fatto che i beni sono ceduti a consumatori finali e che il trasporto degli stessi è organizzato dal soggetto cedente.

L'art. 41, comma 1, del DL 331/1993, afferma che costituiscono cessioni non imponibili: “[...] b) *le cessioni in base a cataloghi, per corrispondenza e simili, di beni diversi da quelli soggetti ad accisa, spediti o trasportati dal cedente o per suo conto nel territorio di altro Stato membro nei confronti di cessionari ivi non tenuti ad applicare l'imposta sugli acquisti intracomunitari e che non hanno optato per l'applicazione della stessa*”.

L'art. 11-quater del DL 35/2005, convertito dalla Legge 80/2005, riguardo alle vendite a distanza in ambito comunitario, nel comma 1, afferma che la locuzione “*le cessioni in base a cataloghi, per corrispondenza e simili, di beni deve intendersi riferita alle cessioni di beni con trasporto a destinazione da parte del cedente, a nulla rilevando le modalità di effettuazione dell'ordine di acquisto*”.

Sotto il profilo degli adempimenti da espletare, occorre distinguere tra due situazioni:

- cessioni di importo superiore alla soglia
- cessioni di importo non superiore alla soglia.

Importi assunti dai singoli Paesi membri riguardo alle vendite a distanza eseguite nei confronti di soggetti residenti nei rispettivi territori

Paesi	Codice ISO	Soglia in euro o moneta locale
Austria	AT	35.000
Belgio	BE	35.000
Bulgaria	BG	70.000 BGN (35.791 euro)
Repubblica ceca	CZ	1.140.000 CZK (44.739 euro)
Cipro	CY	35.000
Danimarca	DK	280.000 DKK (37.675 euro)
Estonia	EE	35.151
Finlandia	FI	35.000
Francia	FR	100.000
Germania	DE	100.000
Grecia	EL	35.000
Irlanda	IE	35.000
Italia *	IT	35.000
Lettonia	LV	24.000 LVL (34.418 euro)
Lituania	LT	125.000 LTL (36.203 euro)
Lussemburgo	LU	100.000
Malta	MT	35.000
Olanda	NL	100.000
Polonia	PL	160.000 PLN (37.244 euro)
Portogallo	PT	35.000
Regno Unito	GB	70.000 GBP (86.639 euro)
Romania	RO	118.000 RON (26.429 euro)
Slovacchia	SK	35.000
Slovenia	SI	35.000
Spagna	ES	35.000
Svezia	SE	320.000 SEK (35.642 euro)
Ungheria	HU	8.800.000 HUF (29.670 euro)

* L'Italia prevede due diverse soglie: 35.000 euro/anno per beni in entrata provenienti da altri Paesi UE; 100.000 euro/anno per beni in uscita (inviati in altri Paesi UE).

Cessioni di importo superiore alla soglia

Nel caso in cui l'ammontare complessivo delle vendite a distanza effettuate in ciascun Stato membro abbia superato nell'anno precedente, o superi nell'anno in corso, il limite di 100.000 euro (o l'eventuale minor importo stabilito nello Stato membro di destinazione, quale risulta dalla tabella sopra riportata), la società italiana deve aprire una posizione Iva in tale Stato membro (con identificazione diretta o a mezzo di rappresentante fiscale) e, tramite tale posizione, sulle cessioni deve addebitare l'Iva locale.

Ai fini della posizione Iva italiana, l'impresa cedente potrebbe operare come segue:

- adottare una numerazione distinta delle fatture attive, per singolo Paese di destinazione dei beni
- emettere un unico documento (fattura attiva), valido sia ai fini italiani che ai fini del Paese di destinazione dei beni
- strutturare l'addebito del corrispettivo distinguendo le singole componenti dell'addebito (corrispettivo non imponibile art. 41, comma 1, lettera b, del DL 331/1993; ammontare dell'Iva del Paese estero, fuori campo Iva italiana)
- presentare il modello Intra 1-bis, sia agli effetti fiscali che a quelli statistici, in relazione al periodo nel corso del quale le operazioni risultano registrate o soggette a registrazione ai sensi dell'art. 23 del Dpr 633/1972, senza compilare la colonna 3 (codice Iva acquirente).

Ai fini della posizione Iva del singolo Paese estero di destinazione dei beni, in base a quanto sopra indicato, l'impresa italiana deve trasmettere al gestore della posizione Iva (anche con mezzi informatici), copia delle fatture emesse nei confronti degli acquirenti finali, incaricandolo di espletare gli adempimenti Iva nel Paese di sua residenza. Egli dovrà dunque:

- annotare tali fatture sul registro delle fatture emesse
- presentare l'eventuale comunicazione prevista ai fini Intrastat
- liquidare e versare l'Iva
- presentare le dichiarazioni Iva.

Cessioni di importo non superiore alla soglia

Nel caso in cui l'ammontare delle cessioni effettuate risulti inferiore al limite stabilito nel Paese UE di destinazione, il cedente è tenuto ad applicare l'Iva italiana, a meno che, previa comunicazione all'Ufficio Iva competente, nella dichiarazione annuale o in quella di inizio di attività o comunque anteriormente all'effettuazione della prima operazione imponibile, egli intenda esercitare l'opzione per l'applicazione del tributo nel Paese di destinazione.

La revoca va comunicata all'Ufficio Iva nell'ambito della dichiarazione annuale e ha effetto dall'anno in corso.



7. Regole settoriali

Nel presente capitolo si fornisce qualche cenno alle principali regole per l'import-export di prodotti soggetti a specifiche formalità o requisiti: prodotti alimentari, cosmetici, metalli preziosi, prodotti tessili. Si consiglia comunque di approfondire tali tematiche in base alle singole evenienze.

Prima di affrontare i settori specifici, è utile ricordare alcune **regole di base** che riguardano il commercio di prodotti sul mercato comunitario (oltre agli aspetti fiscali e doganali oggetto del Capitolo 3).

Per la commercializzazione dei prodotti sul mercato comunitario occorre tenere in considerazione i seguenti aspetti:

- **l'etichettatura**
- **le regole sulla sicurezza del prodotto**, per esempio la **marcatura CE**
- **il made in**: in merito si rimanda alla guida della collana *Unione europea. Istruzioni per l'uso, Made in*. Aspetti legali e doganali per un corretto utilizzo.

Per i prodotti elettrici ed elettronici e per i prodotti chimici si deve far riferimento anche al:

- **Registro AEE** (Apparecchiature Elettriche ed Elettroniche)
- **Regolamento Reach**.

In questa sede è utile sottolineare l'importanza della figura dell'**importatore** nella verifica della sicurezza del prodotto, delle informazioni da fornire ai clienti finali e di eventuali formalità di iscrizione come nel caso del Registro AEE.

Le guide della collana Unione europea. Istruzioni per l'uso

La collana **Unione europea. Istruzioni per l'uso** (codice ISSN online 1974-7187), curata da Unioncamere Piemonte e Camera di commercio di Torino nell'ambito del consorzio Alps - Enterprise Europe Network, aggiorna le imprese sulle principali normative di origine comunitaria, per adeguare la propria attività e i propri prodotti ai requisiti richiesti dall'UE. È possibile consultare l'elenco completo delle guide sui seguenti siti e scaricare i file gratuitamente:



<http://www.to.camcom.it/guideUE>



<http://www.pie.camcom.it/sportelloeuropa/guideUE>

L'etichettatura

A seconda della categoria merceologica del prodotto trattato occorre verificare l'esistenza della specifica normativa comunitaria e applicazione nello Stato membro di interesse.

Di particolare rilevanza è l'obbligo di tradurre al consumatore, nella lingua di destinazione del prodotto, le indicazioni obbligatorie apposte sull'etichetta ai fini della trasparenza delle informazioni.

Per avere ulteriori indicazioni in merito è possibile consultare le seguenti guide della collana *Unione europea. Istruzioni per l'uso*:

- **L'etichettatura dei prodotti alimentari.** La normativa comunitaria e nazionale
- **Vendere vino e bevande alcoliche in Italia e all'estero.** Aspetti legali, fiscali e doganali
- **L'etichettatura dei prodotti non alimentari.** La normativa comunitaria e nazionale, in cui sono approfonditi, in particolare, i prodotti tessili, le calzature, i prodotti cosmetici, i detersivi, i prodotti pericolosi, gli elettrodomestici, le apparecchiature per l'ufficio, i prodotti del settore legno-arredo, i giocattoli.

Le regole sulla sicurezza del prodotto e la marcatura CE

La **marcatura CE** è un logo che attesta la conformità di un prodotto ai requisiti di sicurezza previsti da una o più direttive comunitarie. Non si tratta quindi né di un marchio di qualità, né di un marchio di origine.

La marcatura CE deve obbligatoriamente essere apposta su un prodotto quando una direttiva comunitaria lo preveda; se correttamente apposta, conferisce al prodotto il diritto alla libera circolazione in tutto il territorio comunitario. Negli altri casi, non potrà essere apposta. Occorre quindi verificare quale normativa si applica ai fini della sicurezza del prodotto.

La guida **Sicurezza dei prodotti e marcatura CE**. Il passaporto dei prodotti per il mercato comunitario della collana *Unione europea. Istruzioni per l'uso* si propone di fornire informazioni in merito ai vari aspetti collegati all'apposizione della marcatura CE: normativa di riferimento, procedure da seguire ai fini dell'apposizione, documentazione richiesta, ruolo delle figure coinvolte dalla fase di produzione alla fase di commercializzazione.

Il responsabile dell'immissione sul mercato di prodotti sicuri è di norma il fabbricante o un suo rappresentante autorizzato stabilito nell'Unione europea; in assenza è responsabile colui che effettua la prima immissione nel mercato comunitario, per cui normalmente l'importatore. Negli ultimi anni infatti l'importazione da paesi extra-UE

di prodotti oggetto di marcatura CE è aumentata, in particolare per il comparto elettrico-elettronico e giocattoli.

La guida fornisce dettagli in merito agli obblighi dell'importatore quali ad esempio la verifica di conformità CE del prodotto e relativi documenti di supporto da richiedere al fabbricante extra-UE.

Iscrizione al Registro RAEE/AEE - Apparecchiature elettriche ed elettroniche

Il D.lgs. 151/2005, di attuazione delle direttive 2002/95/CE, 2002/96/CE e 2003/108/CE, all'art. 14 prevede l'istituzione del **Registro nazionale dei produttori di Apparecchiature Elettriche ed Elettroniche**. Il Registro è finalizzato al controllo della gestione dei RAEE e alla definizione delle quote di mercato, come previsto all'art. 10, comma 1, del D.lgs. 151/2005.

L'art. 3, comma 1, dello stesso decreto identifica come **produttore** chiunque:

- fabbrica e vende apparecchiature elettriche ed elettroniche recanti il suo marchio
- rivende con il proprio marchio apparecchiature prodotte da altri fornitori
- importa o immette per primo nel territorio nazionale apparecchiature elettriche ed elettroniche nell'ambito di un'attività professionale e ne opera la commercializzazione, anche mediante vendita a distanza
- produce apparecchiature elettriche ed elettroniche destinate esclusivamente all'esportazione. Questa tipologia di soggetti rientra negli obblighi previsti per i produttori di AEE, ma solo ai fini degli artt. 4 (progettazione dei prodotti), 13 (obblighi di informazione) e 14 (iscrizione al Registro AEE) del D.lgs. 151/2005.

Oltre che da parte di tutti i produttori di AEE sopra identificati, è prevista l'iscrizione al Registro AEE anche da parte dei Sistemi collettivi o misti istituiti per il finanziamento della gestione dei RAEE.

Il Registro, predisposto, gestito e aggiornato dal Comitato di vigilanza e controllo di cui all'art. 15 del D.lgs. 151/2005, è istituito presso il Ministero dell'Ambiente e della tutela del territorio e del mare. Le iscrizioni devono essere effettuate per via telematica, presso la Camera di commercio nella cui circoscrizione si trova la sede legale dell'impresa.

Con riferimento ad ogni categoria di apparecchiature elettriche ed elettroniche immesse sul mercato, il produttore deve indicare le modalità con cui intende adempiere agli obblighi di finanziamento dello smaltimento a fine vita dei prodotti.

Per le apparecchiature di tipo domestico è obbligatorio specificare un sistema collettivo di finanziamento.

Per le apparecchiature di tipo professionale, il finanziamento della gestione a fine vita può avvenire sia attraverso un sistema collettivo che in forma individuale.

L'elenco dei sistemi collettivi è reperibile sul sito:



<http://www.registroaee.it>

[selezionare Registro AEE/Sistemi collettivi di finanziamento]

Si segnala infine la guida operativa all'iscrizione al Registro, realizzata da Unioncamere ed ANIE, anch'essa disponibile sul sito sopra citato, alla voce Manuali.

Regolamento Reach - Sostanze chimiche

Per la circolazione delle sostanze chimiche all'interno dell'Unione europea alcune regole riguardanti la registrazione, valutazione ed autorizzazione delle sostanze chimiche, sono stabilite e fanno riferimento al **Regolamento CE 1907/2006**, definito con l'acronimo REACH e in vigore dal 1° giugno 2007.

Il Regolamento interessa non solo le sostanze in quanto tali, ma anche quelle contenute nei preparati (detergenti, vernici, additivi, miscele varie) e quelle che compongono i materiali di cui sono fatti gli articoli (tessuti, parti metalliche, oggetti in plastica). La sua applicazione coinvolge sia i fabbricanti e gli importatori di sostanze, sia gli utilizzatori a valle, ovvero coloro che impiegano le sostanze per la preparazione di prodotti e di articoli, oltre che gli importatori di questi ultimi da Paesi extra-UE.

Per ulteriori informazioni è possibile consultare i seguenti siti:

- sito della Direzione Generale Ambiente della Commissione Europea:



http://ec.europa.eu/environment/chemicals/reach/reach_intro.htm

- sito del Ministero della Salute italiano:



<http://www.salute.gov.it>

[selezionare Aree/Ambiente e salute/Sicurezza Chimica]

- Help Desk nazionale:



<http://www.helpdesk-reach.it>

7.1 Alimenti e bevande

Il commercio dei prodotti alimentari e i certificati per l'importazione e l'esportazione

Come tutte le merci, i prodotti alimentari sono soggetti all'applicazione dei dazi doganali al momento dell'introduzione nel Paese di destinazione, nonché alla presentazione in dogana di tutti i principali documenti di trasporto. Esistono, tuttavia, ulteriori norme che, a seconda della merce trattata e della tipologia di operazione (importazione o esportazione), disciplinano gli scambi internazionali, sia dal punto di vista amministrativo, sia sanitario.

Le operazioni doganali di importazione e di esportazione di determinati prodotti alimentari con alcuni Paesi possono essere subordinate al rilascio di un certificato (o titolo) di importazione o di esportazione emesso dal Ministero dello Sviluppo Economico, secondo le modalità stabilite nel Regolamento CE 376/2008.

I prodotti per i quali attualmente è previsto il rilascio di certificati per l'importazione o l'esportazione sono: cereali, riso, zucchero, olio di oliva e olive da tavola, ortofruitticoli, banane, latte e prodotti lattiero-caseari, alimenti di origine animale, alcool etilico di origine agricola, altre merci ottenute dalla trasformazione di prodotti agricoli.

Nelle schede prodotto presenti sul sito del Ministero dello Sviluppo Economico sono contenute tutte le informazioni necessarie per poter richiedere i relativi certificati.

Per approfondire questo tema si consiglia di consultare la sezione dedicata, nell'area tematica, Per l'impresa/Import export agroalimentare, del sito del Ministero dello Sviluppo Economico:



<http://www.sviluppoeconomico.gov.it>

Contatti

Ministero dello Sviluppo Economico

Dipartimento per l'Impresa e l'Internazionalizzazione

Direzione generale per la politica commerciale internazionale

Div. II - Politiche agro-alimentari

Viale Boston 25 - 00144 Roma

☎ 06 59932175

✉ polcom2@sviluppoeconomico.gov.it

Le bevande alcoliche

In merito al commercio in UE ed extra-UE di vino e bevande alcoliche, si rimanda alla guida dedicata a questi prodotti nell'ambito della medesima collana *Unione europea. Istruzioni per l'uso*, **Vendere vino e bevande alcoliche in Italia e all'estero**. Aspetti legali, fiscali e doganali.

7.1.1 I certificati e i controlli sanitari

Oltre a quanto detto in precedenza, il commercio internazionale deve rispondere all'esigenza di garantire la sicurezza degli alimenti in rapporto alla tutela della salute delle persone, nel tentativo di prevenire la diffusione di malattie di animali e piante da un Paese all'altro.

Per prevenire la diffusione delle malattie trasmissibili è necessario conoscere le condizioni sanitarie dei luoghi di produzione e dei processi di trasformazione, conservazione e trasporto degli alimenti, limitando la spedizione di prodotti a rischio o provenienti da aree geografiche che possono presentare dei rischi per la salute umana, animale e vegetale.

Pertanto, oltre ai documenti citati in precedenza, è necessario presentare ai punti di ispezione frontaliere presenti in tutti gli spazi doganali del mondo, dei certificati sanitari che possono variare a seconda della tipologia di prodotto e del Paese destinatario, riportanti tutte le informazioni necessarie a stabilirne la provenienza e le caratteristiche.

All'interno del **sito internet del Ministero della Salute** è possibile trovare un'intera sezione dedicata al commercio dei prodotti alimentari (in importazione e in esportazione). Tuttavia si raccomanda un'attenta lettura di tutti i contenuti pubblicati, poiché in altre sezioni sono riportate informazioni di particolare rilevanza per coloro che intendono avviare e svolgere un'attività economica nel comparto alimentare (si veda ad esempio l'etichettatura, l'igiene e la sicurezza degli alimenti, ecc.).

7.1.2 L'importazione e lo scambio

Tutti i prodotti alimentari di origine animale e vegetale, indipendentemente dalla quantità e dal fatto che siano in ingresso o in transito sul territorio dell'Unione europea, devono essere sottoposti a specifici controlli sanitari. Le merci, quindi, devono essere sempre accompagnate, oltre che dai principali documenti di trasporto, anche da certificati sanitari specificatamente indicati che devono essere segnalati dall'importatore italiano al suo fornitore straniero.

Si parla di **importazione** quando le merci (animali vivi o prodotti) che entrano in uno Stato membro dell'UE, provengono da un Paese Terzo cioè non facente parte dei 27 Stati membri dell'Unione europea.

Si parla di **scambio** quando invece le merci che entrano in uno Stato membro dell'UE provengono da un altro Stato membro UE o da Paesi europei che hanno aderito con specifici accordi al Mercato Unico Europeo (Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera, Isole Faroe, San Marino). Nel sito della Direzione generale della Commissione europea per la Tutela della Salute e dei Consumatori (DG SANCO) sono pubblicati gli elenchi degli stabilimenti riconosciuti per gli scambi ai sensi dei Regolamenti CE 853/2004, 854/2004 e 882/2004:



http://ec.europa.eu/food/food/biosafety/establishments/list_en.htm

Il Paese UE che riceve **animali o prodotti di origine animale provenienti da un altro Paese UE** può effettuare controlli a sondaggio oppure deve effettuare controlli rinforzati o per sospetto in casi particolari di rischio per la tutela della salute pubblica o animale secondo quanto stabilito dalla Commissione europea con la Direttiva 90/425/CEE per gli animali e la Direttiva 89/662/CEE per i prodotti di origine animale. Per effettuare tali controlli a destino, in Italia si è provveduto ad istituire gli **Uffici Veterinari per gli Adempimenti Comunitari (UVAC)**, dipendenti dal Ministero della Salute.

A livello italiano le imprese che ricevono questi prodotti o animali hanno l'obbligo di registrarsi presso l'UVAC territorialmente competente e quindi pre-notificare nei tempi previsti dalla legge l'arrivo delle merci comunitarie sul territorio nazionale con apposita segnalazione agli uffici UVAC ai sensi del D.lgs. 28/1993 (che recepisce le Direttive 90/425/CEE e 89/662/CEE). Devono rispettare gli obblighi stabiliti dal DM del 20 novembre 2000 del Ministero della Sanità.

La procedura è descritta al seguente link:

 <http://www.salute.gov.it/sanitaAnimale/paginaInternaMenuSanitaAnimale.jsp?id=2588&lingua=italiano&menu=servizi>

Le partite di **animali e di prodotti di origine animale provenienti da Paesi extra-UE**, devono invece superare il controllo veterinario e doganale in frontiera, prima di essere ammessi nel territorio dell'Unione. In Italia i controlli sanitari su tali prodotti sono attribuiti al Ministero della Salute e vengono effettuati presso i **Posti di Ispezione Frontaliera (PIF)** secondo quanto stabilito dal D.lgs. 93/1993 (attuazione della Direttiva 91/496/CEE) per quanto concerne gli animali, e per i prodotti di origine animale secondo quanto stabilito dal D.lgs. 80/2000 (attuazione delle Direttive 97/78/CE e 97/79/CE).

Si segnalano le Linee guida per i controlli ai PIF quale utile strumento consultabile anche dagli operatori commerciali o dai cittadini per trovare specifiche informazioni su ciascun settore di controllo:

 <http://www.salute.gov.it/ministero/sezMinistero.jsp?label=uffici&id=648>

Le condizioni previste dalla Commissione europea per l'importazione di animali vivi (sanitarie e di benessere degli animali durante il trasporto) e per l'importazione di prodotti di origine animale, sono consultabili al seguente link:

 http://ec.europa.eu/food/international/trade/index_en.htm

Sul seguente sito della DGSANCO della Commissione Europea, è inoltre consultabile l'elenco degli stabilimenti extra-UE che trattano questi prodotti e che sono autorizzati e riconosciuti dall'Unione europea:

 http://ec.europa.eu/food/international/trade/third_en.htm

Anche i controlli relativi alla sicurezza dei prodotti vegetali provenienti da Paesi extra-UE sono attribuiti, in Italia, al Ministero della Salute e vengono effettuati dagli **Uffici di sanità marittima, aerea e di frontiera (USMAF)**. Tali controlli sono eseguiti su tutte le partite di prodotti vegetali destinati all'alimentazione umana, nonché sugli additivi, sugli aromi e sui materiali destinati a venire a contatto con gli alimenti.

Per approfondire questo tema si consiglia di consultare anche la sezione dedicata ai Controlli alle frontiere, nell'area tematica Alimenti/Sicurezza Alimentare del sito del Ministero della Salute:

 www.salute.gov.it/sicurezzaAlimentare/sicurezzaAlimentare.jsp

Per consultare gli elenchi aggiornati, le attività e i report annuali di tutti gli uffici periferici del Ministero della Salute (PIF-UVAC-USMAF) è necessario accedere al seguente link:

 <http://www.salute.gov.it>

(selezionare Uffici periferici e territoriali)

Contatti

UVAC

Piazza Lagrange 1 - 10123 Torino

☎ 06 59944821 📠 011 5613638

✉ uvac.piemonte@sanita.it

PIF

Aeroporto S. Pertini - 10072 Caselle T.se (TO)

☎ 06 59944825 📠 011 9961534

✉ pif.caselle@sanita.it

USMAF

Aeroporto S. Pertini - 10072 Caselle T.se (TO)

☎ 06 59944823 📠 011 4704633

✉ usma.torino@sanita.it

7.1.3 L'esportazione

Similmente a quanto descritto nel paragrafo precedente, i Paesi extra-UE destinatari di prodotti alimentari provenienti da un Paese UE possono richiedere che questi siano accompagnati da opportune certificazioni sanitarie.

Le certificazioni necessarie sono stabilite dal Paese extra-UE destinatario e devono essere segnalate dall'importatore straniero all'esportatore italiano, affinché quest'ultimo possa contattare la propria autorità sanitaria per attivare i controlli previsti e sottoscrivere le certificazioni richieste.

In Italia il controllo ufficiale sui prodotti alimentari ai sensi dei Regolamenti CE 854/2004 e 882/2004 è svolto, principalmente, dai Servizi di igiene degli alimenti e della nutrizione (SIAN) e dai Servizi veterinari delle Aziende Sanitarie Locali (ASL), presenti su tutto il territorio nazionale. L'elenco delle ASL piemontesi è disponibile on line sul sito della Regione Piemonte alla pagina:



<http://www.regione.piemonte.it/sanita/cms/organizzazione/aziende-sanitarie.html>

A seconda delle necessità, contattando il SIAN o il Servizio veterinario dell'ASL competente per la zona in cui ha o avrà sede la propria impresa, sarà possibile ottenere ulteriori informazioni sul tema.

Il SIAN si occupa del controllo in generale dei prodotti destinati all'alimentazione e dei requisiti strutturali e funzionali che devono possedere i laboratori e gli esercizi di produzione, confezionamento, trasporto, vendita e somministrazione degli alimenti.

Il Servizio veterinario svolge una specifica attività di ispezione, vigilanza e controllo degli alimenti di origine animale (ad esempio latte, uova, carne, pesce, prodotti derivati) in tutte le fasi del ciclo di vita del prodotto (macellazione, conservazione, trasformazione, lavorazione, deposito, trasporto e vendita), con l'obiettivo di promuovere il costante e continuo miglioramento delle condizioni di sicurezza alimentare.

Il Servizio, inoltre, rilascia pareri tecnici per la registrazione e il riconoscimento degli stabilimenti e degli esercizi, nonché certificazioni per l'esportazione di alimenti di origine animale.

Le certificazioni sanitarie richieste dai Paesi extra-UE possono essere sottoscritte dal medico/veterinario della ASL competente, solo qualora gli elementi richiesti dalle autorità del Paese siano effettivamente documentabili e certificabili. In caso di dubbio, il medico/veterinario può richiedere un parere al Ministero della Salute.

Per alcuni Paesi extra-UE e relativamente a prodotti specifici esistono modelli di certificati sanitari concordati tra le autorità del Paese destinatario e l'Italia (o l'Unione europea). In tal caso il medico/veterinario dovrà fare riferimento a tali modelli per le certificazioni dei prodotti destinati all'esportazione.

Per approfondire questo tema si consiglia di consultare la sezione dedicata alla Esportazione degli alimenti, nell'area tematica Alimenti/Sicurezza Alimentare del sito del Ministero della Salute:



<http://www.salute.gov.it/sicurezzaAlimentare/sicurezzaAlimentare.jsp>

Si consiglia anche di consultare la sezione dedicata ai Certificati per l'esportazione, nell'area tematica Scenario internazionale/Veterinaria internazionale del sito del Ministero della Salute:



<http://www.salute.gov.it/veterinariaInternazionale/veterinariaInternazionale.jsp>

Contatti

Ministero della Salute

Dipartimento della sanità pubblica veterinaria, della sicurezza alimentare e degli organi collegiali per la tutela della salute

Direzione generale per l'igiene e la sicurezza generale degli alimenti e la nutrizione

Viale Giorgio Ribotta 5 - 00144 Roma

☎ 06 59946616

✉ sicurezza.alimenti@sanita.it

7.1.4 Alimenti particolari, novel food e integratori alimentari

Considerando la crescente importanza che negli ultimi anni hanno assunto i prodotti alimentari particolari o di nuova generazione, le autorità sanitarie europee hanno ritenuto opportuno disciplinarne la produzione e la commercializzazione attraverso norme apposite.

Questi si dividono in quattro categorie principali:

- prodotti destinati ad un'alimentazione particolare

- novel food
- alimenti addizionati di vitamine, di minerali e altre sostanze
- integratori alimentari

I **prodotti destinati ad un'alimentazione particolare** includono i prodotti dietetici (destinati ad individui con specifiche esigenze nutrizionali) e gli alimenti per la prima infanzia (destinati ai lattanti - bambini di età inferiore ai 12 mesi - e ai bambini fino a tre anni di età).

I **novel food** (nuovi alimenti o nuovi ingredienti alimentari) sono tutti quei prodotti e sostanze alimentari per i quali non è dimostrabile un consumo significativo al 15 maggio 1997 all'interno dell'Unione europea, data di entrata in vigore del Regolamento CE 258/1997.

Nell'ottica del legislatore, il consumo pregresso e significativo di un alimento che non ha fatto emergere effetti sfavorevoli rappresenta di per sé una prova di sicurezza. Quindi in assenza di tale requisito è necessario accertarne la sicurezza attraverso l'applicazione del Regolamento, anche se gli alimenti e/o ingredienti alimentari sono già in commercio in Paesi extra-UE. Sono esclusi dal Regolamento gli Organismi Geneticamente Modificati (OGM), disciplinati in modo specifico e autonomo con il Regolamento CE 1829/2003.

Gli **alimenti addizionati di vitamine, di minerali e altre sostanze** sono disciplinati dal Regolamento CE 1925/2006 che riporta l'elenco delle vitamine e dei minerali ammessi, insieme all'elenco delle relative fonti. L'immissione in commercio è subordinata alla procedura di **notifica dell'etichetta al Ministero della Salute**. È importante sottolineare che l'aggiunta deve conferire all'alimento addizionato un tenore significativo di vitamine e/o dei minerali secondo i criteri previsti dalla Direttiva 1990/496/CE sull'etichettatura nutrizionale, attuata con il D.lgs. 77/1993.

Gli **integratori alimentari** sono tutti quei prodotti alimentari destinati ad integrare la comune dieta e che costituiscono una fonte concentrata di sostanze nutritive, disciplinati dalla Direttiva 2002/46/CE, attuata con il D.lgs. 169/2004. L'immissione in commercio è subordinata alla procedura di **notifica dell'etichetta al Ministero della Salute**. È importante sottolineare che una sostanza, per poter essere usata in un integratore alimentare, deve aver fatto registrare un pregresso consumo significativo sul territorio dell'Unione europea come prova di sicurezza. Se non ricorre tale condizione, la sostanza si configura come un nuovo ingrediente o un nuovo prodotto alimentare (novel food) ai sensi del Regolamento CE 258/1997 e, pertanto, un eventuale impiego anche nel solo settore degli integratori richiede una preventiva autorizzazione a livello comunitario.

Per approfondire questo tema si consiglia di consultare la sezione dedicata agli Alimenti particolari, integratori e novel food, nell'area tematica Alimenti del sito del Ministero della Salute:



[http://www.salute.gov.it/alimentiParticolariIntegratori/
alimentiParticolariIntegratori.jsp](http://www.salute.gov.it/alimentiParticolariIntegratori/alimentiParticolariIntegratori.jsp)

Contatti

Ministero della Salute

Dipartimento della sanità pubblica veterinaria, della sicurezza alimentare e degli organi collegiali per la tutela della salute

Direzione generale per l'igiene e la sicurezza degli alimenti e la nutrizione

Viale Giorgio Ribotta 5 - 00144 Roma

☎ 06 59946616

✉ sicurezza.alimenti@sanita.it

Commercio UE ed extra-UE

Per quanto riguarda il commercio all'interno dell'Unione europea dei prodotti alimentari, nel caso di prodotti oggetto di notifica preventiva presso le autorità locali, occorre comunque verificare la prassi da seguire presso le corrispondenti autorità del Paese di destinazione, oltre alla traduzione dell'etichetta.

Nel caso di esportazione in Paesi extra-Ue, occorre verificare i requisiti previsti dalla legislazione del Paese di destino.

7.2 Cosmetici

Per prodotti cosmetici si intendono *“le sostanze e le preparazioni, diverse dai medicinali, destinate ad essere applicate sulle superfici esterne del corpo umano (epidermide, sistema pilifero e capelli, unghie, labbra, organi genitali esterni) oppure sui denti e sulle mucose della bocca allo scopo, esclusivo o prevalente, di pulirli, profumarli, modificarne l'aspetto, correggere gli odori corporei, proteggerli o mantenerli in buono stato”* così come recita la definizione riportata sul già citato sito del Ministero della Salute.

In Italia la produzione e la vendita di prodotti cosmetici è disciplinata dalla Legge 713/1986 e successive modifiche. La Legge ha recepito la Direttiva 1976/768/CEE, emanata al fine di rendere uniforme a livello europeo la disciplina relativa alla produzione e alla vendita dei cosmetici.

La Legge disciplina, in particolare, gli aspetti relativi alla composizione dei prodotti cosmetici, alla presentazione (ossia l'etichettatura, il confezionamento ed ogni altra forma di rappresentazione esterna del prodotto) e agli adempimenti necessari per avviare la produzione e la vendita o procedere all'importazione di prodotti cosmetici.

Sul sito del Ministero della Salute è possibile consultare una sezione dedicata al commercio di prodotti cosmetici provenienti da altri paesi UE e una sezione per quanto riguarda i prodotti di provenienza extra-UE.

In merito al commercio intracomunitario, con il Regolamento CE 1223/2009, che si applica a partire dall'11 luglio 2013 e che sostituirà la Legge 713 sopracitata, è stata introdotta la **notifica europea di commercializzazione**.

In particolare l'art. 13 del Regolamento descrive la nuova procedura di notifica centralizzata di commercializzazione dei prodotti cosmetici che viene effettuata a livello europeo. La notifica avviene in formato elettronico per via telematica, compilando il modulo di notifica on line attraverso il sistema denominato **Cosmetic Product Notification Portal (CPNP)**, portale istituito e gestito dalla Commissione Europea. Questa procedura sostituirà completamente dall'11 luglio 2013 l'attuale notifica nazionale effettuata con documentazione cartacea e in conformità alla Legge 713/86. A partire dall'11 gennaio 2012 tutte le aziende che operano nel settore dei cosmetici hanno, tuttavia, già la facoltà di effettuare la notifica centralizzata on line. Rimane comunque obbligatoria la procedura cartacea finora utilizzata.

Per approfondire questo tema, per consultare un elenco completo dei riferimenti normativi e per scaricare i formulari necessari per trasmettere le comunicazioni sopra indicate, si consiglia di consultare la sezione dedicata ai Cosmetici, nell'area tematica Dispositivi medici e altri prodotti del sito del Ministero della Salute:



<http://www.salute.gov.it/cosmetici/cosmetici.jsp>

Contatti

Ministero della Salute

Dipartimento della programmazione e dell'ordinamento del Servizio sanitario nazionale
Direzione generale dei dispositivi medici, del servizio farmaceutico e della sicurezza delle cure

Viale Giorgio Ribotta 5 - 00144 Roma

☎ 06 5994 3199 / 3392

✉ segr.dgfdm@sanita.it

Commercio UE ed extra-UE

Nel caso quindi di vendita in altri Paesi UE, oltre al discorso della traduzione dell'etichetta, occorre, fino all'11 luglio 2013, verificare presso le autorità locali competenti, l'obbligo di notifica dell'etichetta.

Nel caso di esportazione in Paesi extra-UE, occorre verificare i requisiti previsti dalla legislazione del Paese di destino.

7.3 Gioielli

Disposizioni per la marchiatura di metalli preziosi importati/esportati

Gli oggetti in metallo prezioso fabbricati e posti in commercio nel territorio italiano debbono essere a titolo legale e portare impresso il titolo stesso e il marchio di identificazione (art. 4, D.lgs. 251/99).

Importazione

Oggetti in metallo prezioso prodotti e commercializzati in ambito UE o SEE

Gli oggetti in metallo prezioso legalmente prodotti e commercializzati nei paesi membri dell'Unione europea o dello Spazio economico europeo, per essere posti in commercio sul territorio italiano, sono esentati dall'obbligo di recare il marchio di identificazione dell'importatore a condizione che rechino l'indicazione del titolo in millesimi e del marchio di responsabilità previsto dalla normativa del Paese di provenienza, o, in sostituzione di quest'ultimo, di una punzonatura avente un contenuto informativo equivalente a quello del marchio di identificazione italiano e comprensibile per il consumatore finale (art. 5 comma 1, D.lgs. 251/99).

Oggetti in metallo prezioso prodotti e commercializzati fuori dallo spazio UE o SEE

Gli oggetti in metallo prezioso importati da paesi che non siano membri dell'Unione europea o dello Spazio economico europeo, per essere posti in commercio nel territorio italiano, devono essere a titolo legale, recarne l'indicazione in millesimi, riportare il marchio di responsabilità del fabbricante estero e il marchio di identificazione dell'importatore italiano (art. 5 comma 2, D.lgs. 251/99). L'applicazione del marchio di identificazione da parte dell'importatore italiano non è necessario soltanto nel caso in cui esiste un accordo di mutuo riconoscimento tra l'Italia e il Paese estero non appartenente all'UE o allo SEE (per esempio Svizzera; vedasi art. 5 comma 3, D.lgs. 251/99).

Esportazione

È consentita la produzione di oggetti con titoli diversi da quelli stabiliti dalla norma italiana sia ai fini dell'esportazione fuori dallo Spazio economico europeo, sia di commercializzazione nei Paesi dello Spazio economico europeo, sempre che tali titoli siano previsti dalla normativa di quel Paese (art. 6, D.lgs. 251/99).

Tabella di comparazione per titoli e marchi riportati su oggetti importati

Al fine di garantire una corretta informazione al consumatore, chiunque vende al dettaglio oggetti in metallo prezioso che riportano titoli e marchi differenti da quelli previsti per gli oggetti di produzione italiana, deve esporre in maniera chiara una tabella di comparazione di cui all'allegato 1 del Dpr 150/2002 scaricabile al seguente link:



<http://gazzette.comune.jesi.an.it/2002/173/1.htm>

Altri adempimenti

Presso ogni Camera di commercio è tenuto il registro degli assegnatari dei marchi di identificazione per i metalli preziosi. Tra i soggetti interessati all'iscrizione vi sono anche le aziende che importano questi articoli. Occorre quindi presentare domanda alla Camera di commercio nella cui provincia l'impresa ha la sede legale.

È inoltre richiesto di essere in possesso della licenza di pubblica sicurezza rilasciata dalla Questura.

Per quanto riguarda la vendita in altri paesi, sia UE che extra-UE, è necessario verificare se siano previsti specifici requisiti, compresa l'iscrizione presso autorità locali in appositi registri.

7.4 Prodotti tessili

Importazione

Il 31 dicembre 2004 si è concluso il processo di liberalizzazione del commercio mondiale relativo al settore tessile/abbigliamento per i Paesi aderenti all'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC).

L'accordo multilaterale sul commercio dei prodotti tessili e dell'abbigliamento, denominato ATA, stipulato tra i Paesi membri dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, stabiliva l'integrazione completa del settore tessile nella normativa generale dell'OMC con un progressivo smantellamento delle restrizioni all'importazione (stabilito in tre fasi: 1998 - 2002 e 2005).

Ciò è avvenuto puntualmente e, a decorrere dal 1° gennaio 2005, si è arrivati alla completa liberalizzazione per i Paesi aderenti all'OMC.

Solo per la Cina, in vista dell'ultima scadenza, in sede comunitaria, era stato deciso di istituire un sistema di sorveglianza preventiva sull'importazione di alcuni prodotti tessili per un periodo non superiore a 12 mesi, allo scopo di monitorare i flussi di importazione, in caso di eventuale applicazione della clausola speciale di salvaguardia per i prodotti tessili prevista dal protocollo di adesione della Cina all'OMC (recepita dal Regolamento CE 3030/93, art. 10 comma 3 lettera a).

L'afflusso massiccio di prodotti tessili cinesi nell'Unione europea ha portato a istituire nuovamente dei limiti quantitativi per talune categorie di prodotti e con il Memorandum d'intesa, firmato dalla Cina e dall'UE il 10 giugno 2005, venivano stabilite delle quote di autolimitazione per dieci categorie di prodotti tessili a decorrere dall'11 giugno 2005 fino al 31 dicembre 2007.

Dal 1° gennaio 2008, sulla base di ulteriori trattative tra la Comunità Europea e la Repubblica Popolare di Cina, è entrato in vigore, per otto categorie merceologiche, il sistema di sorveglianza a duplice controllo valido fino al 31 dicembre 2008.

La scadenza di tale sistema ha definitivamente liberalizzato l'importazione nella Comunità di prodotti del tessile/abbigliamento originari della Cina.

Per i Paesi non aderenti all'OMC il regime di importazione dei prodotti tessili è disciplinato da accordi bilaterali o altre intese o dal regime autonomo.

Nella normativa in vigore si individuano due distinti provvedimenti:

- **Regolamento CEE 3030/93** che disciplina le importazioni di prodotti tessili originari dei Paesi Terzi con i quali sono stati conclusi accordi bilaterali o altre intese: Russia e Serbia
- **Regolamento CE 517/94** che disciplina le importazioni di prodotti tessili originari dei Paesi Terzi con i quali non sono stati stipulati accordi bilaterali o protocolli (Regime Autonomo): Bielorussia e Corea del Nord.

Per approfondire questo tema si consiglia di consultare la sezione Tessile - Importazione, nell'area tematica Per l'impresa/Imprese all'estero/Politica commerciale del sito del Ministero dello Sviluppo Economico:



<http://www.sviluppoeconomico.gov.it>

Contatti

Ministero dello Sviluppo Economico

Dipartimento per l'Impresa e l'Internazionalizzazione

Direzione generale per la politica commerciale internazionale

Div. III - Politiche settoriali

Viale Boston 25 - 00144 Roma

 06 5993 2628 / 2289 / 2333 / 2198

 polcom3@sviluppoeconomico.gov.it

Commercio UE ed extra-UE

In merito ai prodotti tessili, nel caso di importazione o vendita in altro Paese UE, si ricorda la necessità di traduzione dell'etichetta. Oltre alla guida già citata **L'etichettatura dei prodotti non alimentari** della medesima collana, si segnala il seguente sito italiano:



<http://www.sicurezzaprodotti.unioncamere.it/content.php>

Nel caso di esportazione in Paesi extra-UE, occorre verificare i requisiti previsti dalla legislazione del Paese di destino.

7.4.1 Trattamento dei campioni

Il Regolamento CE 138/2003, contiene alcune modifiche al Regolamento CEE 3030/93 relative alla disciplina dei campioni.

Dal 29 gennaio 2003 non sono più soggetti a restrizioni quantitative, licenze o requisiti inerenti alle attestazioni d'origine:

- **campioni di prodotti tessili di valore trascurabile** e che possono essere utilizzati solo per procurare ordinazioni di merci della specie che essi rappresentano, ai fini della loro importazione nel territorio doganale della Comunità. Le Autorità competenti possono esigere che, per fruire della deroga, alcuni articoli siano messi definitivamente fuori uso mediante lacerazione, perforazione, marcatura visibile ed indelebile o qualsiasi altro procedimento, senza che tale operazione possa avere l'effetto di privarli della qualità di campioni. Per **campioni di prodotti tessili** si intendono gli articoli che rappresentano una categoria di merci, il cui tipo di presentazione e la cui quantità per una stessa specie o qualità di merce, li rende inutilizzabili a fini diversi dalla promozione delle vendite.

- **campioni rappresentativi di merci** fabbricate fuori del territorio doganale della Comunità, destinati ad un'esposizione o ad una manifestazione simile, a condizione che:
 - siano identificabili come campioni di carattere pubblicitario aventi uno scarso valore unitario
 - non possano prestarsi alla commercializzazione
 - per il loro valore globale e la loro quantità, siano in rapporto con la natura delle manifestazioni, col numero dei visitatori e con l'importanza della partecipazione dell'espositore.

In tutti gli altri casi che presentano **carattere occasionale** (piccole spedizioni prive di carattere commerciale, inviate da un privato di un paese terzo ad un altro privato che si trovi nel territorio doganale della Comunità; prodotti tessili contenuti nei bagagli personali dei viaggiatori provenienti da un paese terzo, purché si tratti di importazioni prive di qualsiasi carattere commerciale ecc.) sarà necessario richiedere una licenza d'importazione senza esibire l'export licence. La nuova disciplina dei campioni si applica anche alle importazioni di campioni da Hong Kong.



Appendice

Scheda 1

Glossario dei termini doganali

AEO (Authorized Economic Operator – Operatore Economico Autorizzato)

Gli operatori che, con apposita istanza, richiedano all'autorità doganale di valutare il proprio grado di affidabilità nell'ambito della parte di catena logistica in cui operano, possono vedersi accordato lo status di Operatore Economico Autorizzato, introdotto dai Regolamenti CE 648/2005 e 1875/2006. L'ottenimento di tale certificazione consente una sorta di corsia preferenziale nelle operazioni doganali e facilitazioni nell'ottenimento di altre agevolazioni sempre in ambito doganale.

ATR

Certificato rilasciato dall'autorità doganale utilizzato negli scambi tra Unione europea e Turchia, attestante la c.d. posizione di libera pratica della merce. Da non confondersi con un certificato di origine preferenziale.

Air waybill

Documento di trasporto aereo compilato completamente dalla compagnia aerea (vettore) dietro lettera di istruzioni del mittente.

Bill of lading (B/L)

Documento di trasporto marittimo (polizza di carico) rilasciato dal vettore al caricatore all'atto dell'imbarco sulla nave, perfezionante il contratto di trasporto marittimo.

Bolletta doganale

Documento cartaceo o telematico (cioè in formato elettronico eventualmente stampabile) su cui viene materialmente resa la dichiarazione doganale, cioè la dichiarazione con cui il soggetto che movimentava merci da e/o per l'estero (o terzi per suo conto) comunica alla dogana che tipo di operazione sta ponendo in essere (importazione definitiva o temporanea, esportazione definitiva o temporanea, immissione in libera pratica, introduzione a magazzino doganale, ecc.) e si impegna contestualmente al pagamento degli eventuali diritti doganali dovuti a fronte dell'operazione posta in essere. È redatta su formulario DAU (Documento Amministrativo Unico) così come previsto agli Allegati 34 e seguenti del Regolamento CE 2454/93 (DAC - Disposizioni di Applicazione del Codice).

Cad

Centro assistenza doganale.

Carnet ATA (Admission Temporaire - Temporary Admission)

Sigla derivante dalle parole francesi e inglesi Admission Temporaire - Temporary Admission; con questa documentazione si agevola il movimento di talune merci attraverso la semplificazione delle formalità doganali e la riduzione degli oneri per gli

operatori all'atto dell'attraversamento delle frontiere. Questo meccanismo è attuato attraverso la sostituzione della normale documentazione doganale con i cd. Carnet ATA.

Carnet Tir

Speciale documento di garanzia al quale viene vincolato il traffico internazionale di merci su strada che consente ad un autoveicolo di giungere a destinazione in uno stato terzo senza subire visti doganali per ogni Stato membro attraversato.

Cauzione

Costituzione di garanzia presso l'ufficio doganale interessato, in sede di operazioni doganali legate a regimi sospensivi e/o economici, per l'ammontare dei diritti che graverebbero sulla merce in sede di operazioni definitive.

Certificato di analisi

Certificato rilasciato da uno dei laboratori chimici doganali a fronte di un prelievo di campione in sestuplo effettuato dalla competente dogana in sede di visita sulla merce destinata ad essere esportata o importata.

CIM (Convenzione Internazionale Merci)

Convenzione di diritto internazionale pubblico collettivo che regola i trasporti ferroviari internazionali e che lega un insieme di Stati i quali si impegnano a farne rispettare le clausole nei rispettivi territori mediante apposita legge di ratifica.

Circuito doganale

Area e locali destinati dalla dogana al compimento delle operazioni doganali.

Codice Doganale Comunitario (CDC) Regolamento CEE 2913/92 nuovo CDC Regolamento CE 450/08

Regolamento comunitario nel quale è riunita tutta la normativa doganale, coordinata e armonizzata, con la sola esclusione del sistema sanzionatorio. Il Regolamento CEE 2913/92 è stato disciplinato dalle DAC - Disposizioni di Applicazione del Codice, mentre per il Regolamento CE 450/08 si è tuttora in attesa dell'emanazione delle disposizioni applicative, che dovrebbero essere rilasciate entro l'anno 2013.

CMR (lettera di vettura)

Convention relative au contract de transport international de marchandises par route (lettera di vettura internazionale relativa a trasporto di merci su strada).

DAU (Documento Amministrativo Unico)

Formulario unico, utilizzato in tutti i casi in cui nella normativa comunitaria si faccia riferimento a una dichiarazione di esportazione, importazione o di vincolo ad altro regime doganale, compreso il regime di transito comunitario.

DAE (Documento Accompagnamento Esportazione)

Formulario rilasciato dall'ufficio di esportazione che scorta la merce fino all'ufficio doganale di uscita dalla Comunità, cui va presentato al fine di appurare l'operazione

e per l'inserimento nel sistema AIDA che chiude il movimento necessario all'ottenimento del c.d. "visto uscire" ai fini Iva.

Dazi all'importazione

I dazi doganali e le tasse di effetto equivalente, nonché le altre tasse all'importazione previste nell'ambito della PAC (Politica Agricola Comunitaria) o in quello dei regimi specifici riguardanti gli scambi di talune merci ottenute dalla trasformazione di prodotti agricoli.

Deposito doganale

Qualsiasi luogo autorizzato dall'autorità doganale e sottoposto al suo controllo, in cui le merci possono essere immagazzinate alle condizioni stabilite dalla normativa vigente.

Documento di trasporto (DDT)

Documento comprovante il trasporto della merce dal luogo di carico fino alla destinazione finale; è diversificato a seconda del tipo di vettore utilizzato.

EFTA

European Free Trade Association (Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera).

EDI (Electronic Data Interchange)

Procedimento informatico che permette la sostituzione della dichiarazione scritta (DAU) con una trasmissione elettronica di dati strutturali in messaggi, identici al contenuto delle dichiarazioni scritte, al sistema informatico doganale.

EORI

Lo scopo del sistema EORI è quello di avere un unico codice di identificazione doganale (codice EORI) dell'operatore economico riconosciuto da tutte le autorità doganali comunitarie. In Italia corrisponde alla partita Iva o al codice fiscale del soggetto, preceduti dal codice ISO italiano IT.

Esportazione

Espletamento delle formalità doganali di esportazione, seguito dall'uscita dei prodotti dal territorio doganale della Comunità.

Esportazione definitiva

Invio di merci comunitarie in via definitiva al di là del territorio doganale CE.

Esportazione temporanea

Operazione doganale che consente l'invio di beni all'estero in assenza di una compravendita, a scopo di riparazione, in conto visione, per partecipazione a manifestazioni fieristiche o sportive, per tentata vendita, ecc.

Deve essere preventivamente richiesta la necessaria autorizzazione all'Ufficio doganale competente per territorio in relazione alla residenza dell'istante, fornendo tutta la documentazione che attesti il motivo della richiesta e comunicando le operazioni che si intendono porre in essere all'estero e il periodo necessario alle stesse.

Una alternativa più agevole e rapida può essere la richiesta di Carnet ATA, fermo restando che il Paese in cui si intende spedire i beni abbia aderito alla Convenzione relativa e contempli il tipo di operazione da porre in essere.

EUR.1

Certificato rilasciato dalle autorità doganali comunitarie e da quelle dei Paesi con i quali la UE ha concluso accordi commerciali e doganali, al fine di attestare la c.d. origine preferenziale dei beni ed ottenerne un trattamento tariffario agevolato.

Immissione in libera pratica

Regime doganale che comporta il pagamento dei dazi doganali e l'assolvimento delle misure di politica commerciale e di fiscalità locale, e che determina la libera circolazione della merce estera nel territorio comunitario, sottoponendola ai soli vincoli fiscali.

Importazione

Espletamento delle formalità doganali di importazione, a seguito dell'introduzione di merce all'interno del territorio doganale comunitario.

Importazione definitiva

Regime che consente l'introduzione definitiva della merce nello Stato Membro dell'UE previo il pagamento dei diritti doganali e l'assolvimento delle altre formalità eventualmente stabilite.

Importazione temporanea

Operazione doganale che consente l'introduzione temporanea di beni sul territorio comunitario a scopo di riparazione, in conto visione, per partecipazione a manifestazioni fieristiche o sportive, per tentata vendita, ecc. Deve essere preventivamente richiesta la necessaria autorizzazione all'Ufficio doganale competente per territorio in relazione alla residenza dell'istante, fornendo tutta la documentazione che attesti il motivo della richiesta e comunicando le operazioni che si intendono porre in essere ed il periodo necessario alle stesse. È sempre possibile l'utilizzo del Carnet ATA.

Lettera CIM (L/V)

Documento di trasporto ferroviario compilato per ogni spedizione ferroviaria.

Lettera di vettura (CMR)

Documento base che regola il contratto di trasporto su strada stipulato in applicazione della Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route.

MRN (Movement Reference Number)

Numero di identificazione delle operazioni doganali di esportazione e di esportazione abbinata a transito. Identifica in modo univoco ogni singola operazione ed è necessario che l'operatore commerciale ne venga in possesso onde poter controllare l'effettiva uscita della merce dal territorio doganale comunitario ed attestarne quindi la non imponibilità ai fini Iva.

Nazionalizzazione

Processo di equiparazione delle merci estere definitivamente importate a quelle nazionali, agli effetti della legge doganale nazionale.

Nomenclatura combinata (NC)

Nomenclatura della merce a otto cifre che comprende 9500 voci con le relative aliquote daziarie; costituisce la base di partenza per la TARIC a 12 cifre.

NCTS (New Computerized Transit System)

Attraverso tale sistema informatizzato tutti i movimenti di merci saranno gestiti per via telematica e non con la presentazione delle dichiarazioni presso le competenti dogane. Favorirà l'unificazione e la semplificazione delle procedure di transito tra l'Unione ed i Paesi Efta e Visegrad (Polonia, Rep. Ceca, Slovacchia, Ungheria) con il conseguente miglioramento della circolazione delle merci, una più facile attività preventiva di antifrode, uno snellimento dei servizi e una riduzione dei costi.

Origine Comunitaria

Un prodotto è considerato originario della Comunità se è interamente ottenuto nella Comunità o se l'ultima trasformazione o lavorazione sostanziale è avvenuta nella Comunità conformemente agli artt. 23 o 24 del Regolamento CEE 2913/92.

Pallets

Piattaforme di carico/scarico aventi lo scopo di facilitare le operazioni di manipolazione delle merci nei vari tipi di trasporto e di eliminare, quando possibili, l'uso dell'imballaggio esterno.

Perfezionamento attivo

Regime doganale della temporanea importazione per lavorazione di merci e semilavorati da riesportare sotto forma di prodotti finiti.

Perfezionamento passivo

Regime doganale della temporanea esportazione per la lavorazione di merci da reimportare sotto forma di prodotti finiti.

Posizione doganale delle merci

Termine che indica se si tratti o meno di merci comunitarie.

Prodotti di base

I prodotti destinati all'esportazione previa trasformazione in prodotti trasformati o in merci; le merci destinate all'esportazione previa trasformazione sono parimenti considerate prodotti di base.

Prodotti trasformati

I prodotti ottenuti dalla trasformazione di prodotti di base e ai quali si applichi una restituzione all'esportazione.

Procedura semplificata di accertamento

Particolare regime che consente l'esonero della presentazione della merce in dogana e la sostituzione dei controlli fisici con controlli amministrativi indiretti sulla base delle scritture e contabilità aziendali che l'impresa è tenuta a mettere a disposizione degli organi doganali; possono usufruirne imprese industriali, commerciali e agricole, pubbliche e private, le cui attività ricadono nell'art. 2195 C.C.

Regime doganale

Termine che definisce il tipo di dichiarazione e bolletta doganale a cui vengono vincolate le merci.

Tipologie:

- Immissione in libera pratica
- Transitò
- Deposito doganale
- Perfezionamento attivo
- Trasformazione sotto controllo doganale
- Ammissione temporanea
- Perfezionamento passivo
- Esportazione

Reintroduzione in franchigia

Regime in base al quale le merci comunitarie esportate definitivamente possono essere introdotte in territorio comunitario senza il pagamento dei dazi all'importazione (franchigia) a condizione che le merci siano comunitarie (e che sia comprovabile la loro origine), che non vi sia stata trasformazione e che essa avvenga in tre anni dalla data di esportazione definitiva.

Riconfezionamento

Modo di manipolazione delle merci.

Trattasi di una delle c.d. operazioni minime, sempre inadatte al cambiamento di origine dei beni manipolati e consentite previa presentazione di istanza per l'ottenimento della relativa autorizzazione per le merci che si trovino ancora sotto vincolo doganale. È possibile effettuare il riconfezionamento all'interno di depositi e spazi doganali pubblici e privati, di magazzini di temporanea custodia e di depositi fiscali Iva e accise.

SA (Sistema Armonizzato delle tariffe doganali)

Sigla che identifica una convenzione stipulata da molti Paesi in materia di armonizzazione delle tariffe doganali.

SEE

Spazio economico Europeo (Unione europea + Norvegia, Islanda, Liechtenstein).

Spazi doganali

Tutti i locali in cui funziona un qualsiasi servizio doganale e tutte le aeree sulle quali la dogana esercita permanentemente o temporaneamente la vigilanza ed il controllo

(anche stabilimenti industriali, magazzini di spedizionieri nei quali si trovano funzionari doganali per compiere operazioni doganali).

Spedizioniere doganale

Persona fisica, iscritta in apposito albo, abilitata alla professione di rappresentanza di terzi nei confronti della dogana.

T 1

Simbolo che indica la spedizione in regime di transito comunitario esterno.

Il termine **transito comunitario esterno** si riferisce al movimento delle merci che non sono originarie o in libera pratica nella Comunità: merci di paesi terzi che non sono state nazionalizzate in uno degli Stati membri oppure che debbono attraversare il territorio della CE, per essere poi esportate verso Paesi terzi.

T 2

Simbolo che indica la spedizione in regime di transito comunitario interno.

Il termine **transito comunitario interno** si riferisce al movimento delle merci che sono in libera pratica o in libera circolazione nei paesi della Comunità, qualora venga attraversato uno Stato terzo.

TARIC (Tariffa Integrata Comunitaria)

Sistema specifico di classificazione delle merci interamente numerico, nel quale le merci stesse sono identificate con un codice a 10 cifre, al quale corrisponde un'aliquota daziaria. È utilizzata da tutti i Paesi membri ed è obbligatoria.

Territorio doganale comunitario

Territorio soggiacente alla applicazione del Codice Doganale Comunitario, non coincidente con la somma dei territori su cui esercitano la sovranità gli Stati membri essendo infatti previste esclusioni di zone appartenenti ai vari territori nazionali e, di contro, inclusioni di territori che non fanno parte degli Stati membri. In esso è applicata obbligatoriamente e in modo uniforme la normativa doganale comunitaria.

TIR

Transports Internationaux Routiers.

Titolo di esportazione (Agrex)

Certificati di esportazione rilasciati dal Ministero dello Sviluppo Economico che autorizza l'esportazione di prodotti agricoli verso paesi terzi durante il suo periodo di validità. Se sono prefissati determinano l'aliquota di restituzione da applicare per la restituzione all'esportazione.

Trasformazione sotto controllo doganale

Regime che consente di utilizzare nel territorio doganale della Comunità merci non comunitarie per sottoporle ad operazioni che ne modificano la specie e lo stato senza che queste siano soggette ai dazi, all'importazione e alle misure di politica commerciale, e di immettere in libera pratica, dietro pagamento dei relativi dazi all'importazione, i prodotti risultanti da tali operazioni (prodotti trasformati).

Trasporto (contratto)

Contratto mediante il quale una parte, detta vettore, si obbliga a trasferire le cose da un luogo ad un altro, entro un determinato tempo stabilito nel contratto e dietro corrispettivo; il vettore compie il trasporto per conto di una persona (mittente) e si obbliga a consegnare le cose ad altra persona (destinatario).

Trasporto combinato

Trasporto operato con più vettori di diverso tipo.

Trasporto intermodale

Sistema di trasporto che vede coinvolte due o più modalità di trasporto senza dover ricorrere a rotture di carico nel passaggio da un mezzo di trasporto ad un altro.

Trasporto multimodale

Ricorso in modo coordinato a più mezzi di trasporto per effettuare il trasferimento della merce dal punto di partenza alla loro destinazione finale.

Visto uscire dalla Comunità

Attestazione apposta dai competenti uffici doganali comprovante l'uscita della merce dalla Comunità via terra. Oggi riferibile al c.d. appuramento attestato dal risultato di uscita consultabile sul sito dell'Agenzia delle Dogane:



<http://www.agenziadogane.it>

[selezionare L'operatore economico/e-customs AIDA/AES - Automated Export System]

Zona/Deposito franco (CDC Regolamento CE 450/08)

Porzioni fisiche di territorio doganale della Comunità (magazzini, aree coperte e/o scoperte, ecc.) in cui le merci non comunitarie, per l'applicazione dei dazi e delle misure di politica commerciale all'importazione, sono considerate come merci non situate nel territorio doganale della Comunità, purché non siano immesse in libera pratica o assoggettate ad un altro regime doganale, né utilizzate o consumate in condizioni diverse da quelle previste dalla normativa vigente.

Scheda 2

Come reperire i testi normativi on line

Normativa europea

Tutte le normative comunitarie sono pubblicate sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea, consultabile gratuitamente tramite il portale EUR-Lex:

 <http://eur-lex.europa.eu/it/index.htm>

Il metodo più semplice per ricercare il testo di un provvedimento di cui si conoscono gli estremi (per esempio, il Regolamento CEE 2913/92-CDC) è quello di accedere alla sezione Ricerca semplice ed effettuare una ricerca per numero del documento, selezionando (nella voce Riferimento del documento) il tipo di normativa (ad esempio Regolamento) che si sta ricercando, l'anno (1992) e il numero (2913).

È anche possibile effettuare ricerche con altri criteri, per esempio per argomento, parole nel titolo o nel testo dei provvedimenti, tipo di atto. Se il provvedimento è stato modificato, è generalmente possibile consultare anche la versione consolidata, sarebbe a dire integrata con le modifiche successive. Inoltre è possibile verificare l'evoluzione del provvedimento (modifiche, ma anche abrogazioni) sempre dal medesimo sito selezionando, una volta entrati nella pagina del provvedimento: Note Bibliografiche/Relazione tra i documenti.

Normativa italiana

I numeri della Gazzetta Ufficiale italiana sono consultabili gratuitamente sui seguenti siti:

 <http://www.gazzettaufficiale.it>

(per i numeri più recenti)

 <http://gazzette.comune.jesi.an.it>

(per i numeri dal 1998 ad oggi)

Per ricerche su provvedimenti meno recenti, segnaliamo il portale Normattiva:

 <http://www.normattiva.it>

I testi dei Decreti Legislativi attuativi delle direttive comunitarie sono raccolti sul sito internet del Parlamento Italiano in ordine cronologico a partire dal 1996:

 <http://www.parlamento.it/parlam/leggi/deleghe/dlattcee.htm>

Scheda 3

Contatti utili della rete camerale piemontese



Alessandria

Servizio amministrativo Documenti per l'estero	Servizio promozionale mercati esteri	Servizio creazione d'impresa
Camera di commercio di Alessandria Via Vochieri 58 piano terra 15100 Alessandria	Camera di commercio di Alessandria Via Vochieri 58 terzo piano 15100 Alessandria	Camera di commercio di Alessandria Settore Promozione Via Vochieri 58 15100 Alessandria
0131 313206 - 207 0131 313304 commercio.estero@al.camcom.it	0131 313269 0131 313250 asperia@al.camcom.it	0131 313269 - 220 - 265 promozione@al.camcom.it
 martedì, mercoledì e venerdì 8.30 - 12.30 lunedì e giovedì 8.30 - 12.30 14.30 - 16.30 www.al.camcom.it	 martedì, mercoledì e venerdì 8.30 - 12.30 lunedì e giovedì 8.30 - 12.30 14.30 - 16.30 www.asperia.it	 martedì, mercoledì e venerdì 8.30 - 12.30 lunedì e giovedì 8.30 - 12.30 14.30 - 16.30 www.al.camcom.it



Asti

Servizio amministrativo Documenti per l'estero	Servizio promozionale mercati esteri	Servizio creazione d'impresa
Camera di commercio di Asti Piazza Medici 8 secondo piano 14100 Asti	Camera di commercio di Asti Piazza Medici 8 secondo piano 14100 Asti	Camera di commercio di Asti Ufficio Informazione e sviluppo economico Piazza Medici 8 14100 Asti
 0141 535257 - 75  0141 535273  studi@at.camcom.it	 0141 535244  0141 535273  studi@at.camcom.it	 0141 535247 - 244 - 257  0141 535273  studi@at.camcom.it
 dal lunedì al venerdì 8.30 - 12.30	 dal lunedì al venerdì 8.30 - 12.30	 dal lunedì al venerdì 8.30 - 12.30



www.at.camcom.it



Biella

Servizio amministrativo Documenti per l'estero	Servizio promozionale mercati esteri	Servizio creazione d'impresa
Camera di commercio di Biella Via Aldo Moro 15 secondo piano 13900 Biella	Camera di commercio di Biella Via Aldo Moro 15 secondo piano 13900 Biella	Camera di commercio di Biella Via Aldo Moro 15 secondo piano 13900 Biella
015 3599330 - 353 - 350 015 2522215 rec@bi.camcom.it	015 3599371 - 354 - 332 015 2522215 promozione@bi.camcom.it	015 3599332 - 371 - 354 015 2522215 promozione@bi.camcom.it
 dal lunedì al venerdì 9.00 - 12.30	 dal lunedì al venerdì 9.00 - 12.30	 dal lunedì al venerdì 9.00 - 12.30



www.bi.camcom.gov.it


 CN

Cuneo

Servizio amministrativo Documenti per l'estero	Servizio promozionale mercati esteri	Servizio creazione d'impresa
Camera di commercio di Cuneo Via E. Filiberto 3 12100 Cuneo o presso le sedi distaccate	Camera di commercio di Cuneo Via E. Filiberto 3 12100 Cuneo	Camera di commercio di Cuneo Servizi alle Imprese Via E. Filiberto 3 12100 Cuneo
☎ 0171 318788 📠 0171 318833 ✉ cccuneo@cn.camcom.it	☎ 0171 318758 - 818 - 746 - 811 📠 0171 696581 ✉ promozione@cn.camcom.it	☎ 0171 318788 📠 0171 318833 ✉ nuoveimprese@cn.camcom.it Per informazioni su finanziamenti e agevolazioni: ☎ 0171 318808 - 715 - 810 ✉ finanziamenti@cn.camcom.it
🕒 dal lunedì al venerdì 9.00 - 12.00 martedì e giovedì 14.30 - 15.30	🕒 dal lunedì al venerdì 9.00 - 12.00 martedì e giovedì 14.30 - 15.30	🕒 dal lunedì al venerdì 9.00 - 12.00 martedì e giovedì 14.30 - 15.30



www.cn.camcom.gov.it/estero

Novara



Servizio amministrativo Documenti per l'estero	Servizio promozionale e mercati esteri	Servizio creazione d'impresa
Camera di commercio di Novara Via degli Avogadro 4 28100 Novara	EVAET Ente Valorizzazione Attività Economiche e Turistiche Azienda Speciale della Camera di commercio di Novara Via degli Avogadro 4 28100 Novara	Camera di commercio di Novara Servizi alle Imprese Via degli Avogadro 4 piano terra 28100 Novara
☎ 0321 338268 - 9 📠 0321 338289 ✉ estero@no.camcom.it	☎ 0321 338272 - 229 - 262 📠 0321 338283 ✉ evaet@no.camcom.it	☎ 0321 338265 - 226 - 257 ✉ servizi.impres@no.camcom.it
🕒 dal lunedì al venerdì 9.00 - 13.00 mercoledì 14.30 - 15.30 🌐 www.no.camcom.gov.it	🕒 dal lunedì al venerdì 9.00 - 13.00 mercoledì 14.30 - 16.00 🌐 www.evaet.novara.it	🕒 dal lunedì al venerdì 9.00 - 13.00 mercoledì 14.30 - 15.30 🌐 www.no.camcom.gov.it



Torino

Servizio amministrativo Documenti per l'estero	Servizio promozionale mercati esteri	Servizio creazione d'impresa
Camera di commercio di Torino Via San Francesco da Paola 24 terzo piano 10123 Torino	Camera di commercio di Torino Via San Francesco da Paola 24 terzo piano 10123 Torino	Camera di commercio di Torino Via San Francesco da Paola 24 terzo piano 10123 Torino
 011 5716375 - 4 - 3 - 2 - 8  011 5716370  documenti.estero@to.camcom.it	 011 5716363  011 5716369  globus@to.camcom.it	 011 5716351 - 2 - 3 - 5  011 5716356  nuove.impresa@to.camcom.it
 lunedì, martedì, mercoledì giovedì 9.00 - 12.15 14.30 - 15.45 venerdì 9.00 - 12.15	 lunedì, martedì mercoledì, giovedì 9.00 - 12.15 14.30 - 15.45 venerdì 9.00 - 12.15	L'ufficio riceve su appuntamento

Servizio amministrativo Documenti per l'estero:  www.to.camcom.it/documentiestero

Servizio promozionale mercati esteri:  www.to.camcom.it/globus

Servizio creazione d'impresa:  www.to.camcom.it/nuoveimpres



Verbano Cusio Ossola

Servizio amministrativo Documenti per l'estero	Servizio promozionale mercati esteri	Servizio creazione d'impresa
Camera di commercio del Verbano Cusio Ossola S.S. Sempione 4 28831 Baveno (VB)	Camera di commercio del Verbano Cusio Ossola S.S. Sempione 4 28831 Baveno (VB)	Camera di commercio del Verbano Cusio Ossola S.S. Sempione 4 28831 Baveno (VB)
0323 912838 0323 922054 promozione@vb.camcom.it	0323 912803 0323 922054 promozione@vb.camcom.it	0323 912838 0323 922054 promozione@vb.camcom.it
 dal lunedì al venerdì 10.00 - 13.00	 dal lunedì al venerdì 10.00 - 13.00	 dal lunedì al venerdì 10.00 - 13.00



www.vb.camcom.it/importexport

Vercelli



Servizio amministrativo Documenti per l'estero	Servizio promozionale mercati esteri	Servizio creazione d'impresa
Camera di commercio di Vercelli Piazza Risorgimento 12 terzo piano 13100 Vercelli	Camera di commercio di Vercelli Piazza Risorgimento 12 terzo piano 13100 Vercelli	Camera di commercio di Vercelli Consulta Imprenditorialità Giovanile Sportello Giovani Piazza Risorgimento 12 quinto piano 13100 Vercelli
☎ 0161 598249 ☎ 0161 598265 ✉ estero@vc.camcom.it	☎ 0161 598303 ☎ 0161 598241 ✉ project@vc.camcom.it	☎ 0161 598296 - 234 ☎ 0161 598265 ✉ imprenditoria.giovanile@ vc.camcom.it
🕒 lunedì, martedì, mercoledì, giovedì 8.30 - 12.30 14.45 - 15.30 venerdì 8.30 - 12.30	🕒 lunedì, martedì, mercoledì, giovedì 8.30 - 12.30 14.45 - 15.30 venerdì 8.30 - 12.30	🕒 lunedì, martedì, mercoledì, giovedì 8.30 - 12.30 14.45 - 15.30 venerdì 8.30 - 12.30 previo appuntamento
	<p>Per settore agroalimentare: ASFIM Azienda Speciale della Camera di commercio di Vercelli Piazza Risorgimento 12 terzo piano 13100 Vercelli</p> <p>☎ 0161 598236 ☎ 0161 598265 ✉ asfim@vc.camcom.it</p> <p>🕒 lunedì, martedì mercoledì, giovedì 8.30 - 12.30 14.45 - 15.30 venerdì 8.30 - 12.30</p>	

Servizio amministrativo Documenti per l'estero:  www.vc.camcom.it
[selezionare Estero]

Servizio promozionale mercati esteri:  www.vc.camcom.it
[selezionare Sportello per l'Internazionalizzazione]

Servizio creazione d'impresa:  www.vc.camcom.it
[selezionare Imprenditorialità giovanile/Sportello giovani]

Piemonte



Per tutto il territorio della Regione Piemonte sono operative le seguenti strutture:

Centro Estero per l'Internazionalizzazione del Piemonte (Ceipiemonte)

Le attività e i servizi di Ceipiemonte sono orientati principalmente a:

- rafforzare sui mercati esteri la presenza del sistema produttivo piemontese, imprese artigianali, industriali, agricole, dei servizi, della distribuzione e relative associazioni di categoria e territoriali
- attrarre investimenti in Piemonte, garantendo assistenza specialistica nelle diverse fasi del progetto di investimento
- valorizzare le radici storico-culturali del territorio e le sue potenzialità di attrazione turistica su alcuni mercati emergenti
- promuovere oltre confine le eccellenze enogastronomiche, utilizzandole anche come leva di attrazione turistica
- progettare e realizzare percorsi formativi specialistici finalizzati allo sviluppo internazionale di imprese e istituzioni del territorio

Per le imprese piemontesi Ceipiemonte è un interlocutore unico, capace di affiancarle e sostenerle durante le fasi di esplorazione e crescita sui mercati internazionali, pianificando iniziative di promozione a livello individuale e collettivo, con attività che includono: partecipazioni ad eventi internazionali, missioni, eventi b2b, accoglienza di buyer, seminari, analisi di potenziali mercati, ricerca di committenti e partner all'estero, supporto per la partecipazione a gare d'appalto internazionali.

Alle imprese che operano o desiderano operare sui mercati esteri viene garantita **assistenza** continuativa, personalizzata e gratuita grazie all'esperienza degli esperti di settore e, per la risoluzione pratica di problemi che possono insorgere nelle trattative commerciali con l'estero, da un team di esperti in materia di commercio internazionale. Particolare attenzione viene dedicata alle piccole aziende, in quanto esse esprimono un bisogno crescente di tutoraggio, aggiornamento e supporto tecnico su tutte le principali tematiche legate all'internazionalizzazione e alla gestione d'impresa.

Per lo sviluppo internazionale di imprese e istituzioni, Ceipiemonte inoltre progetta e gestisce programmi e **corsi** in materia di commercio internazionale e di contenuto tecnico-normativo. In particolare, per i titolari di PMI, il personale occupato in azienda e il mondo dell'imprenditoria femminile Ceipiemonte coordina percorsi formativi, anche finanziati da enti e istituzioni, finalizzati all'aggiornamento e riqualificazione in tema di internazionalizzazione.

Contatti

Centro Estero per l'Internazionalizzazione del Piemonte (Ceipiemonte)

PIEMONTE Agency for Investments, Export and Tourism

Corso Regio Parco 27 - 10152 Torino

☎ 011 6700511 📠 011 6965456

✉ info@centroestero.org



<http://www.centroestero.org>

Laboratorio Chimico Camera di commercio Torino

Il Laboratorio Chimico è un'Azienda speciale della Camera di commercio di Torino, senza fini di lucro, ed offre alle imprese ed ai consumatori un servizio di analisi, consulenza e formazione assolutamente indipendente.

È accreditato da ACCREDIA (Ente italiano di Accreditamento) per l'esecuzione di prove analitiche e certificato, in conformità ai requisiti della ISO 9001, per l'effettuazione di servizi di consulenza e formazione in ambito agroalimentare, ambientale e sicurezza sui luoghi di lavoro.

I servizi in campo ambientale prevedono attività di consulenza, di formazione e servizi analitici ad esse correlati. L'obiettivo è quello di fornire alle aziende assistenza per il rispetto e l'applicazione delle normative ambientali, arricchita dal supporto di un servizio di analisi e interpretazione dei risultati. L'attività di consulenza offerta è mirata alla predisposizione di sistemi di gestione ambientale e per la sicurezza nei luoghi di lavoro, l'integrazione dei documenti di qualità, la valutazione degli ambienti di lavoro correlata alle relative analisi per la redazione del documento di valutazione del rischio. Il Laboratorio, inoltre, è in grado di progettare corsi di formazione specifici in funzione delle esigenze delle aziende.

In campo agroalimentare sono eseguite analisi merceologiche su alimenti e bevande, affiancate a studi e verifiche di controllo di processi produttivi per consentire sia l'adeguamento agli obblighi di legge, sia l'ottenimento di un valore aggiunto alle produzioni alimentari. Per completare il controllo di filiera vengono condotte le analisi nel settore agricolo: alimenti zootecnici, terreni e fertilizzanti. Tra i servizi offerti rientra la verifica di conformità di contenitori e imballaggi a contatto con gli alimenti e le analisi OGM e l'utilizzo dell'analisi del DNA per la tracciabilità alimentare.

A completamento del servizio analitico, il Laboratorio è in grado di assistere i vari operatori della filiera per la corretta interpretazione dei dati al fine di migliorare i propri processi sia in termini di efficacia sia di efficienza del proprio sistema di gestione per la sicurezza alimentare attraverso servizi di consulenza e specifica formazione.

Contatti

Laboratorio Chimico Camera di commercio Torino

Via Ventimiglia 165 - 10127 Torino

☎ 011 6700111 📠 011 6700100

✉ labchim@lab-to.camcom.it



<http://www.lab-to.camcom.it>

Apertura al pubblico:

dal lunedì al venerdì 9.00 - 17.00

Consorzio Alps - Enterprise Europe Network

Il consorzio Alps è il nodo per il Nord Ovest Italia della rete Enterprise Europe Network che comprende circa 600 organizzazioni selezionate dalla Commissione Europea ed è attiva in oltre 50 Paesi (UE 27, Albania, Armenia, Bosnia and Herzegovina, Cile, Cina, Croazia, Egitto, Ex Repubblica iugoslava di Macedonia, Islanda, Israele, Giappone, Marocco, Messico, Moldavia, Montenegro, Norvegia, Russia, Serbia, Corea del Sud, Svizzera, Siria, Tunisia, Turchia, Ucraina, Stati Uniti).

In merito si rimanda al link dedicato:



<http://portal.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/about/branches>

I partner del consorzio Alps sono: Camera di commercio di Torino, Unioncamere Piemonte, Confindustria Piemonte, Finpiemonte, Unioncamere Liguria e Attiva Srl-Camera valdostana delle imprese e delle professioni.

Nell'ambito della partecipazione alla rete Enterprise Europe Network, Unioncamere Piemonte e Camera di commercio di Torino offrono alle imprese piemontesi informazioni ed assistenza sulla legislazione, le norme e le politiche europee, sulle modalità di accesso alle fonti di finanziamento e ai programmi di ricerca dell'Unione europea e sullo sviluppo di prodotti innovativi. Inoltre, favoriscono l'incontro di partner tecnologici e commerciali a livello internazionale e organizzano seminari sulle applicazioni di tecnologie innovative e sulle novità normative UE.

Per approfondimenti, si rimanda al sito Alps - Enterprise Europe Network:



<http://www.alps-europa.eu>

Contatti

Unioncamere Piemonte

Via Cavour 17 - 10123 Torino

 011 5669222  011 5669238

 alps-europa@pie.camcom.it



<http://www.pie.camcom.it/sportello.europa>

Camera di commercio di Torino

Via San Francesco da Paola 24 - 10123 Torino

 011 5716342/343  011 5716346

 alps-europa@to.camcom.it



<http://www.to.camcom.it/ALPS>

Scheda 4

Link utili

- **Agenzie delle Entrate:**

 <http://www1.agenziaentrate.it/servizi/vies/vies.htm>

Su questo sito è possibile verificare la validità del numero di identificazione Iva del cliente estero nell'ambito delle cessioni intracomunitarie.

- **Aida on line:**

 <http://aidaonline.agenziadogane.it>

Sito internet dell'Agenzia delle Dogane dedicato all'import da Paesi extra-UE: dazi e limitazioni settoriali.

- **Market Access Database:**

 <http://madb.europa.eu/mkacddb2/indexPubli.htm>

Sito della Commissione europea dedicato all'export verso Paesi extra-UE: dazi, limitazioni settoriali, riferimenti documenti necessari

- **Mondimpresa:**

 <http://www.schedeexport.it>

Contiene brevi schede informative per esportare in aree extra-UE: informazioni generali sul Paese, documenti export, contatti utili.

- **Portale Europeo PMI:**

 http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/index_it.htm

Sito comunitario, nell'ambito della Direzione Generale Impresa, che contiene una sezione dedicata all'internazionalizzazione delle PMI.

- **Sito comunitario affari doganali e fiscali:**

 http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm

Fornisce informazioni in merito alle politiche comunitarie su aspetti fiscali e doganali.

- **Sito comunitario commercio internazionale:**

 http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/index_en.htm

Sito della Commissione europea, Direzione Generale Commercio, contiene apposite sezioni dedicate agli accordi UE/Paesi extra-UE, focus settoriali.

- **Sito comunitario Export Help Desk for Developing Countries:**



http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_en.html

Sito della Commissione europea, Direzione Commercio Estero. Il sito contiene informazioni per le imprese europee interessate ad importare dai Paesi in via di Sviluppo (tariffe doganali, accordi preferenziali, contatti utili ecc.)

- **Sito comunitario per avvio attività in un altro Paese UE:**



http://ec.europa.eu/youreurope/business/index_it.htm

Fornisce indicazioni di base sulle principali formalità per avviare un'attività in un altro Paese UE.

- **Portale di informazione doganale europea:**



<http://ec.europa.eu/ecip>

Fornisce informazioni sulle procedure di importazione, esportazione e transito comunitario, complete di scenari esemplificativi e di istruzioni pratiche. Di particolare interesse la sezione Model Transaction contenente indicazioni per l'entrata nel territorio comunitario, uscita merci dal territorio comunitario e transito.

Altri siti utili sono citati all'interno dei singoli capitoli in base alle tematiche affrontate.



Alps - Enterprise Europe Network

Unioncamere Piemonte

Via Cavour, 17
10123 Torino

☎ 011 5669222

📠 011 5669238

www.pie.camcom.it/sportello.europa

Camera di commercio di Torino

Via San Francesco da Paola, 24
10123 Torino

☎ 011 5716341

📠 011 5716346

www.to.camcom.it/ALPS

Sportello Europa presso le Camere di commercio piemontesi

Camera di commercio di Alessandria

Via Vochieri, 58 - 15100 Alessandria

☎ 0131 3131 📠 0131 43186

www.al.camcom.it/sportello.europa

Camera di commercio di Asti

Piazza Medici, 8 - 14100 Asti

☎ 0141 535211 📠 0141 535200

www.at.camcom.it/sportello.europa

Camera di commercio di Biella

Via Aldo Moro, 15 - 13900 Biella

☎ 015 3599311 📠 015 2522215

www.bi.camcom.gov.it/sportello.europa

Camera di commercio di Cuneo

Via E. Filiberto, 3 - 12100 Cuneo

☎ 0171 318711 📠 0171 696581

www.cn.camcom.it/sportello.europa

Camera di commercio di Novara

Via degli Avogadro, 4 - 28100 Novara

☎ 0321 338211 📠 0321 338338

www.no.camcom.gov.it/sportello.europa

Camera di commercio del Verbano Cusio Ossola

Strada del Sempione, 4 - 28831 Baveno (VB)

☎ 0323 912811 📠 0323 922054

www.vb.camcom.it/sportello.europa

Camera di commercio di Vercelli

Piazza Risorgimento, 12 - 13100 Vercelli

☎ 0161 5981 📠 0161 598265

www.vc.camcom.it/sportello.europa