



CAMERA DI
COMMERCIO DI
AREZZO
Viale Giotto, 4
52100 AREZZO

Presidente *Pietro Faralli*
Segretario Generale *Giuseppe Salvini*



**SPORTELLO
CCIAA AREZZO**



**SPRINT
TOSCANA
AREZZO**



EUROSPORTELLO
Relay CCIAA AREZZO
Unioncamere
Mondimpresa
Dott. Francesco Bigazzi



*Sportelli per
l'internaziona-
lizzazione
delle imprese*



Informazioni
Tel. 0575-303806
Fax: 0575/303806
Redazione:

*Carla Fabbrini
Francesco Bigazzi*

CIRCOLARE
INFORMATIVA
CAMERALE

**CAMERA DI
COMMERCIO
INFORMA**



www.ar.camcom.it

9-10
Settembre/Ottobre
2006
anno VII

con il patrocinio di



SOMMARIO

- **SEMINARI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE**
Ripresa delle attività
Settembre: *Il credito trasferibile*
Ottobre: *il trust per la segregazione patrimoniale...* Pag. 2
- **ANTIRICICLAGGIO**
Un nuovo sito per gli aggiornamenti continui Pag. 4
- **Progetto "Made in Arezzo"**
Bilancio Sociale e Etica Fiscale.
*Ovvero perché il Bilancio Sociale conviene sia
alle imprese che al Fisco* Pag. 5
- **COMMERCIO ESTERO**..... Pag. 11
Operazioni commerciali in Cina
L'invito alla cautela nelle trattative
- **SCHEDE EXPORT:**
documenti e formalità per esportare in Etiopia Pag. 13
Decreto Bersani : Legge 4/7/2006
- **BANCAETRURIA**..... Pag. 15
- IL Mutuo in oro
- L'esperto risponde
- **NORMATIVA DOGANALE**..... Pag. 17
- novità introdotte dal Decreto Bersani
- **CONTRATTUALISTICA INT.LE**Pag. 19
- **GIURISPRUDENZA**
- Dove si litiga per marchi e brevetti registrati nei paesi
membri della Unione Europea?
- Responsabilità (penale del preposto per infortunio sul lavoro
- **PRASSI**
- Stabile organizzazione e deducibilità degli oneri finanziari
dal reddito
- **Notizie**
- **EUROSPORTELLO**
workshop Parigi
settori orafa argentero Pag. 28
- **NOTIZIE DAGLI STATI UNITI.** Pag. 31
- **INIZIATIVE PROMOZIONALI**
- Fiere, mostre, workshop, seminari
convegni, missioni economiche..... Pag. 37
- **OPPORTUNITÀ COMMERCIALI**Pag. 40
ICE - SPORTELLO SPRINTOSCANA –MINCOMES
Camere di Commercio Italiane all'estero

**Settembre-Ottobre
2006**

Sportello Globus - Sprintoscana

Seminari per l'internazionalizzazione

Ripresa delle attività

Si comunica che, con il mese di settembre riprende l'attività programmata per l'anno 2006 di seminari sull'internazionalizzazione.

L'appuntamento più prossimo riguarderà l'Area Bancaria. La Camera di Commercio di Arezzo in collaborazione con BancaEtruria e Toscana Promozione invita tutti coloro che sono interessati al tema a partecipare al seminario:

Il Credito Trasferibile La clausola rossa e problematiche varie inerenti i crediti documentari

**il giorno 27 settembre 2006, dalle ore 9,45 alle ore 13,30
presso la Sala Conferenze della Camera di Commercio
Viale Giotto, 4**

I temi trattati interessano tutte imprese che operano con l'estero alle quali saranno illustrate situazioni particolari di credito trasferibile ovvero il trasferimento della capacità creditizia dal compratore al venditore con possibilità di finanziamento al venditore su garanzia del compratore. Sarà dato ampio spazio alla trattazione di tutte le problematiche inerenti il trasferimento del credito documentario dal primo beneficiario al secondo beneficiario.

Nell'ottica di offrire alle imprese del territorio, un'assistenza preventiva, indirizzata alla informazione e formazione sulle corrette procedure in ordine ad alcune particolari operazioni Bancarie, la Direzione Attività Estero di Banca Etruria, ha offerto la propria disponibilità a realizzare nel territorio in collaborazione con questo Ente, giornate di approfondimento in merito.

Relatore , secondo il programma allegato, sarà il Funzionario di Banca Etruria Dott. Giovanni Guidi di cui abbiamo già potuto apprezzare le qualità professionali in occasione di altri seminari realizzati lo scorso anno.

Visto l'argomento trattato, di particolare utilità sul piano operativo, ci auspichiamo di contare su una vasta presenza di operatori

La partecipazione al Seminario è gratuita.

Settembre/Ottobre 2006 / PAG. 2

CAMERA DI COMMERCIO DI AREZZO - SPORTELLO GLOBUS - SPRINTOSCANA - EUROSPORTELLO
Viale Giotto n. 4 - 52100 AREZZO - Telefono 0575/303806 -303839 Telefax 0575/303806
E-MAIL - carla.fabbrini@ar.camcom.it- eurosportello@ar.camcom.it

Gli interessati sono pregati di confermare la loro partecipazione, via fax (0575303806), oppure tramite e-mail (carla.fabbrini@ar.camcom.it), utilizzando la scheda di adesione di seguito riportata.

I partecipanti preventivamente registrati, potranno ritirare al termine dell'incontro il proprio "attestato di partecipazione" valido ai fini della formazione professionale.

Le adesioni saranno accettate fino ad esaurimento dei posti disponibili

**SCHEMA DI ADESIONE
SEMINARIO**

**Il Credito Trasferibile
La clausola rossa e problematiche varie inerenti i crediti
documentari**

**il giorno 27 settembre 2006, dalle ore 9,45 alle ore 13,30
presso la Sala Conferenze della Camera di Commercio
Viale Giotto, 4**

COGNOME E NOME _____

Denominazione azienda e sua ragione sociale _____

Indirizzo: _____

Località _____ Prov: _____

Tel. _____ fax _____

E-mail _____

Tutela della privacy

Informativa e consenso ai sensi della D.Lgs.196/2003 sulla tutela delle persone ed altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali. Il/La sottoscritto/a, _____ nel trasmettere i propri dati allo Sportello Internazionalizzazione della Camera di Commercio di Arezzo, acconsente al loro trattamento da parte dell'Azienda medesima. Il/La sottoscritto/a si dichiara inoltre, all'atto del conferimento dei dati di essere a conoscenza degli specifici diritti che, in relazione al trattamento di tali dati, le derivano dall'art. 13 della predetta legge

Data _____ Timbro e firma _____

Settembre/Ottobre 2006 / PAG. 3

**CAMERA DI COMMERCIO DI AREZZO - SPORTELLO GLOBUS -SPRINTOSCANA - EUROSPORTELLO
Viale Giotto n. 4 - 52100 AREZZO - Telefono 0575/303806 -303839 Telefax 0575/303806
E-MAIL - carla.fabbrini@ar.camcom.it- eurosportello@ar.camcom.it**

APPUNTAMENTO DI OTTOBRE

11 OTTOBRE 2006 mattina - orario 9,45-13,30

Sala Conferenze CAMERA DI COMMERCIO

AREA FISCALE

a cura dello Studio Grammatico - Todisco Grande

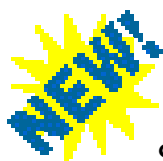
Il Trust per la segregazione patrimoniale e la pianificazione Successoria - caratteristiche e limiti giuridici

Il seminario si propone inquadrare l'istituto anglosassone del trust esaminando le sue numerose potenzialità operative nei diversi settore del nostro ordinamento giuridico

Programma

- Definizione di trust
- La Convenzione dell'Aja del 1 luglio 1985 sulla legge applicabile ai trust e sul loro riconoscimento, ratificata dall'Italia con legge 16 ottobre 1989 n. 364
- Trusts "interni": il trend favorevole all'operatività del trust domestico
- Trusts familiari (in particolare il trust a favore del disabile)
- Trusts successori
- Trusts a scopo di garanzia
- Trusts e operazioni societarie

La partecipazione ai seminari è gratuita ma è necessario registrarsi preventivamente comunicando alla segreteria dei corsi tel/fax 0575/303806 - carla.fabbrini@ar.camcom.it la propria adesione. Per maggiori dettagli sulle modalità di partecipazione si prega consultare il sito web della Camera di Commercio di Arezzo - www.ar.camcom.it alla sezione seminari e convegni.



NORMATIVA ANTIRICICLAGGIO

Si porta a conoscenza di tutte le imprese che è nato un sito www.infoantiriciclaggio.it, interamente dedicato alla materia antiriciclaggio (ad accesso gratuito), curato dal Prof. Razzante Ranieri (relatore al seminario sull'antiriciclaggio organizzato da questa Camera di Commercio lo scorso 14 giugno) . È già possibile iscriversi alla newsletter (anche questa totalmente gratuita) che verrà inviata dal mese di ottobre.

Settembre/Ottobre 2006 / PAG. 4

Progetto
"MADE IN AREZZO"

**Bilancio Sociale e Etica Fiscale.
Ovvero perché il bilancio sociale conviene
sia alle imprese che al Fisco.**

Antonino Armao - Associazione Made in Arezzo

PRIMA PARTE

Sintesi del documento integrale.

Il fisco deve cessare di essere visto semplicemente come macchina anonima di prelievo, più o meno arbitrario, a spese dei cittadini gravati di pesi apparentemente senza beneficio.

La capacità contributiva scissa dal beneficio ha minato profondamente la mentalità di tutti i centri di potere, orientandone tutte le energie sul lato della spesa.

Un buon fisco produce le sue prime e più dirette conseguenze positive sull'economia.

Inoltre il buon fisco è condizione necessaria affinché una società possa svilupparsi come società adulta e solidale.

Nel contribuire al "ben essere" comune attraverso beni e servizi, il cittadino è rilevante come "produttore", prima e più che come "tributario".

Il dovere della contribuzione fiscale non può che essere oggetto di una "conformità quasi volontaria". Quest'ultima, configurando un intreccio tra disponibilità personali e prescrizioni normative, è una ragionevole combinazione di interazione volontaria e di comportamento soggetto a sanzione.

Il miglioramento reale e lo sviluppo adeguato della società civile hanno come loro condizione essenziale il riconoscimento e la promozione di quei principi di autonomia, responsabilità e solidarietà che concorrono a realizzare un autentico federalismo solidale.

La diffusione delle pratiche di rendicontazione sociale, sia per le organizzazioni private che per quelle pubbliche, consente alle imprese e alle pubbliche amministrazioni di parlare veramente un linguaggio comune (condizione necessaria per "fare sistema" come si dice spesso) e contribuisce a migliorare le performance competitive di un territorio.

In particolare nel rapporto tributario tra cittadini/imprese e P.A. la rendicontazione sociale reciproca, e quindi una comunicazione fondata su impegni e standard di reciproca affidabilità, diventa una condizione strategica per la stabilità e la legittimazione del patto fiscale, con indubbi vantaggi per entrambe le parti.

1. FISCO, CITTADINANZA, STATO

La "questione fiscale" è una delle questioni più complesse e ardue da affrontare: non è un tema né facile, né comodo; rimanda ad argomenti più radicali attinenti la stessa concezione di società, di Stato, di democrazia; suscita diverse e talvolta contrapposte valutazioni; la sua trattazione non è esente dal pericolo di lasciarsi prendere da passioni ed emozioni non sempre governabili.

Eppure la questione fiscale ha un rilievo sociale e politico rilevante nella vita e nell'azione degli Stati.

La posizione che ogni cittadino assume riguardo alla contribuzione fiscale è, infatti, alla radice del suo senso di appartenenza concreta a una comunità; a loro volta le istituzioni che governano quest'ultima non possono essere percepite come giuste senza una buona politica fiscale. L'equità e sostenibilità del sistema fiscale è, insomma, un fattore basilare del riconoscimento della legittimità materiale dell'assetto sociale e politico.

Il riscontro, anche fortemente critico, di distorsioni e inefficienze non va confuso con un inaccettabile beneplacito ad atteggiamenti di evasione o di elusione. Così, oltre tutto, si

Settembre/Ottobre 2006 / PAG. 5

incoraggerebbe l'equivoco persistente della scissione, da molti a torto ritenuta inevitabile, tra etica pubblica e morale privata.

Senza cadere in idealizzazioni ingenuie, si tratta di creare la coscienza diffusa del fisco come cassa comune, alla quale contribuire secondo le diverse possibilità e dalla quale attingere per i bisogni di tutti e di ciascuno, in una logica di reciprocità e di solidarietà. Da ciò può derivare una rappresentazione più adulta del sistema fiscale, come strumento essenziale per la promozione di una convivenza più ricca e meglio partecipata nelle risorse disponibili.

Il fisco cioè dovrebbe cessare di essere visto semplicemente come macchina anonima di prelievo, più o meno arbitrario, a spese dei cittadini gravati di pesi apparentemente senza beneficio. Al contrario, dovrebbe riqualificarsi come opportunità di spesa per un vantaggio condiviso, sia nell'incentivazione delle iniziative individuali, sia nella valorizzazione dei beni collettivi.

Naturalmente il passaggio a una nuova e più adeguata coscienza fiscale non è affatto indolore, sia sul piano soggettivo sia su quello oggettivo. Per il primo aspetto, i necessari richiami etici, lungi dal cadere in ripetuti e fermi quanto purtroppo inconcludenti accenti moralistici, devono puntare sulla maturazione di una responsabilità civica robusta e coerente, consapevole della inaccettabilità del divario tra intenzioni individuali e comportamenti pubblici. Per il secondo aspetto, si tratta di procedere a ricollocare le istituzioni fiscali nell'auspicato contesto della riforma in senso autenticamente autonomista e federale del nostro assetto repubblicano, affinché il rapporto tra la politica delle entrate e quella della spesa sia il più possibile trasparente e controllabile, oltre che suscettibile di essere finalizzato ai bisogni del territorio, come meglio si dirà più avanti.

2. IL FISCO COME BENE PUBBLICO

Il buon fisco è condizione necessaria affinché una società possa svilupparsi come società adulta e solidale.

La relazione di corrispondenza, stretta e funzionale, tra un buon fisco e una reale cittadinanza è requisito indispensabile affinché si possano sviluppare pienamente le potenzialità del mercato, della società, della stessa democrazia.

Un buon fisco produce le sue prime e più dirette conseguenze positive sull'economia. Un buon sistema fiscale, infatti, sollecita l'imprenditorialità, incentiva la formazione del risparmio da parte degli individui e delle famiglie, è elemento cruciale per una crescita stabile del reddito e per l'occupazione nel lungo periodo. Esso genera un clima favorevole allo sviluppo di un'economia libera nella democrazia, secondo i principi di sussidiarietà, responsabilità e solidarietà.

Da un buon sistema fiscale dipendono, dunque, il rendimento positivo delle istituzioni politiche, l'efficiente funzionamento dell'amministrazione, l'efficacia dell'azione di governo. Da esso dipende anche la possibilità, per la classe politica, sia di essere sentita da ciascun cittadino come rappresentativa dell'intera società, sia di risultare interlocutrice affidabile in sede internazionale.

Un sistema fiscale efficiente ed equo è, pertanto, fondato sul contemperarsi del principio del beneficio e quello del sacrificio.

In forza del primo, l'onere del cittadino contribuente viene stabilito così da correlare le imposte pagate al servizio ricevuto.

In forza del secondo, il cittadino contribuente e i gruppi sociali o territoriali di cittadini-contribuenti sono consapevoli che, se pagano più di quanto ricevono, altri individui e gruppi ne traggono - in modo trasparente e il più possibile conforme all'equità e alla solidarietà - un beneficio da ciò che è stato pagato.

Solo il contemperarsi del principio del beneficio e di quello del sacrificio fa sì che la contribuzione fiscale possa essere considerata come un aspetto e un gesto fondamentale dell'appartenenza alla cittadinanza, e non come elemento negativo di essa o addirittura limite non sopportabile per lo sviluppo delle potenzialità di una convivenza civile.

3. CRISI FISCALE E STATO SOCIALE

Lo Stato sociale, come noto, è una specifica forma di assetto istituzionale e di prestazioni di politiche pubbliche, di legittimazione del potere politico, di diritti/doveri e spettanze dei cittadini. Come tale, esso porta a compimento molti di quegli elementi fondamentali dello Stato, i quali hanno caratterizzato l'intera traiettoria storica della organizzazione moderna del potere.

Allo stesso tempo, però, introduce componenti nuove nel rapporto tra lo Stato e la società, accelerando i cambiamenti in atto e, talvolta, determinando trasformazioni originali sia nell'uno sia nell'altra. In sostanza, lo Stato sociale - se, da una parte, è la continuazione storica dello Stato moderno, di cui conserva i caratteri costitutivi - ha contribuito, dall'altra, a modificarlo, spesso profondamente. Lungo tutto lo svolgimento dello Stato sociale cambia, infatti, anche il rapporto tra Stato e democrazia: da antagonista qual era nei confronti della democrazia, almeno in grandissima parte dei Paesi europei, lo Stato sempre più tende a fondersi con la democrazia stessa.

Anche per questo motivo una crisi fiscale dello Stato sociale può gettare assai pericolosamente la sua ombra sul funzionamento e sul grado di legittimazione di un regime democratico.

La relazione circolare tra Fisco e Stato sociale è diventata così stretta che, nelle convinzioni più diffuse, i giudizi negativi sul primo si riversano sul secondo, mentre le già gravi difficoltà di riordinare l'uno diventano seri ostacoli a riformare radicalmente l'altro.

4. EQUITA' EFFICIENZA E INNOVAZIONE SOCIALE

Un fisco non equo e non efficiente costituisce anche un vincolo nello sforzo di ammodernamento della macchina statale. È anche il limite, spesso insuperabile, per ogni tentativo di indicare quella diversa gerarchia di fini politici che l'attuale convivenza sociale e civile richiede.

Si innesca, in tal modo, un circolo vizioso, nel quale ogni effetto fa quasi da detonatore dell'altro: la scarsa volontà e capacità, da parte dello Stato e delle classi politiche, di soddisfare ai bisogni e alle aspettative della cittadinanza tendono a provocare una minore lealtà dei cittadini verso le istituzioni politiche. Tale minore lealtà, a sua volta, finisce con il legittimare, o addirittura con l'aumentare, la poca volontà dello Stato e delle classi politiche di dare risposte adeguate al bene comune ed ai bisogni e ai diritti dei cittadini.

Ne segue una impostazione della vita sociale e politica dettata quasi esclusivamente da criteri di opportunità e da mera compensazione, più o meno legittima, dei differenti interessi in campo, la quale, spesso, si riduce solo a contingente "gioco elettorale".

Un fisco che non riesca a essere semplice, flessibile e trasparente non agevola le trasformazioni della società, bensì le ostacola o le blocca. Un fisco non equo e non efficiente accentua l'incapacità dell'organizzazione dello Stato di tenere il passo con i grandi mutamenti in atto, sia all'interno della società di ciascuna comunità politica particolare, sia dentro il sistema degli Stati.

Più difficile diventa, allora, trovare e costruire quelle sempre più necessarie forme di corrispondenza tra economia, società e politica, richieste ormai dai processi contemporanei e interconnessi di globalizzazione e di segmentazione locale-territoriale.

5. SISTEMA FISCALE E MORALITÀ PUBBLICA.

Un fisco non equo e non efficiente, se è spesso causa di abbassamento progressivo del livello della moralità pubblica, pone in risalto anche una scarsa moralità personale. Un fisco iniquo e inefficiente induce, infatti, ad assecondare con più facilità e senza troppe riserve propensioni all'evasione e all'elusione. Ma evasione ed elusione - quali che siano i pretesti, i presupposti, o magari le ragioni che le motivano - rispecchiano sempre il fatto che nelle coscienze dei cittadini si fa più forte la tentazione dell'etica individualista e non la consapevolezza del sistema fiscale come pubblico bene.

Soprattutto nelle fasi in cui il sistema fiscale è sentito come sempre meno equo ed efficiente e, per conseguenza, più ampie e profonde si manifestano le critiche e le contestazioni nei suoi confronti, maggiore risulta in ciascun cittadino la propensione all'indulgenza, alla tolleranza e alla

giustificazione nei riguardi dei propri comportamenti non conformi o addirittura contrari agli obblighi di cittadinanza.

Un simile autogiustificazionismo è favorito dall'etica individualistica e, a sua volta, la rafforza, rischiando di aumentare e di rendere permanenti atteggiamenti di ostilità tra soggetti e gruppi sociali.

Di conseguenza, ognuno guarda ai propri concittadini non già per condividere con loro bisogni, valori e aspettative, ma per avere di più o non avere di meno degli "altri". Tutti gli "altri" vengono valutati, quanto al dovere di contribuire fiscalmente, o in un'ottica astratta di rigore moralistico o secondo un falso realismo. Nel primo caso, sono considerati come inguaribilmente inclini a sottrarsi al dovere fiscale per addossarlo appunto ai più onesti; nel secondo caso, vengono visti come individui da apprezzare per le loro doti di furbizia e la loro capacità di trasgressione.

In ogni caso, evadere ed eludere il fisco vengono per lo più riguardate come azioni del tutto indipendenti dal profilo complessivo del cittadino e persino della persona.

Finisce così col prevalere l'idea pessimistica secondo la quale, in materia fiscale, non possono mai realizzarsi né piena trasparenza né autentica imparzialità e tende pure a diffondersi la convinzione che il fisco altro non sia se non una questione in larga misura di arbitrio politico. Di fronte a ciò, il cittadino non possiede i mezzi adeguati di conoscenza, di valutazione e di controllo dello strumento fiscale.

In tali condizioni, il rischio maggiore è che ogni richiamo al dovere della contribuzione fiscale appaia soltanto come un'esortazione puramente retorica o, peggio ancora, come ammissione di impotenza di fronte alle iniquità e inefficienza del sistema fiscale.

Un fisco non equo e non efficiente tende a sua volta ad essere considerato, dalla maggioranza dei cittadini, come un sistema illiberale e fonte di crescenti ingiustizie: debole e accondiscendente nei confronti dei gruppi sociali più forti, esso appare, invece, prepotente con i gruppi sociali più fragili e meno protetti.

L'indifferenza rispetto ai doveri di cittadinanza, come pure la condizione di relativa impunità di cui spesso gode chi rifiuta di adempiere questi stessi doveri tendono, in definitiva, ad allargare la forbice tra il principio del beneficio e quello del sacrificio. Tutto ciò può minare la capacità di accettazione e di condivisione dei valori e delle regole di una cittadinanza attiva.

6. IL TRIANGOLO CITTADINO-ISTITUZIONI-ALTRI CITTADINI.

La capacità contributiva scissa dal beneficio ha minato profondamente la mentalità di tutti i centri di potere, orientandone tutte le energie sul lato della spesa. Il reperimento delle entrate è stata considerata una faccenda altrui (del Parlamento che fa le leggi, degli organi di controllo, dei commercialisti). Si è perso, così, nell'esercizio dell'attività pubblica, ogni nesso con l'attività privata, sia direttamente (nel senso che le imprese come pagatrici di imposte non fanno parte dei circuiti con cui si entra in contatto) sia indirettamente (nel senso che è saltata la filosofia del beneficio, e quindi l'esercizio continuo e naturale del confronto tra ciò che si dà e ciò che si toglie ai privati).

Il sistema fiscale di ogni democrazia ha il suo perno nel rapporto tra il singolo cittadino, le istituzioni politiche e gli altri cittadini. Un sistema fiscale è tanto più efficiente ed equo quanto più ciascun elemento di questa relazione triangolare ha un'immagine di se stesso e degli altri elementi ispirata a un principio di imparzialità, e quanto più tale principio di imparzialità guida i rispettivi comportamenti concreti.

In un sistema ispirato a un principio di imparzialità, l'unica "parzialità" consentita è quella a favore dei cittadini che si trovano nelle condizioni più svantaggiate. Alle cerchie sociali e ai singoli più dotati di risorse, infatti, è richiesta una capacità ulteriore di sacrificio. Con tale sacrificio, si offre un doveroso e significativo contributo per il superamento delle situazioni negative e per il raggiungimento, il più ampio possibile, della piena dignità di cittadini da parte di quanti sono meno dotati di risorse.

Nel contribuire al "ben essere" comune attraverso beni e servizi, il cittadino è rilevante come "produttore", prima e più che come "tributario".

Egli non è, infatti, da considerare primariamente come il titolare - perché o detentore, o fornitore, o consumatore - di risorse da sottoporre a prelievo fiscale, bensì come il partecipante attivo alla produzione e alla crescita di risorse comuni che dovrebbero riguardare la cittadinanza nella sua totalità e ogni singolo membro della cittadinanza stessa. In questo modo, il cittadino si fa protagonista efficace e responsabile della realizzazione di condizioni per una vera appartenenza di ciascuno alla cittadinanza.

Dalla buona relazione triangolare tra ogni cittadino, le istituzioni politiche, gli altri cittadini fin qui descritta, dipende allora, in concreto, la percezione di un sistema fiscale come legittimo.

Infatti, tale percezione di legittimità è in rapporto diretto con l'equità e l'efficienza del fisco. Da ciò deriva una lealtà non contingente e non condizionata dei cittadini nei confronti della istituzione fiscale.

7. ETICA FISCALE COME PATTO CON IL FISCO.

A livello sociale, nessuna disposizione etica si afferma senza l'assunzione comune di qualcosa come valore e senza il consenso attivo alla sua traduzione in termini di realtà. Di fronte alla situazione odierna - spesso di diffidenza e di sfiducia e, talvolta, di astio e di invidia sociale sul terreno fiscale - vi è allora da chiedersi seriamente se e in qual modo sia possibile un consenso attivo alla contribuzione e se e in qual modo, soprattutto, risultino tra loro compatibili logica della contribuzione fiscale e logica della appartenenza solidale. Non ci si può nascondere, infatti, che le sorti di un'etica concreta della contribuzione fiscale sono legate a quella trasformazione profonda, appena considerata, tra soggetto contribuente, istituzioni politiche e altri cittadini. Più specificamente, le sorti di tale etica saranno positive se si attuerà il superamento sia dell'attuale visione del contribuente come soggetto isolato e in rapporto di sospetto o di ostilità verso gli altri, sia della percezione del funzionamento delle istituzioni fiscali come strumento soprattutto di esazione predatoria, sia infine dell'immagine prevalente della contribuzione quale momento separato dall'esercizio complessivo della propria cittadinanza.

In un'ottica di partecipazione attiva alla cittadinanza, va interpretato e declinato di fatto lo stesso principio di imparzialità. Il contributo fiscale è, così, da intendersi come concorso attivo al processo di formazione e redistribuzione delle risorse, grazie alle quali promuovere i beni e i servizi della convivenza civile. In quanto parte della società - e, conseguentemente, in nome della propria responsabilità per il bene comune -, ogni soggetto contribuente è, quindi, chiamato a dare l'apporto da lui dovuto insieme con gli altri contribuenti, facendosi carico delle ragioni dei bisogni dell'intera collettività e dei mezzi con cui soddisfarli. Al sospetto, all'isolamento e all'ostilità possono e debbono, perciò, subentrare l'intesa e la cooperazione. E questo non soltanto in omaggio alla continua ripetizione di imperativi morali pur validi in sé, ma anche sulla base sperimentabile di una convivenza legata all'ottenimento di vantaggi maggiori e più duraturi di quelli che potrebbero derivare da comportamenti chiusi nel breve raggio dell'interesse individualistico.

Qui si colloca la necessità di istituzioni fiscali che, riformate non superficialmente, siano non solo rese più eque e efficienti, ma anche prossime ai cittadini. Il fisco si deve legittimare come lo strumento utile a reperire le risorse in vista di un impiego il più possibile voluto e controllato dai cittadini e ai fini della ripartizione di tali risorse secondo i bisogni reali della cittadinanza.

Nello stesso tempo, è necessario che i cittadini, nella loro piena espressione, assumano la contribuzione come gesto fondamentale per la creazione delle condizioni di un benessere condiviso, cessando di considerarla come momento separato dall'esercizio generale della cittadinanza. La contribuzione produce, quindi, le condizioni irrinunciabili della cittadinanza. Il leale concorso a essa, fuori da retorici accenti fustigatori o della compiacente acquiescenza a licenze trasgressive, è da riguardare come ingrediente essenziale del tessuto di fiducia reciproca, senza il quale né vi è né si rafforza il sentimento di appartenenza e neppure, per conseguenza, si costituisce una chiara e forte coscienza dei diritti e dei doveri.

Anche legittimato come cardine della produzione di beni e servizi indispensabili alla cittadinanza, il fisco non è certo una realtà che rientra nel novero degli obblighi cui ci si conforma spontaneamente e senza riserve. Ciò non permette affatto di avallare l'ingenua opinione che sia

facile soddisfare al dovere fiscale. E, d'altra parte, la pur necessaria imposizione fiscale non può essere attuata e giudicata a prescindere totalmente dalle condizioni di possibilità per una sua obiettiva osservanza da parte dei cittadini.

Solo la consapevolezza che il fisco non è - e non deve essere - imposizione arbitraria o vessatoria, ma piuttosto positiva contribuzione alle condizioni del benessere proprio e altrui, può far sì che il fisco appaia un costo ragionevole e conveniente, a favore della convivenza presente e futura.

Appunto perché costo, la contribuzione fiscale, anche quando s'incarna nell'onesta propensione del buon cittadino, rimane comunque obbligo: come tale, oltre che essere rispettato, deve essere fatto rispettare.

Pur sul fondamento della persuasione (obbligo) del cittadino ad ottemperarvi, il dovere della contribuzione fiscale non può che essere oggetto di una "conformità quasi volontaria". Quest'ultima, configurando un intreccio tra disponibilità personali e prescrizioni normative, è una ragionevole combinazione di interazione volontaria e di comportamento soggetto a sanzione.

Se il fisco assume la qualità di strumento di produzione del bene comune a opera di un potere pubblico, che è sostanzialmente il potere dei cittadini associati, anche il momento della mediazione amministrativa, indispensabile al funzionamento della macchina fiscale, può rientrare nella logica di un'azione collettiva partecipata e trasparente a livello di organizzazione istituzionale. Con una formula, si potrebbe dire che qui sono contenute le premesse di una democrazia fiscale da costruire nel contesto di una rinnovata cultura politica.

Se la concreta articolazione di una tale democrazia è costituita da un federalismo fiscale tanto più rilevante nell'attuale fase di dislocazione del potere statale e di costituzione di nuovi poteri sovranazionali, l'essenziale condizione affinché si giunga a un fisco equo ed efficiente è una reale applicazione del principio di sussidiarietà.

Fine prima parte – Continua.

COMMERCIO ESTERO

Operazioni commerciali in Cina: l'invito alla cautela nelle trattative

L'Ufficio Commerciale del Consolato Generale d'Italia a Shanghai invita alla cautela nelle trattative con alcuni operatori Cinesi e trasmette una lista di di aziende coinvolte in casi di truffe segnalate da alcuni Consolati europei a Shanghai

Fonte: consolato Generale d'Italia a Shangai - 24 luglio 2006

Il richiamo che la Cina esercita come partner commerciale e l'uso ormai generalmente diffuso della rete Internet possono indurre alcuni operatori commerciali ad intavolare delle trattative con aziende cinesi senza applicare quella prudenza che è indispensabile utilizzare nel commercio internazionale.

Il Consolato Generale di Shanghai riceve numerose richieste di assistenza di connazionali che hanno intrapreso trattative senza prima ottenere informazioni sull'esistenza ed affidabilità della ditta cinese, attratti dalla prospettiva di concludere in fretta affari assai vantaggiosi. Questi affari spesso si rivelano come delle vere e proprie truffe, con non pochi danni economici per gli interessati.

E' consigliabile, quindi, mettere in guardia per quanto possibile le nostre aziende verso le più comuni tipologie di "affari" da cui difendersi e che si esemplificano qui di seguito:

Richiesta di offerte per macchinari od impianti

:

Molte aziende europee (il fenomeno non colpisce solo l'Italia) si sentono richiedere, spesso via internet, delle offerte urgenti e assai dettagliate per la fornitura di materiali o impianti o macchinari, da parte di aziende cinesi che a volte si presentano come trading statali. L'azienda interpellata rinuncia a richiedere informazioni a questo stadio ed invia, invece, la propria migliore offerta. Questa di solito non viene discussa dalla controparte cinese, che però richiede la presenza in loco del titolare o di un dirigente per discutere dei dettagli e procedere alla firma del contratto.

A questo punto sarebbe prudente cercare delle informazioni, ma spesso il desiderio di firmare un lucroso contratto è più forte della prudenza ed un dirigente è inviato in Cina: il contratto viene firmato senza tante negoziazioni e viene subito richiesta una "piccola somma" in contanti per "ottenere la licenza di importazione" o per "fare degli omaggi ai direttori" o per altre varie ragioni. La somma richiesta si aggira sui 4-5 mila dollari e, a questo punto, il fornitore comincia ad avere dei dubbi.

In alcuni casi si paga con la speranza (vana) che poi il contratto si faccia per davvero, o perché si è impressionati dal fatto di trovarsi in qualche cittadina sconosciuta, ma anche perché ci sono vere e proprie minacce cui non si sa reagire. Il fatto di non potersi esprimere in cinese e, quindi, la difficoltà di rivolgersi alla polizia è ben noto ai truffatori che, anzi, si fanno forti di questo per estorcere il denaro.

In seguito, poco possono fare le Autorità: i nomi delle società e delle persone sono quasi sempre inventati.

Invio di anticipi per forniture

Alcune aziende o privati italiani scoprono navigando su Internet nomi di aziende cinesi che offrono calzature, televisori al plasma, confezioni ecc. a dei prezzi assolutamente concorrenziali. Dopo qualche scambio di messaggi ci si accorda per l'invio di un ordine di prova, previo

Settembre/Ottobre 2006 / PAG. 11

pagamento tramite bonifico bancario. In questi casi (i più comuni) la somma si aggira sui mille dollari.

Una volta effettuato il pagamento e verificato che la merce non arriva l'acquirente scrive, sollecita, protesta. Per prendere tempo il cosiddetto fornitore inventa delle scuse e poi ad un certo punto scompare, sia lui che la pagina web. A volte dipendenti infedeli utilizzano il nome della propria azienda, ma fanno accreditare la somma su un proprio conto personale.

La possibilità di recuperare il denaro è pressoché inesistente: il Consolato denuncia il caso all'Ufficio Affari Esteri della Municipalità competente. Questa risponde che occorre ricevere la denuncia attraverso la propria rappresentanza diplomatica in Italia, prima di iniziare le indagini. Queste sono complicate dal fatto che il titolare del conto bancario nel frattempo lo ha chiuso (viene di solito utilizzato un prestanome).

Si ricorda inoltre che gli avvocati stranieri non sono autorizzati ad intraprendere azioni legali in Cina e si devono quindi rivolgere a degli studi locali: i costi aumentano e di fatto gli studi legali non accettano di trattare casi inferiori ai ventimila dollari circa.

Acquisti di autoveicoli e motocicli non omologati

Come noto, auto e moto per venire immatricolati devono essere sottoposti a collaudo da parte della Motorizzazione civile in modo da ottenere l'autorizzazione alla circolazione in Italia. Se il veicolo è ritenuto assimilabile ad uno omologato e' sufficiente un controllo della sua corrispondenza al tipo omologato in Italia.

Basandosi su queste informazioni alcuni privati o aziende italiane acquistano presso fiere in Italia o direttamente in Cina motoveicoli (anche elettrici) attratti dal basso prezzo, senza assicurarsi prima di ottenere la dichiarazione di rispondenza alle norme UE rilasciata dal costruttore o del certificato di origine rilasciato dalla fabbrica.

Tale documentazione deve essere tradotta in italiano e trasmessa al Consolato dall'Ufficio Affari Esteri della Municipalità competente: il Consolato può solo legalizzare la firma di funzionari, previamente depositata.

Capita spesso che l'acquirente venga a trovarsi senza la richiesta documentazione: la comunicazione con il fabbricante si rivela problematica e quello che sembrava un affare si conclude in una perdita di tempo e denaro. Qui non si può parlare di truffa ma di sottovalutazione delle difficoltà nel corrispondere con fornitori capaci di produrre a basso prezzo ma non ancora coscienti dell'importanza di produrre anche la corretta documentazione.

Consigli

Prima di intraprendere trattative e prima di fare accrediti è indispensabile ottenere informazioni sulla controparte: ci si può rivolgere all'Ufficio ICE (che dispone di un servizio ad hoc il cui costo e' di circa 155 euro), alla Camera di Commercio Italiana, Le principali Banche italiane hanno degli Uffici a Shanghai, dispongono di personale esperto e qualificato, perfettamente in grado di fornire le informazioni richieste. Lo stesso vale per l'Ufficio ICE e per la Camera di Commercio: le informazioni hanno un costo, ma possono fare risparmiare molto denaro e molte situazioni incresciose.

Consolato, Ufficio ICE, Camera di Commercio possono consigliare ed assistere le aziende truffate, nei limiti della normativa locale, ma la migliore difesa è quella di agire con cautela, prudenza e anche diffidenza: la Cina è certamente un mercato di grandi opportunità, ma occorre non dimenticare che come in tutti i Paesi in rapido sviluppo ci sono anche tantissime occasioni per truffatori e uomini d'affari senza scrupoli.

LISTA AZIENDE

sottolineando comunque che i nominativi di aziende e persone vengono cambiati continuamente Sul sito della rete Sportelli per l'internazionalizzazione Globus al seguente indirizzo:

<http://www.globus.camcom.it/globus1272.aspx> è possibile accedere alla lista di aziende coinvolte in casi di truffe segnalate da alcuni Consolati europei a Shanghai.



Documenti e formalità per esportare in ETIOPIA

Fonte: (schede export fornite da Unioncamere)
le informazioni di cui sopra sono estratte dal sito Unioncamere: www.unioncamere.it/schede contenente le informazioni sui documenti e le formalità per esportare inoltre 160 paesi. Le informazioni della scheda sono soggette ad una clausola di esclusione della responsabilità e ne è vietata la riproduzione.

L'importazione di alcune merci - gli animali selvatici, gli olii essenziali e prodotti forestali, i prodotti farmaceutici e veterinari, il caffè, attrezzature mediche ecc. - necessitano di una autorizzazione dell'amministrazione coinvolta.

L'importazione di alcuni prodotti è soggetta ad una restrizione quantitativa. Questa categoria dei prodotti comprende le pietre preziose, gli oggetti d'arte, le attrezzature militari.

Documenti di spedizione

Oltre alla dichiarazione doganale (DAU)[<http://www.agenziadogane.it/>]usualmente richiesta per le spedizioni (salvo all'interno dell'Unione europea), le spedizioni destinate all'Etiopia devono essere accompagnate dai documenti di seguito citati:

Fattura commerciale

Redatta in 4 esemplari, preferibilmente in inglese, e vistata dalla Camera di commercio, di competenza.

Devono inoltre contenere una dichiarazione circa l'esattezza della fattura e l'origine della merce ivi riportata. Questa dichiarazione può essere redatta nei termini di seguito riportati "We hereby certify that this invoice is true and correct in accordance with our books and the goods are of origin."

Certificato di origine

Per tutti i prodotti. Redatto sul formulario comunitario deve essere vistato dalla Camera di commercio di competenza.

Le regole relative all'emissione e utilizzo dei certificati di origine sono illustrate nell'allegato XI.

Certificato fitosanitario

Per la frutta, i legumi, le sementi e altri vegetali: solo su richiesta dell'importatore.(2)

Certificato sanitario

Per le carni, solo su richiesta dell'importatore.(3)

L'embargo sulle carni di origine europea è stato tolto, si consiglia comunque di informarsi presso il proprio importatore.

Trattamento degli imballaggi in legno

Sebbene non ci siano specifiche richieste in merito, è raccomandato l'impiego di imballaggi sani.

Carnet ATA

Il Paese non aderisce alla convenzione ATA.

Costo dei visti

L'importo richiesto dal Consolato per il visto dei documenti è di 87,00 euro.

Si fa presente che il visto non è obbligatorio, pertanto può essere richiesto dall'importatore nell'ambito di un credito documentario. In questo caso, oltre a questo visto del Consolato, la fattura deve essere legalizzata e vistata dalla Camera di commercio di competenza.

Trasporto

Documenti di trasporto. Lista dei colli.

Assicurazione : La regolamentazione del Paese prescrive che le spedizioni debbano essere assicurate presso la: Ethiopian Insurance Corporation P.O.Box 2545 Addis Abeba, Ethiopia tel. (0025 11) 517974 / 515369, fax (0025 11) 517499.

Ispezione delle merci Sospesa.

DECRETO BERSANI

Decreto-legge 4 luglio 2006, n. 223

"Disposizioni urgenti per il rilancio economico e sociale, per il contenimento e la razionalizzazione della spesa pubblica, nonché interventi in materia di entrate e di contrasto all'evasione fiscale"

pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* n. 153 del 4 luglio 2006 (**Rettifica G.U. n. 159 del 11 luglio 2006**)

(testo integrale sul sito del Parlamento Italiano: <http://www.parlamento.it/leggi/decreti/06223d.htm>)

Estratto TITOLO III

MISURE IN MATERIA DI CONTRASTO ALL'EVASIONE ED ELUSIONE FISCALE, DI RECUPERO DELLA BASE IMPONIBILE, DI POTENZIAMENTO DEI POTERI DI CONTROLLO DELL'AMMINISTRAZIONE FINANZIARIA,

Art. 35.

Misure di contrasto dell'evasione e dell'elusione fiscale

35. L'Agenzia delle dogane, nelle attività di prevenzione e contrasto delle violazioni tributarie connesse alla dichiarazione fraudolenta del valore in dogana e degli altri elementi che determinano l'accertamento doganale ai sensi del decreto legislativo 8 novembre 1990, n. 374, ha facoltà di procedere, con le modalità previste dall'articolo 51 del decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633, all'acquisizione dei dati e dei documenti relativi ai costi di trasporto, assicurazione, nolo e di ogni altro elemento di costo che forma il valore dichiarato per l'importazione, l'esportazione, l'introduzione in deposito doganale o IVA ed il transito. Per le finalità di cui al presente comma, la richiesta di informazioni e di documenti può essere rivolta dall'Agenzia delle dogane, agli importatori, agli esportatori, alle società di servizi aeroportuali, alle compagnie di navigazione, alle società e alle persone fisiche esercenti le attività di movimentazione, deposito, trasporto e rappresentanza in dogana delle merci. La raccolta e l'elaborazione dei dati per le finalità di cui al presente comma è considerata di rilevante interesse pubblico ai sensi dell'articolo 53 del decreto legislativo 30 giugno 2003, n. 196. In caso di inottemperanza agli inviti a comparire ed alle richieste di informazioni di cui al presente comma, l'Agenzia delle dogane procede all'applicazione della sanzione amministrativa pecuniaria da un minimo di 5.000 euro ad un massimo di 10.000 euro, oltre alle misure di sospensione e revoca delle autorizzazioni e delle facoltà concesse agli operatori inadempienti.

(Si veda anche articolo sulla sezione "normativa doganale" a pag. 17)

BANCAETRURIA

Consulente: Direzione Attività Estero di BancaEtruria

IL MUTUO IN ORO

L'entrata in vigore delle norme dettate da Basilea 2 determineranno per molte aziende italiane del settore orafa la necessità di superare i limiti dimensionali e strutturali posti dagli affidamenti in oro. Per soddisfare l'esigenza delle imprese in tal senso BancaEtruria ha messo a punto, tra gli altri prodotti, il Mutuo in oro.

La normativa relativa al commercio dell'oro grezzo, introdotta con la Legge 7 del 17 gennaio 2000, ed in particolare l'art. 2, consente alle Banche di poter effettuare operazioni in oro finanziario o cartaceo in favore della clientela.

In pratica accanto ai tradizionali finanziamenti in euro o altra divisa, la clientela, sia essa orafa o meno, può assumere prestiti in oro cartaceo utilizzando le tradizionali forme tecniche (scoperti di conto, sovvenzioni attive, mutui, etc.).

Tali forme di indebitamento sono legate al tasso di interesse vigente sull'oro che tradizionalmente risulta essere molto più basso di quello gravante sulle altre monete. Si dice infatti che l'oro fa "contango" nei confronti di tutte le altre divise.

In relazione a quanto sopra potrebbe essere opportuno offrire alla migliore clientela orafa, in particolare alle aziende di produzione, la possibilità di indebitarsi in oro finanziario prestando un piano di rientro collegato ai recuperi di oro. Alle varie scadenze il rimborso potrebbe essere effettuato o con oro fisico, purchè sotto forma di lingotti o di barre standard affinati da Società aventi il "Good Delivery", o sulla base della quotazione dell'oro al fixing di Londra o sul mercato "spot". In relazione alla durata della facilitazione creditizia concessa e al "rating" dell'azienda la Banca tutelerà la sua posizione nelle consuete forme.

L'operazione, innovativa, consente alla Banca di consolidare la sua leadership nel settore, mentre alla clientela orafa permette l'approvvigionamento di fondi, a tasso basso, senza alcun rischio di variazione del cambio.

In particolare il finanziamento in oro può essere proposto a quelle aziende che intendono incrementare i mezzi propri in vista degli obblighi che verranno introdotti al sistema Bancario internazionale con l'attuazione completa degli accordi di Basilea.

E' noto infatti che, con l'entrata in vigore di tali accordi, le aziende che presenteranno bassa capitalizzazione e conseguenti indici di rischio elevati troveranno maggior difficoltà nel reperimento dei mezzi finanziari necessari alla propria attività e, soprattutto, dovranno sopportare costi molto maggiori rispetto ai quelli gravanti sui prestiti effettuati in favore di aziende con alto rating.

Collegando, per le aziende orafe di produzione, il rimborso del prestito finanziario in oro alla fiscalizzazione dei cali di lavorazione in effetti si introduce un circolo virtuoso che permette l'eliminazione del rischio di variazione del prezzo del metallo e, in definitiva, induce l'azienda a denunciare maggiori utili che, se non distribuiti, determinano un incremento dei mezzi propri a disposizione dell'azienda stessa.

I mezzi finanziari a disposizione dell'azienda derivanti dagli utili non distribuiti possono poi essere utilizzati dall'azienda per effettuare investimenti.

Infine per le aziende può anche tornare utile fissare il prezzo dei futuri cali sugli attuali livelli di quotazione.

Settembre/Ottobre 2006 / PAG. 15

L'ESPERTO RISPONDE

Tardivo pagamento a fronte di impegno a scadenza.

In merito ad un credito documentario non confermato con pagamento differito a 90 giorni, per un disguido interno da parte della banca negoziatrice, il reclamo dei fondi alla banca rimborsante viene effettuato con ritardo di qualche mese, su sollecitazione del beneficiario. La banca negoziatrice ottiene l'autorizzazione della banca emittente a procedere alla richiesta di rimborso che viene regolarmente effettuato. Fino a quando ha valore un impegno dell'estero se viene omesso il reclamo dei fondi?

La prescrizione di diritti non è prevista dalle NUU ma si fa riferimento alle disposizioni previste dalla legge applicabile, in particolare quella che regola l'impegno della Banca emittente al pagamento differito. In molti ordinamenti oltre ad esistere i termini di prescrizione in connessione all'esercizio di un diritto è prevista anche una norma che attribuisce a determinati comportamenti (diversi dal semplice e mero mancato servizio) il venir meno del diritto stesso.

Come si verifica la bontà di una banca?

Esistono società apposite il cui mestiere è valutare la situazione economico-patrimoniale di banche, società industriali e commerciali e persino interi paesi: sono le società di rating. Le più conosciute sono Moody's, Standard & Poor's, Fitch. I voti vanno dalla tripla A (AAA) per i primi della classe fino all'insufficienza (DDD), che rappresenta il default (cioè il mancato pagamento degli impegni in scadenza).

L'oro sui mercati finanziari.

Sui mercati finanziari internazionali l'oro è scambiato sia sotto forma di oro fisico sia di oro finanziario. Nel primo caso passano di mano lingotti e barre d'oro con pesi e qualità standard, mentre il termine oro finanziario o oro cartaceo si riferisce agli strumenti che i mercati finanziari hanno ideato con riferimento all'oro, quali ad esempio futures e certificati.

NORMATIVA DOGANALE

Consulente: Studio Toscano di Parma

NOVITA' DOGANALI INTRODOTTE DAL DECRETO BERSANI

Il decreto Bersani, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n.153 del 04.07.06, all'articolo 35, nell'intento di contrastare le frodi di natura doganale derivanti da eventuali minori valori dichiarati dagli operatori durante le operazioni doganali di esportazione e soprattutto di importazione, ha attribuito all'Agenzia delle Dogane la facoltà di poter procedere all'acquisizione di dati e soprattutto di documenti comprovanti quanto dichiarato dall'operatore.

In particolare l'Agenzia delle dogane potrà procedere con l'acquisizione, con le modalità previste dall'articolo 51 del decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633 (attribuzioni e poteri degli uffici dell'imposta sul valore aggiunto), dei dati e dei documenti relativi ai costi di trasporto, assicurazione, nolo e di ogni altro elemento di costo che forma il valore dichiarato per l'importazione, l'esportazione, l'introduzione in deposito doganale o IVA ed il transito.

La richiesta di informazioni e di documenti potrà essere rivolta dal funzionario dell'Agenzia delle dogane, agli importatori, agli esportatori, alle società di servizi aeroportuali, alle compagnie di navigazione, alle società e alle persone fisiche esercenti le attività di movimentazione, deposito, trasporto e rappresentanza in dogana delle merci. La raccolta e l'elaborazione dei dati è considerata di rilevante interesse pubblico ai sensi dell'articolo 53 del decreto legislativo 30 giugno 2003, n. 196

Altro elemento innovativo introdotto dal decreto Bersani deve essere ricercato nella previsione di una specifica sanzione a carico degli operatori in caso di inottemperanza agli inviti a comparire ed alle richieste di informazioni. L'Agenzia delle dogane potrà procedere infatti all'applicazione della sanzione amministrativa pecuniaria da un minimo di 5.000 euro ad un massimo di 10.000 euro, oltre alle misure di sospensione e revoca delle autorizzazioni e delle facoltà concesse agli operatori inadempienti

A beneficio dei lettori si riporta integralmente l'articolo 32 del Codice doganale comunitario che elenca gli elementi che concorrono obbligatoriamente alla formazione del valore da dichiarare in Dogana

ARTICOLO 32 – REGOLAMENTO CEE 2913 DEL 12 OTTOBRE 1992

1. Per determinare il valore in dogana ai sensi dell'articolo 29 del medesimo regolamento (Codice Doganale Comunitario) si addizionano al prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate:

a) i seguenti elementi, nella misura in cui sono a carico del compratore ma non sono stati inclusi nel prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci:

i) commissioni e spese di mediazione, escluse le commissioni di acquisto;

ii) costo dei contenitori considerati, ai fini doganali, come formanti un tutto unico con la merce;

Settembre/Ottobre 2006 / PAG. 17

iii) costo dell'imballaggio, comprendente sia la manodopera che i materiali;
b) il valore, attribuito in misura adeguata, dei prodotti e servizi qui di seguito elencati, qualora questi siano forniti direttamente o indirettamente dal compratore, senza spese o a costo ridotto e siano utilizzati nel corso della produzione e della vendita per l'esportazione delle merci importate, nella misura in cui detto valore non sia stato incluso nel prezzo effettivamente pagato o da pagare:

i) materie, componenti, parti e elementi simili incorporati nelle merci importate,
ii) utensili, matrici, stampi ed oggetti simili utilizzati per la produzione delle merci importate,

iii) materie consumate durante la produzione delle merci importate,

iv) lavori d'ingegneria, di studio, d'arte e di design, piani e schizzi, eseguiti in un paese non membro della Comunità e necessari per produrre le merci importate;

c) i corrispettivi e i diritti di licenza relativi alle merci da valutare, che il compratore è tenuto a pagare, direttamente o indirettamente, come condizione della vendita delle merci da valutare, nella misura in cui detti corrispettivi e diritti di licenza non sono stati inclusi nel prezzo effettivamente pagato o da pagare;

d) il valore di ogni parte del prodotto di qualsiasi ulteriore rivendita, cessione o utilizzazione delle merci importate spettante direttamente o indirettamente al venditore;

e) i) le spese di trasporto e di assicurazione delle merci importate e

ii) le spese di carico e movimentazione connesse col trasporto delle merci importate, fino al luogo d'introduzione delle merci nel territorio doganale della Comunità.

2. Ogni elemento che venga aggiunto ai sensi del presente articolo al prezzo effettivamente pagato o da pagare è basato esclusivamente su dati oggettivi e quantificabili.

3. Per la determinazione del valore in dogana, nessun elemento è aggiunto al prezzo effettivamente pagato o da pagare, fatti salvi quelli previsti dal presente articolo.

4. Ai fini del presente capitolo, per «commissioni d'acquisto» si intendono le somme versate da un importatore al suo agente per il servizio da questi fornito nel rappresentarlo al momento dell'acquisto delle merci da valutare.

5. Nonostante il paragrafo 1, lettera c),

a) al momento della determinazione del valore in dogana, le spese relative al diritto di riproduzione delle merci importate nella Comunità non sono aggiunte al prezzo effettivamente pagato o da pagare per tali merci e

b) i pagamenti effettuati dal compratore come contropartita del diritto di distribuzione o di rivendita delle merci importate non sono aggiunti al prezzo effettivamente pagato o da pagare per le merci importate se tali pagamenti non costituiscono una condizione della vendita, per l'esportazione, a destinazione della Comunità, delle merci qui importate.

STUDIO TOSCANO SRL

Simone Del Nevo

CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

Consulente: ACTA Avvocati e Commercialisti per l'impresa - Bologna

Giurisprudenza

Dove si litiga per marchi e brevetti registrati nei paesi membri della Unione Europea?

Abstract.

Il problema delle liti all'interno dei paesi membri della UE in materia di marchi e brevetti è ampiamente sentito dagli operatori commerciali. La Corte di Giustizia fornisce la propria interpretazione in merito al giudice avanti il quale radicare le cause.

La questione portata all'attenzione della Corte di Giustizia UE è di fondamentale importanza per le imprese, se si considera la frequenza dei casi di contraffazione di marchi e brevetti nell'ambito comunitario che si trovano ad affrontare sia dal lato attivo (azioni promosse verso controparti italiane o estere) sia dal lato passivo (azioni subite dalle controparti).

In tutti i casi, una delle prime questioni cui dare soluzione è quella che riguarda il tribunale avanti il quale azionare i propri diritti. Naturalmente, imprese e legali cercano di promuovere l'azione presso il tribunale più vicino, "di casa", ritenendo questa la soluzione più vantaggiosa, se non altro in termini di risparmio economico.

Da ormai venti-trent'anni (ma in particolare di recente) tutte le corti dei paesi dell'Unione Europea cercano una soluzione che offra sufficienti garanzie di certezza e riconoscimento, che solo la Corte di Giustizia UE può fornire.

L'art. 16 della **Convenzione di Bruxelles del 1968** (concernente la competenza giurisdizionale in materia civile e commerciale) stabilisce in materia di competenza esclusiva: «Indipendentemente dal domicilio, hanno **competenza esclusiva: (...) 4) in materia di registrazione o di validità di brevetti, marchi, disegni e modelli e di altri diritti analoghi per i quali è prescritto il deposito ovvero la registrazione, i giudici dello Stato contraente nel cui territorio il deposito o la registrazione sono stati richiesti, sono stati effettuati o sono reputati essere stati effettuati a norma di una convenzione internazionale**".

Ricordiamo che, analogamente, l'articolo 22 del **Regolamento 44 del 2001** (sostanzialmente sostitutivo della Convenzione per i paesi membri della Unione Europea) stabilisce che "Indipendentemente dal domicilio, hanno **competenza esclusiva: 4) in materia di registrazione o di validità di brevetti, marchi, disegni e modelli e di altri diritti analoghi per i quali è prescritto il deposito ovvero la registrazione, i giudici dello Stato membro nel cui territorio il deposito o la registrazione sono stati richiesti, sono stati effettuati o sono da considerarsi effettuati a norma di un atto normativo comunitario o di una convenzione internazionale**".

Settembre/Ottobre 2006 / PAG. 19

Con la sentenza che si riporta la Corte di Giustizia ha stabilito la **portata della competenza esclusiva** prevista all'art. 16, punto 4, della convenzione in materia di brevetti.

Secondo la Corte, "Alla luce della posizione occupata dall'art. 16, punto 4, della Convenzione nel sistema di quest'ultima e della finalità perseguita, si deve considerare che **la competenza esclusiva prevista da tale disposizione deve poter applicarsi qualunque sia l'ambito procedurale in cui la questione della validità di un brevetto è sollevata, a prescindere dal fatto che ciò avvenga mediante azione o mediante eccezione, al momento della proposizione della causa o ad uno stadio di trattazione più avanzato di quest'ultima.**". In sostanza, la Corte UE ha inteso fornire un criterio univoco non passibile di diversa interpretazione, in base al quale i tentativi di portare le cause su marchi e brevetti oggetto di tutela in tribunali diversi da quelli dello Stato presso il quale sono stati registrati (o depositati) dovranno essere in futuro del tutto disattesi.

Tre sono le ragioni che hanno condotto la Corte a tale soluzione:

"In primo luogo, per permettere al giudice investito di un'azione per contraffazione o di accertamento di non contraffazione di accertare, in via incidentale, la nullità del brevetto controverso pregiudicherebbe la natura vincolante della regola di competenza prevista dall'art. 16, punto 4, della Convenzione ... mentre l'art. 16, punto 4, della Convenzione **non è a disposizione delle parti, l'attore sarebbe in grado, con la semplice formulazione delle conclusioni della sua domanda, di eludere il carattere imperativo della regola di competenza sancita da tale articolo.**

In secondo luogo, la possibilità così offerta di eludere l'art. 16, punto 4, della Convenzione condurrebbe ad una **moltiplicazione delle competenze e sarebbe tale da inficiare la prevedibilità delle norme sulla competenza previste dalla Convenzione**, pregiudicando, di conseguenza, il principio della certezza del diritto quale fondamento di quest'ultima.

In terzo luogo, l'ammissione, nel sistema della Convenzione, di decisioni nelle quali giudici diversi da quelli dello Stato di rilascio di un brevetto statuissero in via incidentale sulla validità di tale brevetto moltiplicherebbe anche il rischio di pronunce contrastanti che la **Convenzione mira appunto ad evitare**".

In conclusione: "L'art. 16, punto 4, della Convenzione del 27 settembre 1968 concernente la competenza giurisdizionale e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale dev'essere interpretato nel senso che **la regola di competenza esclusiva da esso sancita riguarda tutte le controversie vertenti sulla registrazione o sulla validità di un brevetto, a prescindere dal fatto che la questione sia sollevata mediante azione o eccezione**".

(Corte di Giustizia UE - Prima Sezione, Sentenza 13 luglio 2006: «Convenzione di Bruxelles –

Art. 16, punto 4 – Controversie in materia di registrazione o di validità dei brevetti – Competenza esclusiva del giudice del luogo del deposito o della registrazione – Azione di accertamento di una non contraffazione – Questione della validità del brevetto sollevata in via incidentale).

Responsabilità (penale) del preposto per infortunio sul lavoro

Abstract.

La disciplina sulla sicurezza e l'igiene nel lavoro, con particolare riferimento alle disposizioni di cui al Decreto Legislativo 626/1994, ha avuto un impatto dirompente sulle logiche di organizzazione e gestione aziendale, come pure **sulla distribuzione degli incarichi e delle responsabilità dal datore di lavoro ai soggetti componenti l'organigramma aziendale.**

La sentenza della Cassazione che si commenta fornisce un'utile orientamento in ordine agli obblighi che permangono in capo al datore di lavoro ed a quelli che possono essere trasferiti a dirigenti e preposti, e le responsabilità che di conseguenza sono direttamente attribuibili a questi ultimi.

Nell'interessante sentenza in oggetto la Cassazione ha confermato la pronuncia del giudice di secondo grado, che aveva condannato per il reato di lesioni colpose il caposquadra che aveva assegnato ad un lavoratore un compito (trarre dei cunei da un'asse di legno), la cui esecuzione richiede l'adozione di opportune cautele per evitare lesioni alle mani (utilizzo di un apposito arnese, lo "spingi pezzo"), non controllando che il lavoratore facesse uso del necessario strumento di protezione.

In via introduttiva, la Cassazione ha osservato che "con le innovazioni apportate al testo del 1994 dal decreto legislativo del 1996 si sono distinte **le funzioni e la posizione di garanzia che è propria del datore di lavoro e non è delegabile a terzi dalle funzioni delegabili (articolo 1 comma 4-ter).** In questo modo si sono enucleati degli obblighi così ontologicamente connessi alla funzione propria ed alla qualifica del datore di lavoro da renderli assolutamente insuscettibili di traslazione su altri soggetti, sia pure prescelti ed espressamente delegati dal titolare. Si tratta dei compiti di valutazione dei rischi connessi all'attività d'impresa di individuazione delle misure di prevenzione e dei mezzi di protezione, di definizione del programma per migliorare i livelli di sicurezza, di fornitura dei dispositivi necessari di protezione individuale, di designazione del responsabile del servizio di prevenzione e protezione".

Più in particolare, "Il datore di lavoro non è tenuto ad elaborare personalmente il piano di sicurezza,

ma dovrà scegliere gli esperti che lo faranno, fissando i tempi ed i modi delle forme di controllo della loro attività senza rimettere ad altri l'incarico di assumere questa iniziativa ed una volta ottenuto il piano dovrà reperire le risorse, organizzare le strutture e distribuire i compiti fra i suoi collaboratori per renderlo operante".

Nella disciplina recata dal Decreto Legislativo 626/1994, accanto al datore di lavoro sono menzionati dal decreto i dirigenti ed i preposti, dei quali non si dà una espressa definizione, per cui tali qualità discendono dalla loro posizione assunta all'interno delle singole aziende o enti.

Venendo a considerare la figura dei preposti perché il ricorrente, caposquadra, non aveva senz'altro una posizione dirigenziale e contesta di poter essere considerato preposto, la nozione si ricava dall'art. 4 bis che riprende il concetto contenuto dell'art. 4 dei D.P.R. 547/55 e 303/56, definendoli come **i soggetti che sovrintendono all'espletamento delle attività soggette alla normativa prevenzionale.** Con il termine "sovrintendere", secondo il concordato orientamento della dottrina e della giurisprudenza, si indica l'attività rivolta alla vigilanza sul lavoro dei dipendenti per garantire che esso si svolga nel rispetto delle regole di sicurezza.

Quali sono gli obblighi imputabili al preposto? Secondo la Cassazione: **"Non spetta al preposto adottare misure di prevenzione, ma fare applicare quelle predisposte da altri, intervenendo con le proprie direttive ad impartire le cautele da osservare".**

Settembre/Ottobre 2006 / PAG. 21

Con l'art. 90 del Decreto Legislativo 626/94, così come modificato dal Decreto Legislativo 242/96 è stato ampliato il precetto prevenzionale diretto al preposto, ma perché possa essere chiamato a risponderne in concreto **occorre che utilizzando il criterio guida dell'effettività egli abbia in concreto il potere di intervenire nei compiti precettati, per cui l'area della sua responsabilità viene circoscritta dagli effettivi poteri a lui spettanti, indipendentemente dalle più ampie indicazioni normative.** Nel caso di specie il caposquadra va inquadrato nella figura del preposto perché rientra nei suoi compiti dirigere e sorvegliare il lavoro dei componenti la squadra. "Al lavoratore era stato ordinato dal caposquadra di trarre dei cunei da un'asse di legno, operazione che necessita dello spingi pezzo onde impedire lesioni alle mani. Si tratta di una dotazione obbligatoria che va fornita dal datore di lavoro, ma **l'imputato non ha sollevato obiezioni circa la possibilità di disporre di tale strumento. Trattandosi di una operazione espressamente ordinata dal preposto il controllo della stessa era di sua competenza e se vi fosse stata una qualche difficoltà nel reperimento dello spingi pezzo avrebbe dovuto preoccuparsene o sospendere l'operazione stessa, essendo suo compito quello di fornire ai lavoratori i mezzi di protezione o di fame richiesta al datore di lavoro ed al responsabile del piano di sicurezza quantomeno nell'ambito delle attività lavorative di sua competenza**".

In conclusione: "Non può, pertanto **sfuggire alle sue responsabilità il soggetto che avendo il potere di ordinare un tipo di lavoro non controlli che questo sia compiuto secondo le norme antinfortunistiche. In caso contrario verrebbe meno un anello della catena organizzativa, essendo impossibile per chi non si trovi sul posto di lavoro effettuare tale controllo che costituisce una delle attività più importanti tra quelle dirette ad evitare gli infortuni**".

(Corte di Cassazione - Sezione Quarta Penale, Sentenza 21 aprile 2006, n. 14192: Delitti contro la persona - Lesioni personali colpose - Infortuni sul lavoro - Preposto - Responsabilità - Condizioni).

Prassi

Stabile organizzazione e deducibilità degli oneri finanziari dal reddito

Abstract.

Importante presa di posizione dell'Agenzia delle Entrate in ordine alla stabile organizzazione e soprattutto agli oneri finanziari deducibili dal reddito della stessa.

"L'art. 98 del TUIR si caratterizza come norma finalizzata non solo ad evitare la trasformazione di dividendi in interessi attivi, ma anche come strumento di contrasto alla sottocapitalizzazione delle imprese, quando essa è finalizzata ad ottenere vantaggi di natura fiscale. A tali fini, la norma ha introdotto un limite alla deducibilità degli oneri finanziari relativi a finanziamenti erogati o garantiti da soci qualificati (qualora il rapporto tra finanziamenti e patrimonio netto riferibili al singolo socio finanziatore, sia superiore a quello di quattro ad uno, gli oneri finanziari relativi ai finanziamenti eccedenti il predetto rapporto sono indeducibili).

In riferimento alla fattispecie prospettata, in cui l'istante è la stabile organizzazione di una società estera statunitense costituita nella forma di public company si ritiene che la norma in esame non risulti applicabile, atteso che nessuno dei soci, che dovesse eventualmente erogare o garantire i finanziamenti imputabili alla stabile organizzazione, possiede una partecipazione superiore al 5% del capitale sociale".

Dopo avere chiarito quanto sopra in risposta all'istanza di interpello, **l'Agenzia ha fornito ulteriori osservazioni in ordine alla deducibilità degli oneri finanziari dal reddito della stabile organizzazione.**

"In particolare la scrivente, anche a chiarimento di quanto affermato nella circolare n. 32 del 1980 in materia di prezzi di trasferimento, **ritiene che sia necessario valutare preliminarmente se e in che misura le risorse che la casa madre mette a disposizione, direttamente o indirettamente, della propria stabile organizzazione nel territorio di un altro Stato, possano essere considerate finanziamenti produttivi di interessi passivi deducibili dal reddito della stabile organizzazione stessa.** La questione si pone innanzitutto quando la casa madre attribuisce alla stabile organizzazione risorse proprie e/o parte dei finanziamenti da essa contratti e per i quali sostiene interessi passivi, ma anche nelle ipotesi in cui il contratto di finanziamento sia stipulato direttamente dalla stabile organizzazione. Occorre considerare, infatti, che **sotto il profilo giuridico la stabile organizzazione non è un'entità autonoma e distinta rispetto alla casa madre della quale costituisce una mera diramazione amministrativa, ma dal punto di vista fiscale è considerata un'entità separata, sia dall'ordinamento nazionale, sia, in sede OCSE, dall'art. 7 del Modello di Convenzione** (il cui contenuto è riprodotto anche nella vigente Convenzione contro le doppie imposizioni stipulata con gli Stati Uniti).

Tale diverso approccio, a ben vedere, è finalizzato a consentire allo Stato in cui la stabile organizzazione è localizzata di esercitare i propri diritti impositivi sul reddito prodotto nel proprio territorio. Sotto tale profilo, è evidente l'interesse dello Stato in cui si trova la stabile organizzazione a valutare il rapporto esistente tra l'indebitamento ed i mezzi propri ad essa attribuiti. L'insufficienza dei mezzi propri rispetto alla struttura patrimoniale ed alla attività esercitata, infatti, può determinare un eccessivo indebitamento della stabile organizzazione e, in definitiva, un trasferimento di reddito a beneficio dello Stato di residenza della casa madre..

Come precisato dal Commentario OCSE all'art. 7 del Modello di Convenzione (cfr. paragrafo 18.3), è necessario che la stabile organizzazione sia dotata "di una struttura patrimoniale appropriata sia per l'impresa sia per le funzioni che esercita. Per tali ragioni, il divieto di dedurre le spese connesse ai finanziamenti interni - ossia quelli che costituiscono mera attribuzione di risorse proprie della casa madre - dovrebbe continuare ad applicarsi in via generale". **In definitiva, come qualsiasi impresa indipendente, la stabile organizzazione di una impresa non residente deve avere un proprio fondo di dotazione che, ai fini fiscali, può essere anche "figurativo". In altre parole, qualora non risulti dal suo bilancio, il fondo di dotazione deve essere determinato ai soli fini fiscali per stabilire se gli eventuali interessi passivi dedotti sono determinati correttamente così come avviene per le imprese indipendenti. In tale ottica, potranno essere considerati deducibili, in quanto corrispondenti agli interessi passivi che un'impresa indipendente avrebbe sostenuto, solo quelli derivanti da finanziamenti che sarebbero stati accesi se la stabile organizzazione avesse potuto disporre di un fondo di dotazione adeguato.**

La determinazione del fondo di dotazione della stabile organizzazione che possa ritenersi congruo dal punto di vista fiscale è questione di fatto che richiede un'analisi dettagliata delle singole fattispecie e che deve essere affrontata tenendo conto di principi condivisi in sede internazionale. La dotazione patrimoniale della stabile organizzazione può essere determinata, tenuto conto del grado di capitalizzazione della società nel suo complesso, in funzione, ad esempio, delle attività esercitate dalla stabile organizzazione, degli asset materiali e immateriali di cui dispone per le proprie funzioni e dei rischi da essa assunti.

Si fa presente che, al fine di determinare correttamente e definitivamente gli interessi deducibili dal reddito della stabile organizzazione, il contribuente potrà presentare istanza di interpello come previsto dall'art. 8 del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 novembre 2003 n. 326 (c.d. ruling internazionale)".

(Agenzia delle Entrate, Risoluzione 20 marzo 2006, n.44: Istanza di interpello. Art. 11, legge 27-7-2000, n. 212. Alfa Italia. Art. 98 del Tuir)..

Notizie

Decreto Legislativo disciplina dell'impresa sociale

È entrata in vigore il **12 maggio** la disciplina che regola l'impresa sociale, recata dal Decreto Legislativo 155/2006 in attuazione della Legge delega 118/2005.

Sono definite imprese sociali tutte le organizzazioni private, ivi comprese le società di cui al libro V del codice civile, che **esercitano in via stabile e principale un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale**. Nella denominazione è obbligatorio l'uso della locuzione "impresa sociale".

L'articolo 2 del Decreto Legislativo stabilisce che si considerano **beni e servizi di utilità sociale** quelli prodotti o scambiati in un lungo elenco di settori, tra i quali: assistenza sociale; assistenza sanitaria; assistenza socio-sanitaria; educazione, istruzione e formazione; tutela dell'ambiente e dell'ecosistema; valorizzazione del patrimonio culturale; turismo sociale; formazione universitaria e post-universitaria; formazione extrascolastica; ricerca ed erogazione di servizi culturali.

Fondamentale l'**assenza dello scopo di lucro** che deve contraddistinguere l'attività dell'impresa sociale. A tal fine l'articolo 3 prevede che **l'organizzazione che esercita un'impresa sociale destini gli utili e gli avanzi di gestione allo svolgimento dell'attività statutaria o ad incremento del patrimonio. E' vietata la distribuzione, anche in forma indiretta, di utili e avanzi di gestione, comunque denominati, nonché fondi e riserve in favore di amministratori, soci, partecipanti, lavoratori o collaboratori**. Si considera distribuzione indiretta di utili:

- a) la corresponsione agli amministratori di compensi superiori a quelli previsti nelle imprese che operano nei medesimi o analoghi settori e condizioni, salvo comprovate esigenze attinenti alla necessità di acquisire specifiche competenze ed, in ogni caso, con un incremento massimo del venti per cento;
- b) la corresponsione ai lavoratori subordinati o autonomi di retribuzioni o compensi superiori a quelli previsti dai contratti o accordi collettivi per le medesime qualifiche, salvo comprovate esigenze attinenti alla necessità di acquisire specifiche professionalità;
- c) la remunerazione degli strumenti finanziari diversi dalle azioni o quote, a soggetti diversi dalle banche e dagli intermediari finanziari autorizzati, superiori di cinque punti percentuali al tasso ufficiale di riferimento.

Per quanto riguarda la responsabilità, a norma dell'articolo 12, "salvo quanto già disposto in tema di responsabilità limitata per le diverse forme giuridiche previste dal libro V del codice civile, **nelle organizzazioni che esercitano un'impresa sociale il cui patrimonio è superiore a ventimila euro, dal momento dell'iscrizione nell'apposita sezione del registro delle imprese, delle obbligazioni assunte risponde soltanto l'organizzazione con il suo patrimonio**".

(Decreto Legislativo 24 marzo 2006, n. 155: Disciplina dell'impresa sociale, a norma della legge 13 giugno 2005, n. 118 - Pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 27 aprile 2006, n. 97).

Avvocato Generale UE: limiti alle legislazioni anti cfc

L'Avvocato Generale ha proposto di porre un freno alla normativa di diversi Paesi membri della Unione Europea che stabiliscono particolari misure di tassazione al fine di limitare il fenomeno della costituzione di società in Paesi a bassa tassazione.

Le conclusioni sono state rese nel procedimento pregiudiziale proposto dagli Special Commissioners (Regno Unito) inteso a valutare la compatibilità con il diritto comunitario di una legislazione nazionale come quella del Regno Unito di Gran Bretagna e Irlanda del Nord relativa alle «società controllate estere» che avendo per oggetto la lotta all'evasione fiscale combatte la prassi di società aventi sede nel Regno Unito di trasferire i propri utili imponibili a società loro controllate stabilite in altri Stati dove vige un livello d'imposizione inferiore a quello del Regno

Settembre/Ottobre 2006 / PAG. 24

Unito. Le conclusioni e la futura pronuncia sono particolarmente importanti perchè la legislazione del Regno Unito è analoga a quella dell'Italia.

Leggiamo le conclusioni:

«Gli articoli 43 CE e 48 CE devono essere interpretati nel senso che non ostano a una normativa fiscale nazionale che prevede l'inclusione nella base imponibile di una società madre residente degli utili realizzati da una SEC stabilita in altro Stato membro quando tali utili sono soggetti in questo secondo Stato ad un livello impositivo di gran lunga inferiore a quello dello Stato di residenza della società madre, se la detta normativa si applica unicamente alle costruzioni del tutto fittizie destinate ad aggirare la legge nazionale. Una legislazione siffatta deve dunque permettere al contribuente di essere esonerato ove dimostri che la società da lui controllata è realmente impiantata nello Stato di stabilimento e che le operazioni che hanno portato ad una diminuzione dell'imposta della società madre corrispondono a prestazioni effettivamente realizzate in tale Stato e non senza rilevanza economica per l'attività di quest'ultima».

Alcuni passaggi delle conclusioni meritano particolare rilievo: **ove la controllata eserciti realmente ed effettivamente un'attività nello Stato membro in cui è stata creata, i motivi per cui la società madre ha deciso d'impiantarla su quel territorio non possono influire sui diritti che essa trae dal Trattato; il livello d'imposizione è un elemento che una società può legittimamente considerare nella scelta dello Stato in cui intende costituire una controllata. Una società può, senza infrangere la portata e lo spirito dell'art. 43 CE, decidere di esercitare le sue attività a titolo secondario in un altro Stato membro per beneficiare in sede di tassazione delle attività quivi imponibili del suo, più favorevole, regime fiscale.**

La stessa giurisprudenza della Corte, richiamata dall'Avvocato Generale, ha stabilito che: **uno Stato membro non può impedire ad una società di esercitare il suo diritto di stabilimento in un altro Stato membro adducendo che, altrimenti, subirebbe una riduzione del gettito fiscale corrispondente alle imposte che avrebbe potuto esigere per un'attività futura che la società avesse invece esercitato nello Stato di origine; il semplice fatto che una società residente crei uno stabilimento secondario in un altro Stato membro non è idoneo a fondare una presunzione generale di frode o di evasione fiscali, né a giustificare una misura che pregiudichi l'esercizio di una libertà fondamentale garantita dal Trattato; lo stabilimento di una società in un altro Stato membro non comporta, di per sé, l'evasione fiscale, dato che la società di cui trattasi è comunque soggetta alla normativa di tale Stato.**

(Corte di Giustizia UE, Conclusioni dell'Avvocato Generale Philippe Léger presentate il 2 maggio 2006 nella causa C-196/04 Cadbury Schweppes plc, Cadbury Schweppes Overseas Ltd contro Commissioners of Inland Revenue: Libera circolazione delle persone - Libertà di stabilimento - Legge sulle società controllate estere - Attribuzione alla società madre degli utili della controllata stabilita in un altro Stato membro non appena vengono realizzati - Ostacolo - Giustificazione - Lotta all'evasione fiscale).

Cassazione: file e moduli e applicazione della disciplina delle condizioni generali Ai fini dell'applicabilità della disciplina dettata dall'articolo 1341, secondo comma, Codice Civile, in merito alle clausole vessatorie contenute in condizioni generali di contratto, si ha contratto concluso a mezzo di moduli o formulari predisposti dal datore di lavoro anche in caso di utilizzo da parte del datore di un documento informatico o "file" unilateralmente predisposto e destinato ad essere utilizzato per un numero indeterminato di rapporti, assimilabile al formulario in quanto documento-base destinato a fungere da modello per la riproduzione in un numero indeterminato di esemplari.

Affinché una clausola contrattuale possa considerarsi vessatoria, e come tale efficace solo se specificamente approvata per iscritto, non è sufficiente indicare che essa comporti l'alterazione del sinallagma contrattuale, ma **è necessario specificare a quale ipotesi di vessatorietà tale clausola, inserita in condizioni generali di contratto, sia riconducibile.** In particolare, per le clausole che prevedono la facoltà di recesso, è necessario ai fini della loro vessatorietà che tale

facoltà sia prevista a favore del solo predisponente, mentre, ove la facoltà di recesso sia concessa ad entrambe le parti, non è necessaria l'approvazione specifica della clausola ex articolo 1341 Codice Civile. **(Corte di Cassazione - Sezione Lavoro, Sentenza 22 marzo 2006, n. 6314: Contratto concluso mediante moduli o formulari - Articolo 1341 Codice Civile).**

Agenzia delle Entrate: indicazione numero partita Iva nel sito web

L'obbligo di indicazione del numero di partita Iva nel sito web rileva per tutti i soggetti passivi Iva, a prescindere dalle concrete modalità di esercizio dell'attività.

Di conseguenza, quando un soggetto Iva dispone di un sito web relativo all'attività esercitata, quand'anche utilizzato solamente per scopi pubblicitari, lo stesso è tenuto ad indicare il numero di partita Iva.

Questo l'orientamento dell'Agenzia delle Entrate espresso alla luce del disposto dell'articolo 35 del Decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633.

(Agenzia delle Entrate - Direzione Centrale Normativa e Contenzioso, Risoluzione 16 maggio 2006, n. 60: Indicazione numero partita Iva nel sito web - articolo 35, comma 1, del D.P.R. n. 633 del 1972).

Garante Privacy: no a e-mail pubblicitarie senza consenso

Il Garante per la privacy ribadisce ancora una volta la necessità di ottenere il consenso preventivo per poter inviare email pubblicitarie. In caso contrario si incorre in una violazione del Codice privacy, come nel caso giunto alla propria attenzione su ricorso dell'interessato.

Secondo il Garante, "ai sensi dell'articolo 130 del Codice **anche un'unica comunicazione effettuata mediante posta elettronica per l'invio di materiale pubblicitario o di vendita diretta o per il compimento di ricerche di mercato o di comunicazione commerciale** (come quella contestata che comprendeva un messaggio volto ad illustrare l'attività svolta dalla resistente) **necessita comunque del preventivo consenso dell'interessato** (salvo quanto previsto dal comma 4 del medesimo articolo)". Non solo, è sempre valido quanto più volte affermato dallo stesso Garante e cioè che "l'eventuale reperibilità di un indirizzo di posta elettronica sulla rete Internet non lo rende per ciò stesso liberamente disponibile anche per l'invio di comunicazioni elettroniche non sollecitate".

(Garante per la protezione dei dati personali, Provvedimento 20 aprile 2006: Internet: no a e-mail pubblicitarie senza consenso).

Ministero Finanze: saggio interessi per ritardo nei pagamenti

Continua la fissazione del Ministero delle Finanze del tasso degli interessi valevole per i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali.

Il Ministero delle finanze ha comunicato, ai sensi dell'articolo 5, comma 2, del Decreto Legislativo 9 ottobre 2002, n. 231, che il saggio d'interesse applicabile per i ritardi nei pagamenti nelle transazioni commerciali, al netto della maggiorazione ivi prevista (7 o 9 punti percentuali), è pari al 2,83% per il semestre 1° luglio - 31 dicembre 2006. Ciò significa che il saggio di interesse a favore del creditore nei casi di ritardo di pagamento nelle transazioni commerciali sarà del 9,83%.

Ricordiamo che il decreto (e pertanto la disciplina sugli interessi di mora) è applicabile ai contratti stipulati successivamente all'8 agosto 2002. La successione degli interessi da tale data è la seguente:

08.08.2002 - 31.12.2002 tasso applicabile del 10,35 %;

01.01.2003 - 30.06.2003 tasso applicabile del 9,85 %;

01.07.2003 - 31.12.2003 tasso applicabile del 9,10 %;

01.01.2004 - 30.06.2004 tasso applicabile del 9,02 %;

01.07.2004 - 31.12.2004 tasso applicabile del 9,01 %;

01.01.2005 - 30.06.2005 tasso applicabile del 9,09 %;
01.07.2005 - 31.12.2005 tasso applicabile del 9,05 %;
01.01.2006 - 30.06.2006 tasso applicabile del 9,25 %.
01.07.2006 - 31.12.2006 tasso applicabile del 9,83 %

(Ministero dell'Economia e delle Finanze, Comunicato: Saggio degli interessi da applicare a favore del creditore nei casi di ritardi nei pagamenti nelle transazioni commerciali - pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 10 luglio 2006, n.158).

Agenzia Entrate: no IVA nelle prestazioni tra casa madre e stabile organizzazione

Preso di posizione definitiva dell'Agenzia delle Entrate in merito all'applicazione IVA tra casa madre estera e stabile organizzazione italiana e viceversa.

Con Risoluzione 81/2006, l'Agenzia delle Entrate, per conformare la propria attività al disposto della Sentenza della Corte di Giustizia del 23 marzo 2006 in causa C-210/04, relativa ai rapporti ai fini IVA tra casa madre e stabile organizzazione, ha stabilito che le conclusioni della risoluzione n. 330470 del 20 marzo 1981, secondo cui erano da assoggettare ad IVA le prestazioni di servizio intercorrenti tra casa madre e stabile organizzazione, debbono essere riconsiderate.

In particolare, secondo l'Agenzia: **"le prestazioni di servizio intercorrenti tra casa madre estera e stabile organizzazione italiana ovvero tra casa madre italiana e stabile organizzazione estera sono fuori campo di applicazione del tributo. Quanto sopra è valido anche nei rapporti con Paesi non appartenenti all'Unione europea"**.

(Agenzia delle Entrate - Direzione Centrale Normativa e Contenzioso, Risoluzione 16 giugno 2006, n. 81: Sentenza della Corte di Giustizia in causa C-210/04)



EUROSPORTELLO

Relay CCIAA Arezzo Unioncamere-Mondimpresa
eurosportello@ar.camcom.it

ORGANIZZAZIONE

WORKSHOP PARIGI SETTORI ORAFO ARGENTIERO

5-6 NOVEMBRE 2006

OBIETTIVI E MODALITA' ORGANIZZATIVE

Il workshop organizzato dalla Camera di Commercio di Arezzo, in collaborazione con le locali Associazioni di categoria, ha come obiettivo l'incontro diretto tra l'offerta di beni dei produttori orafo-argentieri della provincia di Arezzo e la domanda rappresentata da grossisti, distributori e dettaglianti francesi.

L'organizzazione in loco è affidata alle Camere di Commercio Italiane di Nizza e Parigi e coordinata dai nostri uffici. E' in corso di valutazione da parte di MPS France il patrocinio all'iniziativa.

Gli incontri previsti con i dettaglianti il primo giorno, e con grossisti e distributori il secondo, avverranno sulla base di un'agenda di appuntamenti stilata grazie al previo esame da parte degli operatori francesi dei profili aziendali e degli eventuali cataloghi allegati. Tale materiale sarà tradotto in lingua locale e spedito agli operatori in grado di raggiungere Parigi con al massimo 2 ore di treno (circa 250 Km di distanza).

Con questo criterio sono stati già individuati quali destinatari degli inviti:

- *Grossisti oreficeria nella metà nord Francia : 193*
- *Grossisti bigiotteria nella metà nord Francia : 386, di cui 279 nella sola regione di cui è capoluogo Parigi, Regione Ile de France*
- *Dettaglianti oreficeria nella metà nord Francia 4089 di cui 1297 nella sola regione di cui è capoluogo Parigi, Regione Ile de France*

In merito alle informazioni sopra riportate, i nostri partner francesi ci hanno comunicato che per "bigiotteria" si intendono prodotti che non rientrano propriamente nel concetto di oreficeria ma che comunque possiedono un certo valore intrinseco e/o derivante dal processo di lavorazione e che esistono alcuni dettaglianti titolari di catene di negozi in grado di generare un volume di affari pari a grandi grossisti.

LOGISTICA

Settembre/Ottobre 2006 / PAG. 28

Abbiamo scelto i saloni dell'hotel Royal Monceau <http://www.royalmonceau.com/fr/> quali cornice all'evento.

Durante il workshop saranno attivi servizi di assistenza ed interpretariato. Un buffet, allestito in un'apposita sala, a sarà sempre a disposizione dei presenti.

Gli incontri saranno effettuati in modo riservato grazie ad apposite postazioni che saranno dotate di faretti per esaltare la qualità dei prodotti promossi.

Naturalmente grande importanza sarà data alla sicurezza. Questa verrà garantita attraverso un servizio di guardie giurate che stazioneranno in una sala allestita per la custodia dei gioielli riposti all'interno di casseforti.

Durante l'evento sarà vietato scattare foto da parte di chiunque ad eccezione di un operatore di nostra fiducia che documenterà l'evento.

CAMPIONARIO

Accordi sulle modalità di invio dei campionari saranno presi nella riunione del 20 settembre.

TRASFERIMENTI, PERNOTTAMENTO E VITTO

Alitalia ci ha proposto soluzioni con costi che, ad oggi, si aggirano attorno ai 200,00 Euro A/R tasse incluse.

Tali tariffe particolarmente vantaggiose sono dovute alla consapevole scelta di partire per Parigi il sabato, decisione che risulta vincente anche per consentire alle aziende di incontrare i dettaglianti la domenica quando i loro esercizi rimangono solitamente chiusi.

Gli orari dei voli suggeriti sono i seguenti (salvo variazioni non prevedibili):

Sabato 4 nov

Partenza Roma Fiumicino 17.05
21.15 Arrivo Paris Charles De Gaulle 19.15

Lunedì 6 nov

Partenza Paris Charles De Gaulle
Arrivo Roma Fiumicino 23.20

OPPURE

Sabato 4 nov

Partenza Roma Fiumicino 18.05
Arrivée Paris Charles De Gaulle 20.15

Martedì 7 nov

Partenza Paris Charles De Grulle 8.50
Arrivo Roma Fiumicino 10.55

Sarà valutata la possibilità di usufruire del trasferimento Arezzo-Roma Fiumicino A/R attraverso un servizio di bus convenzionato.

Dati gli elevati costi di pernottamento dell'hotel Monceau abbiamo previsto soluzioni alternative in strutture di ottima qualità. Per i dettagli potete consultare la scheda di prenotazione allegata.

Per quanto concerne i pasti saranno stipulate convenzioni con esercizi vicini all'hotel sede del workshop in modo da contenere al massimo i costi senza sacrificare la qualità.

COSTO ADESIONE

E' previsto il pagamento di € 840,00 per ogni azienda partecipante.

Tale quota è calcolata su un numero di 22 imprese. In caso di rinunce o ulteriori adesioni la quota sarà soggetta a variazioni.

SCADENZE

Riunione con imprese interessate: 20 settembre ore 17.30 presso Camera di Commercio

Invio profili con cataloghi e/o foto: giovedì 21 settembre

Versamento quota di adesione: venerdì 22 settembre

**LE AZIENDE CHE LEGGESSERO QUESTA COMUNICAZIONE IN DATA SUCCESSIVA ALLE
SCADENZE DI CUI SOPRA, E FOSSERO COMUNQUE INTENZIONATE A PARTECIPARE
ALL'INIZIATIVA, POSSONO CONTATTARMI AI NUMERI SOTTOSTANTI**

TEL . 0575303839 – ORARIO UFFICIO

CELL. 3923214445 – SEMPRE ATTIVO

FRANCESCO BIGAZZI

NOTIZIE DAGLI STATI UNITI

Consulente: D. Grosser - D. Grosser and Associates, Ltd. Marketing and Management Consultants

Rallentano le vendite di case negli Stati Uniti

La scorsa estate una famiglia di Brooklyn aveva offerto in vendita la propria villetta al prezzo di 1,8 milioni di dollari. Avevano ricevuto un'offerta di 1,4 milioni di dollari che era stata prontamente rifiutata perché considerata insufficiente. Un paio di mesi fa la casa è stata venduta per 975.000 dollari.

Questo aneddoto mette in luce la situazione del settore casa negli Stati Uniti.

Dopo anni di corsa al rialzo, i prezzi immobiliari si sono fermati e in alcune zone hanno cominciato a scendere, talvolta precipitosamente. Edward Yardeni, Chief Investment Statigist di Oak Associates, in un'intervista nel New York Times del 26 luglio, afferma che il settore casa ha avuto un grande quinquennio che ora è terminato. Non crede che la situazione del settore casa danneggerà notevolmente l'economia, ma ritiene che sia entrato in un periodo di prolungato declino: "Invece di continuare ad essere un mercato che favorisce il venditore, è diventato un mercato che favorisce il compratore; e quando la psicologia cambia ci vuole parecchio per modificarla, perché i compratori si rendono conto che non c'è bisogno di affrettarsi a comprare".

Calano i titoli delle aziende collegate al settore casa

Parallelamente alle notizie del declino del settore immobiliare, calano anche i titoli delle aziende che dipendono da questo settore e per le quali il mercato azionario prevede una riduzione di vendite e di profitti. Un esempio tipico è la ditta Mohawk che vende moquette e pavimenti in ceramica, in legno, in vinile, e laminati per pavimenti e che ha un fatturato annuale superiore a 6 miliardi di dollari.

Nel maggio 2005 il titolo della Mohawk aveva toccato la punta massima di 93 dollari e si era mantenuto a livelli tra 80 e 90 dollari fino al mese di aprile 2006. Nel mese di maggio 2006, con le prime conferme del declino del settore immobiliare, il titolo ha cominciato a scendere e all'inizio di agosto è sceso al di sotto di 68 dollari, nonostante il profitto netto di Mohawk nei primi sei mesi del 2006 sia aumentato del 21,9%.

I ristoranti di Genova nel New York Times

La sezione Travel (viaggi) del New York Times di domenica 23 luglio include un lungo articolo intitolato "In Northern Italy, a Crossroad of Culinary Arts" (Nell'Italia del Nord un crocevia di arte culinaria). L'articolo è dedicato ai ristoranti di Genova. Il giornalista Mark Bittman scrive che Genova ospita il principale porto italiano e nella città vecchia vi è uno dei quartieri medievali europei meglio conservati. Inoltre a Genova è difficile mangiare male. Tra i prodotti più prelibati vengono menzionati i carciofi di Albenga, acciughe, pinoli, olive, pesce, basilico e focaccia.

Uno dei ristoranti preferiti di Mark Bittman è la Trattoria Maria in Vico Testadoro, dove di può avere una perfetta polenta con ragù, o ravioli con lo stesso sugo; polpettone vegetariano, torte pasqualine, carciofi con briciole di pane e acciughe, e zucchini fritti. Altri ristoranti menzionati nell'articolo sono Pintori, Berlocca e Osteria Vico Palla.

Settembre/Ottobre 2006 / PAG. 31

Dichiarazione volontaria degli allergeni nei vini

Il 26 luglio 2006, l'Alcohol, and Tobacco Tax and Trade Bureau, che regola il commercio di vini e liquori negli Stati Uniti ha emesso un nuovo regolamento per la dichiarazione volontaria degli allergeni negli alcolici. La dichiarazione non è quindi obbligatoria, tuttavia se un produttore desidera indicare gli allergeni nel vino (a parte i solfiti la cui dichiarazione è obbligatoria da molti anni), questa dichiarazione dev'essere fatta nel modo prescritto.

Gli allergeni inclusi nel regolamento sono quelli che appartengono agli otto gruppi principali che causano la maggior parte delle reazioni allergiche e i loro derivati: latte, uova, pesce, crostacei, noci, frumento, arachidi e soia.

La dichiarazione consiste nella parola "Contains:" (contiene: ...), seguita dal nome della fonte alimentare dell'allergeno. Per esempio: "Contains: egg" (Contiene:uova).

Showroom della Sicis a New York

Il New York Times ha commentato con un articolo e diverse fotografie (20 luglio 2006, p. F3) l'apertura di un'ampia showroom della Sicis nel prestigioso quartiere di Soho a New York (470 Broome Street).

La Sicis di Ravenna è una dei principali fabbricanti di superfici in mosaico di vetro, di marmo e di ceramica. La ditta ha avuto un grande successo nel mercato americano grazie a prodotti eccezionali e ad un'immagine di lusso che le ha permesso di vendere i propri prodotti a molti dei più prestigiosi hotel americani da New York a Las Vegas. Il negozio portabandiera di New York rappresenta un nuovo stadio di espansione nel mercato che permetterà una maggiore visibilità presso il pubblico, e soprattutto presso architetti e decoratori. La Sicis investe anche sostanziali cifre in pubblicità con "double spread" nelle più note riviste di design e architettura.

Le prossime fiere settoriali in America Si terrà dal 7 al 10 febbraio 2007 presso l'Orange County Convention Center di Orlando (Florida) l'International Builders Show, la più grande fiera americana dedicata al settore delle **costruzioni**, alla quale è prevista la partecipazione di oltre 1.500 espositori e, secondo le stime, oltre 100.000 partecipanti. Per informazioni si veda il sito www.buildersshow.com/2007signup.

La fiera per i **prodotti cosmetici** Health and Beauty America (HBA), avrà luogo dal 12 al 14 settembre presso il Javits Convention Center di New York. Si prevede la partecipazione di oltre 600 ditte espositrici. Informazioni sulla fiera sono disponibili nel sito www.hbaexpo.com.

Per i fabbricanti del settore del **giardinaggio** avrà luogo dal 6 all'8 ottobre 2006 al Kentucky Fair and Expo Center di Louisville nel Kentucky, la fiera International Lawn & Garden Power Equipment Expo. La fiera, dedicata particolarmente all'equipaggiamento elettrico e a motore per la cura dei giardini è organizzata dalla Sellers Expositions. Tel 001 812 949-9200 (www.expo.mow.org). La fiera è sponsorizzata dall'Outdoor Power Equipment Institute.

Il Remodeling Show dedicato ai prodotti per **ristrutturazioni** residenziali e commerciali avrà luogo dal 18 al 21 ottobre 2006 al centro fieristico McCormick Place di Chicago. La fiera è organizzata da Hanley Wood Exhibitions. Il sito della fiera è www.theremodelingshow.com.

La fiera degli articoli per l'**aftermarket automobilistico** (accessori e parti di ricambio) AAPEX (Automotive Aftermarket Products Expo) avrà luogo da 31 Ottobre al 2 novembre 2006 presso il centro fieristico Sands Expos Center di Las Vegas. La fiera è organizzata dalla ditta William T. Glasgow Inc., tel 001 708 226-1300, sito web

www.aapexshow.com.

La prossima edizione della fiera NRA Show organizzata dalla National Restaurant Association (150 North Michigan Avenue, Chicago, Illinois), dedicata ai **prodotti e forniture per ristoranti**, avrà luogo dal 19 al 22 maggio 2007 al McCormick Place a Chicago. All'edizione 2006 della fiera hanno partecipato oltre 70.000 operatori del settore da tutti i 50 stati degli USA e da 110 paesi. Informazioni sono disponibili contattando il management della fiera al numero 001 312 853-2525, o inviando un E Mail all'indirizzo nraexhibitinfo@dineout.org. Il sito della fiera è www.nrashow.org.

Il Salone Internazionale del Mobile nella rivista Interior Design

In un articolo apparso sulla prestigiosa rivista Interior Design (Giugno 2006, pp. 126-128), l'architetto Kevin Waltz descrive l'importanza del Salone del Mobile di Milano. Kevin Waltz, è un celebre designer che da oltre vent'anni apprezza il design italiano e che recentemente ha iniziato anche a scrivere sulle riviste del settore. Secondo il Waltz, il Salone del Mobile è senza dubbio la più importante fiera di mobili al mondo ed ha un impatto realmente internazionale.

Alimentari italiani alla fiera Fancy Food Estate 2006

Si è svolta a New York dal 9 all'11 luglio la 52sima edizione del Fancy Food con un'affluenza di circa 24.000 operatori del settore e 2.200 ditte espositrici su una superficie di circa 30.000 metri quadri.

La presenza italiana è stata predominante anche quest'anno. L'interesse del mercato alimentare verso i prodotti italiani è testimoniato anche dalla presenza di prodotti americani, asiatici o mediorientali che utilizzano nomi ed elementi grafici atti a millantare una origine italiana del prodotto. In questa categoria si contano sia aziende specializzate in alimentari italiani quale ad esempio la Nuovo Pasta o lo Stravecchio Parmesan, sia produttori di alimenti generici, quali i succhi di frutta Bella (Made in.Egypt) e i polli della Bella Bella Gourmet Foods (Made in USA). Quella della denominazione dei prodotti è una questione resa più delicata dal fatto che se da un lato la denominazione è in Italia rigorosamente regolamentata, dall'altro negli Stati Uniti è possibile vendere prodotti di qualunque provenienza con nomi che suonano italiani. Nonostante la concorrenza internazionale, i produttori italiani esportano una grande quantità di prodotti destinati al mercato dei negozi specializzati per buongustai grazie alla qualità della produzione alimentare italiana. Tuttavia oltre alla qualità, che è certo un elemento determinante, perché un prodotto abbia successo sul mercato statunitense è necessario che esso sia sostenuto da una solida strategia di marketing.

La presentazione dei prodotti al Fancy Food Show può essere migliorata. Osservando alcuni stand di piccoli produttori si nota che talvolta non vi sono materiali informativi adeguati, l'aspetto degli stand è poco curato e non vi sono operatori capaci di dialogare in inglese con i potenziali clienti. Queste manchevolezze, che fortunatamente si incontrano solo sporadicamente, hanno certamente un impatto significativo sulle vendite. È importante recarsi preparati alle fiere, onde evitare di rendere vano lo sforzo sostenuto per esservi presenti. Analogamente, l'aspetto delle confezioni e delle etichette dei prodotti italiani è apparso generalmente assai meno invitante e curato rispetto ai prodotti alimentari Made in USA, con inevitabili conseguenze sulla vendibilità dei prodotti, che, ricordiamolo, sono prima visti sugli scaffali dei negozi e solo successivamente sono assaggiati.

Anche questa edizione del Fancy Food ha rimarcato il ruolo di assoluto spicco che ricopre la cucina italiana nel mercato statunitense. Al fine di beneficiare al meglio del grande interesse che il mercato dimostra verso la cucina della penisola è però necessario che le aziende italiane, ed in particolare modo quelle più piccole e meno conosciute, offrano non solo un prodotto di qualità, ma prodotti dall'immagine curata ed efficace, che possano meglio affermarsi nel ricco e competitivo mercato statunitense.

Il Fancy Food Show 2006 è stato apprezzato, seppure in misura diversa, dalle ditte italiane intervistate, le quali hanno apprezzato in particolare l'attento filtraggio dei visitatori, che sono esclusivamente operatori del settore, e che hanno usufruito di questa occasione per incontrare i propri clienti e per stabilire nuovi contatti con negozi e ristoranti interessati alla vendita di prodotti italiani di qualità.

Fancy Food Show: un'occasione per incontrare clienti

Numerosi espositori hanno rimarcato che il Fancy Food Show è un'ottima occasione per incontrare i propri clienti, ma non sufficiente per chi intende stabilire nuove relazioni commerciali. Alcuni operatori hanno affermato che le fiere di settore in Italia si dimostrano più adatte a raggiungere importatori statunitensi, mentre il Fancy Food Show risulta efficace per stabilire nuove relazioni commerciali con ristoranti o dettaglianti, singoli o di piccole catene, i quali, date le limitate dimensioni, non hanno interesse a recarsi in Italia per trovare nuovi prodotti da proporre ai loro clienti.

Leggi sfavorevoli ai grandi dettaglianti approvate dal consiglio comunale di Chicago Il consiglio comunale di Chicago ha approvato con un voto 35 contro 14 una nuova legge municipale che richiede ai grandi dettaglianti come Wal Mart e Home Depot di pagare stipendi minimi molto superiori a quelli degli altri dettaglianti.

La nuova legge riguarda le aziende con un fatturato complessivo annuale superiore a un miliardo di dollari e dimensioni per negozio di almeno 8500 metri quadri.

Questi dettaglianti, a partire dal luglio 2007 dovranno pagare ai propri dipendenti uno stipendio orario minimo di 9,25 dollari, più altri 1,25 dollari in altri benefici. Va notato che lo stipendio minimo federale negli Stati Uniti è di 5,15 all'ora.

A parte il fatto che la nuova legge è discriminatoria e quindi probabilmente anti costituzionale, una misura di questo genere, sostenuta dai sindacati, servirà a scoraggiare i grandi dettaglianti dall'aprire nuovi punti di vendita a Chicago e possibilmente a farne uscire alcuni di quelli esistenti. Ora nella città vi sono circa 40 negozi che sarebbero soggetti alla nuova legge tra i quali, oltre ai citati Wal Mart e Home Depot, anche Sears, Target, Menards, Nordstrom e Marshall Fields.

Il recupero crediti va fatto in fretta

Negli Stati Uniti chi non recupera i crediti in fretta corre il rischio di non recuperarli mai più. Secondo un articolo nella rivista Tiletter di giugno 2006, dopo tre mesi di ritardo nei pagamenti, la probabilità di recuperare il credito scende al di sotto del 75% e dopo 150 giorni scende al 22%.

L'importanza del packaging per un fabbricante americano di calzature

La rivista Fortune Small Business di luglio/agosto 2006 ha pubblicato un'interessante "Case study" di un fabbricante di calzature americano che è riuscito a migliorare sostanzialmente le vendite grazie ad un nuovo design delle scatole. Il mercato delle

calzature da donna negli Stati Uniti è enorme con un fatturato complessivo di 20 miliardi di dollari.

La ditta Chinese Laundry è una storia di successo: fatturato oltre ai 100 milioni di dollari e vendite a grandi magazzini come Nordstrom e Sears. Per continuare ad espandersi la ditta, che vendeva sotto sei diverse marche, ha unificato il design aziendale e ha eliminato le marche meno riconoscibili. Così è rimasta solo la marca Chinese Laundry che significa "Lavanderia cinese".

La ditta ha ingaggiato il Chase Design Group di Los Angeles, che dopo alcuni mesi dedicati a intervistare dipendenti e clienti, ha dato una nuova identità alla ditta e delle scatole per calzature con uno splendido design che le fa risaltare immediatamente nei negozi. Il nuovo disegno può essere visionato nel sito dell'azienda www.chineselaundry.com.

Puma contro Adidas ai campionati mondiali

Secondo il giornale Womens Wear Daily, dedicato al settore dell'abbigliamento, oltre alla battaglia tra Italia e Francia sul campo da gioco, i Mondiali di Calcio sono stati l'occasione per un'altra battaglia tra i fornitori delle due squadre. Da una parte Puma che ha sponsorizzato la squadra nazionale italiana e dall'altra Adidas che ha sponsorizzato la squadra francese.

La ditta Puma prevedeva un aumento del 40% nelle vendite in abbigliamento sportivo per il calcio nei primi sei mesi del 2006. Adidas ha comunicato di aver fatto registrare vendite di 1,2 miliardi, ben superiori agli 811 milioni di dollari dei mondiali di calcio 2002.

Nike ha sponsorizzato la squadra statunitense e quella brasiliana e nonostante queste due squadre non abbiano raggiunto la finale, Nike ha venduto oltre 2,4 milioni di maglie delle varie nazionali e fatto registrare un fatturato record di 1,5 miliardi, con un aumento del 19% rispetto all'anno precedente..8

Le tribolazioni di un fabbricante di penne che vende a Wal Mart

La ditta PenAgain (www.penagain.com) ha messo sul mercato una nuova penna a forma di *wishbone* (forcella di sterno di volatile). Le penne sono una novità di design e la ditta Pacific Writing Instruments di San Mateo (California) è riuscita a piazzarle per una vendita di prova nei negozi di Wal Mart. Le condizioni sono le seguenti: periodo di prova 30 giorni, 500 negozi, 85% dei prodotti devono essere venduti. Il prezzo al dettaglio: 3,76 dollari.

Ora, informa il Wall Street Journal del 18 luglio 2006, il periodo di prova è finito con risultati decenti e Wal Mart ha fatto un secondo ordine per 150 negozi in quelle zone dove le vendite son andate bene. Adesso si tratta di sopravvivere l'estate e se le cose andranno bene potrebbero arrivare ordini per i 6500 negozi di Wal Mart in America e oltremare.

Mr. Excell La Fayette Jr., direttore di sviluppo dei fornitori di Wal Mart afferma che tutti i loro fornitori hanno l'aspirazione che i loro articoli diventino prodotti abituali.

Se un prodotto come PenAgain si vende anche al di fuori della stagione degli acquisti per la scuola, significa che il prodotto può diventare abituale e ha conquistato il proprio spazio sugli scaffali.

Rimanere sugli scaffali di Wal Mart non è roba da poco: solo il 2% dei prodotti dei fornitori riceve l'opportunità di un periodo di prova e il 25% di questi non passa "l'esame". PenAgain si vende anche nella catena di cancelleria Office Depot e in negozi specializzati come Arthur Brown International Pen Shop (dove però il prezzo è di 7,25 dollari). Da

notare che la Pacific Writing Instruments è una ditta è molto piccola che non si può neppure permettere di fare pubblicità.
Le penne PenAgain vengono pubblicizzate anche come ergonomiche e adatte alle persone che soffrono di artrite.

INIZIATIVE PROMOZIONALI

Fiere, mostre, workshop, seminari convegni, missioni economiche

<p>Rif. 101/TP/9</p> <p>Organizza:</p> <p>TOSCANA PROMOZIONE</p> <p>Missione imprenditoriale in Bielorussia</p> <p>IV^ TRIM. 2006</p> <p>settore: Produzione di macchinari e apparecchi meccanici ed elettronici; Chimica e petrolchimica; Produzione di elettricità; Industrie leggera e alimentare, boschiva e la lavorazione del legname; Arredamento; Conciario/Calzaturiero; Produzione di tessuti, fibre e la progettazione di impianti tessili; Materiali per l'edilizia; Produzione di Metalli e prodotti metallici.</p>	<p>A seguito della <i>Country Presentation Bielorussia</i> tenutasi a Firenze lo scorso 9 novembre 2005 dove sono state presentate le opportunità del mercato bielorosso ed è stato stipulato un accordo di Cooperazione Internazionale tra Toscana Promozione e la Camera di Commercio regionale di Minsk, con la presente Toscana Promozione, Unioncamere Italiana e UnionCamere Toscana desiderano informarVi che stanno esplorando l'interesse del territorio ad intraprendere una missione commerciale in Bielorussia. L'obiettivo dell'iniziativa è la presentazione del sistema economico toscano, la promozione e attivazione di contatti tra aziende toscane e operatori bielorussi e l'incentivazione di accordi tra imprese attraverso una serie di incontri personalizzati e mirati.</p> <p>Oggi la Bielorussia ha un'economia relativamente sviluppata, i cui settori di maggiore importanza, presentati durante l'evento del Novembre 2005, sui quali si concentrerà la missione sono quelli indicati in calce.</p> <p>La presentazione di questo mercato ha fatto comprendere agli imprenditori partecipanti come la Bielorussia sia oggi un mercato strategico perché dispone di quelle condizioni che risultano più vantaggiose per chi intende investire: il processo di privatizzazione è all'inizio e quindi il mercato degli investimenti non è saturo; la concorrenza straniera è complessivamente abbastanza limitata; la forza lavoro è qualificata e a basso costo. Inoltre, l'unione doganale con la Russia, garantisce all'investitore in Bielorussia l'accesso diretto al mercato russo. Si tratta dunque di un'importante opportunità per le aziende che hanno intenzione di farsi conoscere sul mercato in questione viste le potenzialità che esso offre senza trascurare le possibilità di accedere anche al restante mercato dell'ex Unione Sovietica.</p> <p>La missione è prevista nell'ultimo trimestre del 2006 e sarà assistita da personale specializzato: sono previsti incontri bilaterali con potenziali partner contattati e selezionati in loco in base ad un Company Profile indicante le esigenze ed i settori di interesse dell'impresa toscana e che permetterà di predisporre un'agenda degli appuntamenti personalizzata per ciascuna di essa.</p> <p>I costi di partecipazione relativi all'organizzazione dell'evento, che prevedono un sostegno finanziario da parte di Toscana Promozione e Unioncamere, potranno essere definiti soltanto in un secondo momento e si riferiscono alla ricerca e selezione controparti locali ad-hoc, all'organizzazione degli incontri, alla realizzazione dei profili, al materiale tecnico di supporto, all'assistenza logistico-organizzativa (trasferimenti, affitto sala, coffe-breaks, interpretariato) mentre il viaggio e soggiorno saranno completamente a carico delle imprese partecipanti.</p> <p>Al fine di poter dirigere il progetto nel migliore dei modi, Vi chiediamo gentilmente di manifestare il Vostro interesse di fax 055 4628070. In base alle richieste che emergeranno dal territorio sarà Nostra cura valutare la fattibilità della realizzazione della suddetta iniziativa.</p>
---	--

Settembre/Ottobre 2006 / PAG. 37

<p>Rif. 102/TP/9</p> <p>Organizza:</p> <p>ACIA</p> <p>Missione istituzionale e commerciale</p> <p>Bueno Aires</p> <p>4.12.novembre 2006</p> <p>settore : agroalimentare e industriale minerario tessile abbigliamento logistica elettronica macchine utensili legno arredo</p>	<p>ACIA- MISSIONE COMMERCIALE MULTISETTORIALE ARGENTINA - CILE (BUENOS AIRES E SANTIAGO DEL CILE, 4-12 NOVEMBRE) ACIA in collaborazione con Promos e Centro Estero Lombardia, Unioncamere, Regione Lombardia, Compagnia delle Opere, organizzano e promuovono una missione in Argentina e Cile dal 4 al 12.11.06.</p> <p>L'iniziativa prevede l'organizzazione di agende di incontri d'affari personalizzati a Buenos Aires e a Santiago del Cile a favore dei propri associati e delle aziende interessate a sviluppare le proprie attività in questi due Paesi. I settori nei quali il Made in Italy ha attualmente le maggiori opportunità sono: l'agro-alimentare ed industriale, il minerario, il tessile-abbigliamento, la logistica, l'elettronica, le macchine utensili e l'edilizia-costruzioni, il legno-arredo.</p> <p>La quota di partecipazione alla missione è pari a Euro 2.300 + IVA e comprende: le spese di viaggio; il soggiorno; l'organizzazione dell'agenda di lavoro; il servizio di interpretariato; la spedizione del materiale promozionale; l'assistenza nel corso della trasferta.</p> <p>Per informazioni e per ricevere il modulo di partecipazione si prega di contattare ACIA (info@acia.it)</p>
<p>Avv. Giovanna De Pasquale consulente Sprint Toscana</p> <p>SPRINT TOSCANA c/o Toscana Promozione -Agenzia di Promozione Economica della Toscana</p> <p>Via Vittorio Emanuele II, 62-64 50134 Firenze</p> <p>tel. 055 4628045/63/73/75 fax 055 4628070</p> <p>sportello@toscanapromozione.it www.sprintoscana.it www.toscanapromozione.it</p>	<p><u>News dai mercati arabi</u></p> <p>Aggiornamento Luglio 2006</p> <p>Dubai:Il mercato della bellezza cresce di 800 milioni di dollari: I paesi del Golfo hanno visto un incremento nel 2005 del 19% del settore della cosmetica grazie al miglioramento dei servizi della vendita al dettaglio ed al miglioramento delle reti di distribuzione.</p> <p>Ras Al Khaimah: Ras Al Khaimah vedrà la messa in opera di circa 25 nuovi hotels come parte dell'espansione del suo settore turismo . Il settore del turismo in questo emirato, è cresciuto esponenzialmente negli ultimi due anni, da quando il governo ha avviato implementare la nuova visione dello sviluppo basato principalmente sul settore del turismo ed industriale.</p> <p>ABU DHABI: La Surouh real Estate ha annunciato l' inizio dei lavori per la costruzione del grattacielo che sarà locata nel distretto Shams Abu Dhabi.</p> <p>Una volta completata, la Torre sarà la costruzione adibita ad uso residenziale e commerciale più alta di Abu Dhabi e si pone al quindicesimo posto fra le torri più alte del mondo.</p> <p>ASIA : Asia Invest è Il programma della Unione Europea dedicato alle organizzazioni senza scopo di lucro per il sostegno all'internazionalizzazione delle PMI europee in Asia. I contributi copriranno fino al 75% del costo dei progetti (fino al 95% per i Paesi meno sviluppati).</p>

Termine per la presentazione dei progetti scade il 6 ottobre 2006 e il 9 marzo 2007.
Qatar : Il Qatar è uno fra i paesi emergenti ed interessanti in tutta l'area del Golfo.
Grazie ai buoni rapporti che lo legano all' Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti ed ai crescenti legami che si stanno concretizzando con l'Occidente, il Qatar stà diventando area di grande interesse.
In crescita lo sviluppo industriale, edilizio, commerciale e turistico è in forte crescita.
In costruzione sono previste numerose grattacieli (se ne prevedono 150 nei prossimi 3 anni).
Tale attività determinerà una crescita delle importazioni legate ai materiali per edilizia e arredamento.

Progetti:

La Commissione europea intende erogare sovvenzioni per promuovere progetti pilota finalizzati alla creazione di aree di servizio sicure lungo le reti stradali transeuropee.

http://ec.europa.eu/dgs/energy_transport/grants/proposal

EAU: IL TURISMO Riporta il Gulf News che l'Emirato di Abu Dhabi ha registrato una crescita del PIL del 62% in cinque anni ed il settore turistico e' aumentato del 17% negli ultimi due anni. L'industria turistica ha generato piu' di un miliardo di dollari nel 2005, pari all'1,2% dell'economia. Escludendo il settore oil & gas, il settore industriale e' cresciuto del 3%.(F.te Ice)

EAU: Uno dei principali costruttori Mazaya ha annunciato l'avvio della seconda fase per la realizzazione di un progetto residenziale all'interno di Dubai Land dell'importo di circa Dhs600 milioni. Tale progetto è stato realizzato in collaborazione con Tamweel (finanziatore edile) attraverso la sottoscrizione di un accordo finanziario.

Giordania

Il principale costruttore emiratino, Damac ha annunciato l'avvio di un Progetto immobiliare della somma di 120, milioni di dollari nell'area di Amman in Giordania. Damac è riuscito ad entrare nel mercato immobiliare giordano a seguito dei successi ottenuti nello stesso settore in paesi come il Libano, Qatar e Cina.

Turchia:

Il settore edile, mostra segnali positivi che indubbi riflessi positivi anche in relazione di alcuni settori dei settori cardine dell'export italiano quali: materiali per edilizia, porte, finestre, mobili, illuminazione, complementi d'arredo ecc.

OPPORTUNITÀ COMMERCIALI

Avvertenza:

Queste notizie sono state trasmesse alla Camera di Commercio direttamente da organismi esteri e organizzazioni private che propongono opportunità di affari e servizi alle imprese della nostra provincia. La Camera di Commercio non assume alcuna responsabilità sull'affidabilità commerciale e professionale dei nominativi segnalati.

RIF: 201/OC/9

CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA DI MENDOZA

Espejo 680 Mendoza - 4298771 4290964 - camit.mendoza@impsat1.com.ar

Ref. OE - 004 L'impresa locale Mega Alimentos produce un repellente naturale d' insetti per giardini, ortaggi, frutteti e fiori, elaborato a base di estratto liquido d' aglio. Non lascia tracce di odore in nessun tipo di raccolta o piante che siano state aperse con esso (l' odore sparisce dopo 30 minuti). E' completamente sicuro per persone ed animali domestici, compreso i pesci di stagno. E' anche una barriera che spaventa gli uccelli che assaliscono le raccolte di frutta come ciliege, pere, mele e fichi.
Si richiedono distributori per l' estero.

IMMOBILIARIE DA RILEVARE

Ref. OI - 010 Vendesi un campo di 110.000 ettari localizzato nel comune Pareditas, San Carlos, Mendoza, sulla strada nazionale 40. Comprende zona di precordigliera e cordigliera, con pianure, vallate e montagne. Con 6 abitazioni con energia solare. Ci sono numerosi ruscelli che nascono e terminano nel campo. Possibilità per turismo avventura, per allevamento (bovino, ovino e caprino) ed esistono riserve minerarie di carbone, torba, fluorite e vanadio. Valore dell' ettaro: 50 dollari (Rif. 02306).

Per maggiori informazioni sugli allegati si prega di rivolgersi alla Camera di Commercio

-