



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](http://www.ar.camcom.it)

**11-12**  
Novembre/Dicembre  
**2006**  
anno VII

con il patrocinio di



## SOMMARIO

- **SEMINARI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE**
  - Gli aspetti legali del Commercio Elettronico***  
***La vendita elettronica di beni e servizi***  
***il giorno 13 dicembre 2006, dalle ore 9,45 alle ore 13,30***  
***Sala Conferenze della Camera di Commercio .....Pag. 2***
  - NEW Conosci i servizi Sprintoscana?***  
***Un pacchetto di servizi gratuiti per le imprese ..... Pag. 4***
  - ***Progetto "Made in Arezzo"***
  - ***Bilancio Sociale e Etica Fiscale.***
  - ***Ovvero perché il Bilancio Sociale conviene sia***  
***alle imprese che al Fisco - Il parte ..... Pag. 10***
- **COMMERCIO ESTERO..... Pag. 16**
- **SCHEDE EXPORT:**  
documenti e formalità per esportare in ALGERIA..... **Pag. 18**
- **BANCAETRURIA..... Pag. 20**
  - **La Stand by letter of credit**
  - **L'esperto risponde .....**
- **NORMATIVA DOGANALE..... Pag. 23**
  - Bollatura fatture
  - Complilazione modello intrastat
  - Franchigie doganali
  - Valore merce in dogana
  - Importazione macchinario contenente oli minerali
  - Rimborso dazio prodotti siderurgici
  - Romania e Bulgaria
  - Controlli veterinari
- CONTRATTUALISTICA INT.LE .....Pag. 25**
- LEGISLAZIONE**
  - Privacy, riciclaggio della carta - apparecchio distruggi
  - documenti
- GIURISPRUDENZA**
  - Accettazione tacita giurisdizione italiana
  - Libertà contrattuale del contraente debole dal reddito
- Notizie**
- **NOTIZIE DAGLI STATI UNITI. .... Pag. 32**
- **INIZIATIVE PROMOZIONALI**
  - **Fiere, mostre, workshop, seminari**  
**convegni, missioni economiche..... Pag. 37**
- **OPPORTUNITÀ COMMERCIALI . ....Pag. 38**  
ICE - SPORTELLO SPRINTOSCANA -MINCOMES  
Camere di Commercio Italiane all'estero

**Novembre-Dicembre  
2006**

**Sportello Globus - Sprintoscana**

# **Seminari per l'internazionalizzazione**

Si comunica che, il 13 dicembre prossimo si concluderà il ciclo di seminari programmati per l'anno 2006 .

L'argomento trattato riguarderà l'Area legale. La Camera di Commercio di Arezzo in collaborazione con Toscana Promozione Firenze invita tutti coloro che sono interessati al tema a partecipare al seminario:

## **Gli aspetti legali del Commercio Elettronico La vendita elettronica di beni e servizi**

**il giorno 13 dicembre 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 e che svolgono questa attività (o intendano svolgerla) anche sotto forma di e-commerce .

Saranno fornite nozioni generali sul fenomeno delle transazioni nel commercio elettronico e individuate le normative nazionali ed internazionali, più efficaci per organizzare la vendita elettronica di beni e servizi con riferimento alle modalità per stipulare i relativi contratti.

Relatore , sarà l'Avvocato Antonio Zama - dello Studio ACTA di Bologna e consulente legale esperto di contrattualistica internazionale convenzionato con lo sportello Sprintoscana della Camera di Commercio di Arezzo.

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.

Gli interessati sono pregati di confermare la loro partecipazione, via fax (0575303806), oppure tramite e-mail ([carla.fabbrini@ar.camcom.it](mailto: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.

Novembre-Dicembre 2006 / PAG. **2**

Le adesioni saranno accettate fino ad esaurimento dei posti disponibili

**SCHEDA DI ADESIONE  
SEMINARIO**

**Gli aspetti legali del commercio elettronico  
La vendita elettronica di beni e servizi**

**13 dicembre 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 \_\_\_\_\_

Novembre-Dicembre 2006 / PAG. **3**

Gentile Azienda,  
sentiamo l'esigenza di promuovere con maggiore capillarità l'offerta dei servizi alle imprese promossi attraverso lo sportello provinciale per l'internazionalizzazione della Camera di Commercio di Arezzo GLOBUS-SPRINTOSCANA.

**Sprint** è un servizio gratuito altamente innovativo che si occupa di internazionalizzazione e servizi alle imprese.

E' uno strumento per gli imprenditori della provincia di Arezzo che vogliono affacciarsi sui mercati esteri .

**SPRINTOSCANA** è nato da un'intesa tra tutti gli enti che si occupano di internazionalizzazione e di servizi alle imprese (Regione Toscana, Ministero Attività Produttive, ICE, SACE, SIMEST, Toscana Promozione, Unioncamere Toscana) ed ha un punto di coordinamento Regionale presso Toscana Promozione che è l'Agenzia di Promozione Economica della Toscana.

Operativamente è possibile accedere al servizio di Sprint presso la Camera di Commercio di Arezzo dove un responsabile è a disposizione per fornire tutte le necessarie informazioni:

**Informazioni di prima assistenza su:**

- notizie economiche e commerciali sui Paesi Esteri
- istituzioni italiane presenti all'estero
- servizi all'internazionalizzazione della rete SPRINT (Camere di Commercio, ICE, SACE, SIMEST
- CIRCOLARE INFORMATIVA periodica "INFORMA" contenente aggiornamenti sulle novità normative in tema di commercio estero, sulle iniziative promozionali di interesse per le imprese, sulla situazione dei mercati internazionali

**Consulenza Specializzata su:**

Modalità: via telefono o fax 0575/303806 oppure via e-mail [carla.fabbrini@ar.camcom.it](mailto:carla.fabbrini@ar.camcom.it)

- Dogane, assicurazione e trasporto- Incoterms
- Negoziazione crediti documentari
- Normative internazionali, contrattualistica internazionale
- Contenzioso, recupero crediti, arbitrato
- Ricerche di marketing e di partner commerciali
- Ricerche di interpreti specializzati nelle trattative commerciali
- Organizzazione conferenze stampa e di progetti comunicativi speciali per eventi promozionali
- Percorsi di accompagnamento nella penetrazione dei mercati esteri

**Banche dati:** E.B.R. e Dun & Bradstreet : visure imprese estere , affidabilità informazioni Finanziarie-  
Kompass: elenchi nominativi imprese estere.  
Normativa doganale comunitaria e estera

**Sedi Estere di New York, Mosca, Shanghai:**

- Assistenza diretta in loco alle imprese toscane con possibilità di consulenze specializzate da parte di professionisti convenzionati con Toscana Promozione
- Disponibilità di servizi logistici (segreteria, sale meeting ecc.)

#### **Piattaforma commerciale di Francoforte:**

- Disponibilità della sede per mostre autonome, conventions, conferenze, degustazioni, incontri con la stampa, sfilate di moda, eventi culturali ecc.

#### **Formazione alle imprese:**

Seminari sui temi dell'internazionalizzazione

Inoltre..

#### **IN SPRINT PUOI TROVARE:**

##### **SACE**

Consulenze personalizzate su Coperture dei rischi di natura politico-commerciale  
 Polizze per il credito foinitore  
 Polizze per il credito acquirente  
 Investimenti

##### **ICE**

Informazioni sui mercati  
 Assistenza per entrare e radicarsi sui mercati  
 Attività promozionali sui mercati esteri

##### **SIMEST**

Agevolazione crediti all'esportazione  
 Finanziamenti agevolati  
 Partecipazione al capitale sociale di imprese estere  
 Contributo agli interessi

##### **TOSCANA PROMOZIONE**

Partecipazione alle più importanti manifestazioni fieristiche nazionali e internazionali  
 Cooperazione internazionale  
 Marketing Territoriale  
 Contributi regionali e fondi comunitari per il turismo e l'internazionalizzazione di Consorzi e PMI

Sei interessato a conoscere approfonditamente il servizio e ricevere costantemente informazioni sulle iniziative proposte puoi scegliere queste due modalità che ti proponiamo.

1. Prendi contatto diretto con la Camera di Commercio di Arezzo - Sportello SPRINTOSCANA telefonando al numero diretto 0575/303806. Potrai ricevere gli approfondimenti necessari oppure concordare un appuntamento per parlare direttamente con il Referente responsabile Sig.ra Carla Fabbrini.



2. Invia tramite e-mail o fax la scheda sottostante compilata:

[carla.fabbrini@ar.camcom.it](mailto:carla.fabbrini@ar.camcom.it)

fax: 0575/303806 oppure 0575/300953.

Sarete registrati in una mailing list di utenti e riceverete per posta elettronica o fax tutte le iniziative promosse dal servizio in maniera **totalmente gratuita e tempestiva.**

|   |
|---|
| Spett.le Sportello <b>SPRINTOSCANA - CAMERA DI COMMERCIO DI AREZZO</b>  |
| Viale Giotto n, 4 - 52100 AREZZO  |
| Alla Cortese Attenzione del Responsabile: Sig.ra <b>Carla Fabbrini</b>  |
| Telefax: <b>0575/303806</b>   |
| Dati anagrafici Azienda   |
| Ragione Sociale _____   |
| Tel: _____ Fax _____ Indirizzo internet _____   |
| <b>E-mail</b> _____<br><small>portante scrivere indirizzo e-mail in maniera chiara e corretta ! sarà utilizzato principalmente per tutte le comunicazioni</small> |
| Contatto  |
| Nome e cognome _____  |
| Telefono _____  |
| E-mail _____  |

**1) Potrebbe indicarci in quale modo e' presente sui mercati non italiani?  
E verso quali Paesi?**

|  |
|--|
| <p>Non e' presente all'estero</p> <p>Esportazione indiretta (es. attraverso imprese export nazionali, fiere in Italia)<br/>Paesi: _____</p> <p>Esportazione diretta (per es. tramite propri agenti esteri, proprie filiali / sussidiarie estere o altro)<br/>Paesi: _____</p> <p>Accordi e contratti (es. accordi distributivi, parte della produzione fatta da terzi all'estero, importatori all'estero)<br/>Paesi: _____</p> <p>Investimento diretto all'estero (es partecipazioni in Joint Venture a impianti produttivi o con propri impianti produttivi. propri )<br/>Paesi: _____</p> <p>Note: _____</p> |
|--|

**2) Se è presente all'estero:**

- 
- **Che percentuale del suo fatturato attualmente deriva da clienti esteri?**  
\_\_\_\_\_
- **Da quanti anni è presente all'estero?**  
\_\_\_\_\_
- **Verso quali Paesi aspira attualmente a internazionalizzarsi?**  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### 3) Se ha già esperienza di internazionalizzazione:

- In base a quali criteri o strumenti avviene di solito ( è avvenuta in passato) la scelta del Paese sul quale ha poi deciso di essere presente?
- 
- Quali sono le principali difficoltà che la sua azienda incontra nella relazione con partners non italiani?
- 

### 4) Se non ha attività di internazionalizzazione, da cosa dipende?

---

**SONO UN OPERATORE ESTERO**

**NON SONO UN OPERATORE ESTERO**

### 5) Quali sono le principali difficoltà e/o vantaggi che la sua azienda incontra o pensa che potrebbe incontrare nella relazione con partners non italiani?

Burocrazia      Problemi doganali      Legislazioni non uniformi      Reperimento clienti  
Reperimento distributori      Trasporto/Logistica      Deperimento delle merci

Difficoltà a decidere su quali mercati e clienti focalizzarsi

Mancata conoscenza delle strutture di supporto a cui fare riferimento

Mancanza di un piano preciso per come affrontare l'internazionalizzazione

Mancanza di partner distributivi

Mancanza di strutture legali / finanziarie in loco

Vantaggi di costo (es.flessibilità nell'impiego della manodopera, manodopera motivata verso la riduzione delle inefficienze, innovazione di processo e investimenti in tecnologie, brevettazione delle innovazioni di processo )

Vantaggi di differenziazione (es.prodotti unici, alta qualità e manodopera motivata verso la riduzione dei difetti e il miglioramento del prodotto, investimenti in progettazione e innovazione di prodotto, marchi sui prodotti, certificazione di qualità, ambientale, etica, ecc. )

Vantaggi territoriali (es.derivanti dalla favorevole locazione in un distretto)

Vantaggi di prezzo ( i suoi beni sono venduti a prezzi inferiori rispetto a beni equivalenti)

### 6) I vantaggi precedenti, se esistenti, sono in qualche modo legati a favorevoli relazioni con altre imprese vicine, e/o ai rapporti con Associazioni di categoria territoriali, e/o all'informazione che circola nel sistema produttivo locale, ecc.?

si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

**7) Viceversa, quali sono, se ci sono, i principali fattori di freno del miglioramento della produttività e della competitività della sua impresa?**

Note:

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

**8) A quali organismi (enti pubblici e privati) di promozione e internazionalizzazione rivolge abitualmente o si è rivolto in passato ?**

Camere di commercio/ Aziende speciali presso le Camere di Commercio  
 Toscana Promozione    •    ICE            Associazioni di categoria (specificare)

Consulenti privati (specificare) \_\_\_\_\_

Rete di imprese (in forma di gruppo, consorzio, ecc.) con cui si è fatto scala per l'accesso ai mercati internazionali (specificare, se possibile)

Altro (specificare) \_\_\_\_\_

**9) Ha usufruito dei servizi di SPRINT Toscana?**

| <b>SI</b>  | <b>No</b>   |
|--|---|
| Con quale frequenza si rivolge allo Sprint su base annuale?<br><hr/> quale servizi ha utilizzato ?<br>Formazione<br>Consulenza fiscale/legale/doganale<br>Consulenza rischio credito (Sace)<br>Consulenza finanziamenti<br>Supporto interpreti<br>Ricerche di mercato<br>Organizzazione di fiere/mostre<br>Organizzazione incontri con altri operatori di business<br>Supporto interpreti<br>Ricerche di mercato | Non conosco l'Ente<br>Non conosco i servizi offerti<br>Temevo fosse a pagamento<br>Richiede troppo tempo<br>Altro (specificare)<br>_____<br>_____<br>_____<br>_____<br>_____<br>_____ |
| <p><b>Avrebbe necessità di altri servizi che SPRINTOSCANA o altri enti di promozione e internazionalizzazione cui si è rivolto attualmente non le offrono? Quali ? Come?</b></p>   |   |
| <p> </p>   |   |
| <p> </p>   |   |

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |

Grazie!

**SPORTELLO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE  
GLOBUS -SPRINTOSCANA**

Camera di Commercio

Viale Giotto, 4

52100 Arezzo

Tel. +390575303806

Fax +390575303806

E-mail [carla.fabbrini@ar.camcom.it](mailto:carla.fabbrini@ar.camcom.it)

Web: <http://www.ar.camcom.it/>

## Informativa ex art. 13 D.lgs. 196/2003

Gentile Signore/a,

**Desideriamo informarLa che il D.lgs. n. 196 del 30 giugno 2003 ("Codice in materia di protezione dei dati personali") prevede la tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali. Secondo la normativa indicata, tale trattamento sarà improntato ai principi di correttezza, liceità e trasparenza e di tutela della Sua riservatezza e dei Suoi diritti.**

Ai sensi dell'articolo 13 del D.lgs. n.196/2003, pertanto, Le forniamo le seguenti informazioni:

**I dati da Lei forniti saranno trattati per le finalità istituzionali di SPRINT Toscana (Sportello Regionale per l'internazionalizzazione delle imprese istituito presso l'Agenzia di promozione economica "Toscana Promozione" istituita con L.R. 28 gennaio 2000, n. 6) e dallo SPRINT Provinciale di AREZZO istituito presso la CCIAA di AREZZO.**

Nello specifico i dati saranno utilizzati a scopo promozionale (tramite diffusione informatizzata, posta o fax) e a scopo scientifico o statistico (ai sensi e secondo le modalità previste dall'art 105 del D.Lgs 196/2003). A quest'ultimo scopo le informazioni raccolte potranno essere comunicate, in forma anonima, a enti universitari e di ricerca.

Il trattamento sarà effettuato con modalità manuale e informatizzata.

Il conferimento dei dati è facoltativo e l'eventuale rifiuto di fornirli non ha alcuna conseguenza.

I dati potranno essere comunicati ad altri soggetti pubblici per il perseguimento delle loro attività istituzionali, se previsto da apposite norme.

I titolari del trattamento sono l'Agenzia di promozione economica "Toscana Promozione" con sede in Firenze, Via Vittorio Emanuele 62-64 presso la quale è istituito SPRINT Toscana (Sportello Regionale per l'internazionalizzazione) la CCIAA di Arezzo presso cui è istituito lo SPRINT Provinciale di Arezzo

I responsabili del trattamento sono per l'Agenzia di promozione economica "Toscana Promozione" il dirigente responsabile del servizio servizi alle imprese e per la CCIAA di Arezzo il dirigente responsabile del Servizio Internazionalizzazione.

Gli incaricati sono individuati nei dipendenti assegnati agli uffici dei responsabili del trattamento.

**In ogni momento potrà esercitare nei confronti dei titolari e dei responsabili del trattamento i Suoi diritti, ai sensi dell'art.7 del D.lgs.196/2003.**

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**

**SECONDA PARTE**

(la prima parte è stata pubblicata sulla circolare Informa del mese di settembre-ottobre 2006)

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 concretamente alle imprese e alle pubbliche amministrazioni di sviluppare un linguaggio comune (condizione necessaria per "fare sistema") 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 legittimazione del patto fiscale, con indubbi vantaggi per entrambe le parti.

## **IL FEDERALISMO POLITICO NELLE RIFORME COSTITUZIONALI.**

Ben due legislature con maggioranze opposte si sono chiuse nell'arco di un decennio con una riforma della Costituzione in senso federalista .

Diventa importante chiedersi come mai destra e sinistra abbiano entrambe sentito il bisogno, sia pure in modi differenziato, di spingere il Paese verso il decentramento dei poteri.

Il problema non è solo italiano; tutti i maggiori Paesi europei nell'ultimo decennio hanno decentrato risorse e competenze ai livelli inferiori di governo. Sfuggono a questa regola generale soltanto i Paesi nordici perché sono già talmente decentralizzati che appare difficile immaginare

che possano diventarlo di più con oltre il 50% della spesa pubblica sotto il controllo degli enti locali.

Pertanto, quando simultaneamente Paesi molto diversi tra loro imboccano la stessa strada, diventa difficile sfuggire all'impressione che stiano reagendo a qualche pressione comune. E un chiaro fattore comune in Europa nell'ultimo decennio è stata la formazione del Mercato Unico e l'accresciuta concorrenza internazionale tra Paesi.

Il federalismo quindi, può essere una delle strategie per aumentare l'efficienza nell'offerta dei servizi locali rendendo i territori maggiormente in grado di competere verso l'esterno.

Con l'integrazione dei mercati, le imprese diventano più mobili e sempre più le decisioni di localizzazione rispondono all'offerta di servizi che sono strettamente sotto il controllo degli enti locali.

In effetti, recenti ricerche empiriche suggeriscono che tra i Paesi sviluppati, chi di recente ha decentrato di più e lo ha fatto meglio è stato anche ricompensato con una maggiore crescita economica.

Ovviamente questi stessi studi dimostrano quali sono le condizioni che devono essere rispettate affinché il federalismo produca questi benefici, prime fra tutte i governi locali devono avere margini di manovra adeguati sia sulle entrate che sulle spese ed essere responsabilizzati sul proprio bilancio.

Decentrare competenze senza decentrare risorse è il peggiore dei mondi possibili: apre la strada a un'inflazione dei costi e alla crisi della finanza pubblica.

## **IL FEDERALISMO FISCALE.**

Lo stato dell'arte del dibattito sul federalismo fiscale è rappresentato dal cosiddetto "Dossier Vitaletti" e cioè la relazione sull'attività svolta, su incarico del Governo Berlusconi, dall'alta commissione per la definizione dei meccanismi strutturali del federalismo fiscale presieduta dal Prof. Giuseppe Vitaletti, di cui si fornisce di seguito una sintesi dei principali problemi affrontati e delle conclusioni raggiunte.

Federalismo fiscale è una espressione di recente introduzione relativa all'assetto territoriale dell'intervento pubblico, usata tuttavia con significati diversi.

In una prima accezione, di origine americana, essa sta ad indicare la teoria della configurazione territoriale ottimale del governo della finanza pubblica (riferito sia alle spese sia alle entrate), prescindendo dal problema del livello decisionale cui debba spettare l'assegnazione effettiva delle funzioni. In tale contesto l'aggettivo "fiscale" assume connotati di tipo fortemente tecnico, e tende a contrapporsi al sostantivo "federalismo", che, preso isolatamente, ha valenze soprattutto di tipo politico-istituzionale, e fa riferimento ad un assetto la cui caratteristica di fondo è la derivazione dalle singole collettività territoriali dei poteri che le regola come insieme.

In una seconda accezione, diffusasi specificamente nell'ultimo decennio, l'aggettivo "fiscale" ha connotazioni tecniche come nella prima, ma esse sono di tipo più ristretto, in quanto ci si riferisce alla finanza pubblica solo sul versante delle entrate. La differenza è maggiore per quanto riguarda l'accostamento al sostantivo federalismo, che avviene in questo caso nel segno della mutazione del significato e non del suo svuotamento. Ovvero, specificamente, tale accostamento implica che la titolarità delle entrate fiscali debba appartenere alle collettività territoriali, mentre gli enti di livello superiore possano attingere ad esse solo in via derivata. Sul versante delle funzioni pubbliche di spesa (e di regolazione) vengono adottati altri termini, quali la coppia contrapposta centralismo e devoluzione.

Il quadro cambia notevolmente passando al federalismo fiscale nella seconda accezione. In questo caso, come detto, l'accento si sposta sull'assegnazione delle imposte valutata più da un punto di vista politico istituzionale che sul terreno tecnico, ritenendosi a priori praticabili accorgimenti atti a raggiungere l'obiettivo (assegnazione primaria del gettito dei vari tipi di prelievo ai territori di provenienza anche a costo di forzature amministrative o gestionali; decisioni sulle aliquote e sui trasferimenti prese attraverso accordi tra Regioni).

D'altro canto l'opzione a favore dell'assegnazione decentrata del prelievo viene di solito sostenuta, con effetto di rafforzamento, da chi ritiene migliore la devoluzione anziché il

centralismo nella gestione dei comparti pubblici relativi a previdenza, sanità e scuola, molto importanti nel contesto territoriale (Europa, e specificamente Italia) in cui è emerso il federalismo fiscale nella seconda accezione.

L'accoppiata tra questo e la devoluzione realizzerebbe un aspetto assai importante della cosiddetta "sussidiarietà", sulla quale si basa anche l'assegnazione delle funzioni pubbliche negli accordi dell'Unione Europea; in tali accordi, come parallelo al concetto di devoluzione, si stabilisce il mantenimento di importanti funzioni pubbliche in capo agli Stati Nazionali.

E' noto che la riforma fiscale dei primi anni '70 ha impresso una svolta fortemente centralistica al finanziamento degli enti locali abolendo le principali imposte dirette e indirette (tassa di famiglia, dazi interni, prelievi sugli immobili), con cui essi si finanziavano in precedenza, sostituite con trasferimenti da parte dello Stato, anziché con altri tributi a gettito decentrato.

Il rapido emergere di anomalie a seguito di tale "innovazione" ha portato a un lento ripensamento. Tra le varie anomalie si pensi all'irrigidimento delle scelte ed alla sostanziale irresponsabilità dei politici locali nei confronti dei contribuenti elettori, con effetti devastanti (non a caso Tangentopoli è scattata a livello locale).

Negli anni '80 è maturato il dibattito, ma con esiti assai scarsi. All'inizio degli anni '90 la quota di autofinanziamento tributario del totale consolidato delle spese delle amministrazioni si aggirava ancora sul 10% o poco più.

Una prima svolta si avverte nei primi anni '90, con l'introduzione dell'Ici (a destinazione interamente comunale) in sostituzione dell'Ilor sugli immobili; con l'istituzione dell'imposta sulle attività professionali (Iciap); con la devoluzione alle Regioni dei contributi sanitari (sia quelli pagati sui redditi da lavoro dipendente che quelli sul reddito da lavoro autonomo – cosiddetta tassa sulla salute); con la possibilità di introduzione di addizionali fiscali locali su alcuni consumi energetici (elettricità, benzina) e la devoluzione di una porzione degli introiti relativi alla tassazione degli autoveicoli (parte dei proventi fiscali della benzina e del bollo). Per effetto di questi introiti la quota di autofinanziamento delle spese locali consolidate arriva ad attestarsi, alla metà degli anni '90, approssimativamente sul 25%.

Negli anni recenti matura un'ulteriore svolta con l'introduzione dell'Irap, che accorpa precedenti prelievi locali (contributi sanitari, Iciap), ma anche consistenti prelievi in precedenza centrali (Ilor sulle imprese, patrimoniale sulle imprese, tassa sulla partita Iva). La destinazione del gettito è alle Regioni.

All'Irap viene accompagnata la devoluzione di una piccola quota dell'Irpef, nonché la possibilità da parte degli enti locali (Regioni e Comuni) di introdurre una piccola aliquota proporzionale sulla base imponibile di tale imposta: il tutto ha tuttavia un peso assai minore dell'Irap. Il risultato è che alla fine degli anni '90 l'autofinanziamento fiscale locale sale a oltre il 40% delle spese consolidate.

In prospettiva tale peso crescerà notevolmente, puntando verso il 60%, per effetto di misure già decise, quali il potenziamento del ruolo dell'Irpef locale e soprattutto la devoluzione alle Regioni di circa il 25% del gettito dell'Iva (pari a circa 40.000 miliardi di lire).

Tale devoluzione sarà attuata calcolando la quota del totale da assegnare a ciascuna Regione secondo stime Istat della percentuale dei consumi regionali rispetto al totale nazionale dei consumi.

Nella configurazione finale, alle Regioni spetteranno diverse fonti di entrata tra cui spiccheranno nettamente l'Irap (assegnata ad esse in esclusiva, con possibilità di manovrare l'aliquota base del 4,25% di un punto in più o in meno) e l'Iva devoluta.

Ai Comuni spetteranno pure diverse forme di entrata, tra cui domineranno quelle sugli immobili (Ici e rifiuti solidi).

## **IL FISCO COME FATTORE DI SVILUPPO DELLA SOCIETÀ.**

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.

Quest'ultimo, a sua volta, esige di essere associato a una dose più o meno intensa di federalismo fiscale, attraverso cui promuovere, favorire e garantire, a ogni livello dell'articolazione policentrica della società, il massimo possibile di corrispondenza tra responsabilità sulla spesa e responsabilità sui tributi riscossi.

Si è già osservato in precedenza come una qualsivoglia forma di organizzazione politico istituzionale della società - per poter operare concretamente e, anzi, per il fatto stesso di esistere - non possa prescindere dalla dimensione fiscale. Si è anche visto come il fisco riesce a essere il più equo ed efficiente possibile quando esso stesso favorisce la migliore corrispondenza tra il funzionamento dell'organizzazione politico-istituzionale e le potenzialità di sviluppo della società. Ne deriva che una configurazione policentrica della società - come quella che si dà nel citato federalismo solidale - richiede un assetto del sistema fiscale che segua la medesima logica. Né è difficile mostrare come una realizzazione effettiva del federalismo fiscale sia in grado di favorire e sollecitare una più reale e completa attuazione del federalismo solidale.

Anche una considerazione di tipo più prettamente storico fa vedere come a ogni tentativo di realizzazione del federalismo politico-istituzionale si sia accompagnata una qualche forma di federalismo fiscale.

## **LE RAGIONI DELLA RENDICONTAZIONE SOCIALE PER LE IMPRESE.**

La Responsabilità Sociale rappresenta per le imprese un orizzonte culturale nuovo che riconosce nell'impresa un soggetto la cui prosperità è fondata soprattutto sulla rete di relazioni che sa instaurare con i propri interlocutori: Clienti, Fornitori, Istituti di credito, Pubblica Amministrazione, Comunità locale, Ambiente.

Per le imprese, il concetto di Responsabilità Sociale significa riconoscere che esse contribuiscono in qualche misura a migliorare la comunità locale ed in generale la società, fornendo posti di lavoro, salari, prestazioni ed entrate fiscali.

Essere socialmente responsabili significa non solo soddisfare pienamente gli obblighi giuridici, ma riconoscersi e farsi riconoscere come imprese che adottano un comportamento socialmente responsabile e investono nel capitale sociale ricevendone in cambio accreditamento presso i propri interlocutori, tra cui in primo luogo, Clienti, Finanziatori e Pubblica amministrazione.

Da una ricerca del Censis sulle preferenze degli italiani del giugno del 2003, risultava infatti che:

- il 71,2% pagherebbe almeno il 15,2% in più per acquistare i prodotti di un'azienda che adotti sistemi di produzione che non nuocciano all'ambiente ed alla salute dei consumatori;
- il 62,2% pagherebbe il 14,3% in più per acquistare prodotti o servizi di un'azienda che si è distinta per il suo impegno in campo sociale.

Questi dati dimostrano come esiste una fascia di consumatori che non solo preferirebbe acquistare prodotti corretti e sicuri, ma anche sapere che tali prodotti sono stati fabbricati secondo criteri socialmente responsabili, cosa che caratterizza particolarmente i prodotti italiani, del territorio toscano e di quello aretino in particolare.

Tale atteggiamento rivela prospettive interessanti sul mercato globale poiché un numero crescente di consumatori afferma di essere assolutamente disposto a preferire tali prodotti anche se attualmente solo una minoranza adotta questo comportamento.

Inoltre sono sempre più numerosi gli Istituti di credito che attribuiscono un "rating" di favore al comportamento socialmente responsabile delle imprese.

E si affaccia su questo scenario anche la Pubblica amministrazione (in primo luogo la Regione Toscana) che, con la Legge n°14/2006 si prepara a riconoscere semplificazioni amministrative ed agevolazioni fiscali alle imprese che scelgono di adottare un assetto socialmente responsabile.

Non si tratta dunque di aggiungere nuovi adempimenti ai già troppi che appesantiscono la vita delle aziende ma di valorizzare una realtà che molto spesso è fatta di comportamenti virtuosi e di comunicarla correttamente ai propri interlocutori allo scopo di stimolare in essi atteggiamenti conseguenti.

## **LE RAGIONI DELLA RENDICONTAZIONE SOCIALE PER LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE.**

Oggi le amministrazioni pubbliche sono sempre più spesso chiamate a dar conto del loro operato ai cittadini, dei risultati conseguiti con l'uso delle risorse pubbliche .

Questa domanda di accountability richiede che le amministrazioni pubbliche sviluppino la capacità ricorrere a forme innovative di comunicazione delle proprie scelte di programmazione, delle modalità di attuazione e degli impatti delle proprie politiche di intervento, non solo in termini di risorse economico- finanziarie assorbite, ma soprattutto in termini di efficacia.

Vi è una necessità crescente di sperimentare strumenti di rendicontazione diversi e aggiuntivi rispetto al bilancio di esercizio, che rendano più trasparenti e leggibili da parte del destinatario finale i risultati raggiunti dall'amministrazione.

Negli ultimi anni, il bilancio sociale ha ricevuto un'attenzione crescente nelle amministrazioni pubbliche, particolarmente negli enti locali, come strumento idoneo a sperimentare nuove forme di rendicontazione.

In assenza di vincoli o di riferimenti normativi, questo strumento è stato adottato su base volontaria ed ha assunto forme diverse, seguendo metodologie di redazione non riconducibili ad un unico schema.

Vi è tuttavia un elemento di fondo che accomuna l'utilizzo del bilancio sociale nelle diverse amministrazioni che lo hanno adottato, ed è la consapevolezza che occorre dare evidenza alla funzione sociale dell'azione amministrativa.

Il bilancio sociale è innanzi tutto uno strumento per riaffermare e legittimare il ruolo delle amministrazioni pubbliche nella società, per esplicitare il rapporto tra il processo di formulazione e attuazione delle politiche pubbliche o di erogazione di servizi e il livello di benessere della collettività, di valore prodotto per i cittadini.

Inoltre, il bilancio sociale costituisce anche il segnale di un'esigenza crescente di partecipazione dei cittadini alla vita delle istituzioni.

Si tratta infatti di uno strumento che vuole favorire il dialogo e il confronto, aiutare a individuare le priorità nelle scelte dell'amministrazione, in un processo circolare di condivisione dei processi di programmazione e di valutazione dei risultati.

In questo senso, l'introduzione della rendicontazione sociale nelle amministrazioni pubbliche può rappresentare un'occasione per dotarsi di metodologie e strumenti più efficaci nei processi di formulazione e valutazione delle politiche pubbliche.

L'interesse rivolto al bilancio sociale va posto in relazione al valore che esso può assumere nel processo di cambiamento delle amministrazioni pubbliche, per contribuire a renderle sempre più vicine alle esigenze dei cittadini e delle imprese, e sempre più efficaci nella realizzazione degli impegni assunti.

## **LE RAGIONI DELLA RENDICONTAZIONE SOCIALE PER L'AGENZIA DELLE ENTRATE.**

Nel rapporto che si instaura tra Fisco e Contribuente, valgono per l'Agenzia delle Entrate le stesse considerazioni valide per la pubblica amministrazione in generale:

? l'instaurarsi di un rapporto di reciproca fiducia tra Fisco e Contribuente è uno dei presupposti fondamentali (a parità di altre condizioni) per l'acquisizione di alti livelli quantitativi e qualitativi di adeguamento spontaneo alla contribuzione fiscale;

? tale rapporto riduce per entrambe le parti i costi di transazione e assicura la stabilità e la continuità del gettito fiscale.

Anche per l'Agenzia quindi, che come qualsiasi azienda pubblica o privata si muove in un contesto in parte competitivo ed in parte cooperativo, infatti la CSR è:

? una modalità di gestione strategica secondo un innovativo schema di business che rifocalizza i propri obiettivi integrando la massimizzazione dei profitti con le attese degli interlocutori con cui l'azienda si relaziona, che influenzano la propria performance e la sua generazione di valore secondo meccanismi che governano le policy dell'Agenzia in un'ottica di reciproco vantaggio;

- un sistema di autoregolamentazione di strategie e comportamenti;
- un mutamento nel modo di CONCEPIRE, MISURARE, COMUNICARE le proprie performance;
- una strategia che consente di rendere conto ai propri stakeholder (in primo luogo il Governo) degli impegni assunti e dei risultati conseguiti nella gestione della sostenibilità, intesa nella triplice dimensione sociale, ambientale ed economica;
- una strategia aziendale;
- il core business dell'impresa;
- un sistema di autoregolamentazione di comportamenti.

Anche per l'Agenzia quindi, alla base del meccanismo c'è una ragione manageriale di efficienza, in un'ottica di generazione di valore e migliore performance, che sia coerente con la visione e i valori dell'Agenzia, impostata in un'ottica multistakeholder.

# COMMERCIO ESTERO

## **Qatar**

L'Italia desidera aumentare i legami commerciali con il Qatar

L'Italia sta cercando di aumentare la partecipazione e presenza nel mercato del Qatar. Le statistiche dimostrano che sono in aumento le esportazioni italiane.

Il Qatar si è attivato per attrarre investimenti nel settore agricolo. A tale proposito si impegna a limitare per quanto sarà possibile, le norme vincolanti richieste per tale tipo di attività. Come conseguenza di tale nuova politica, si è avuto un aumento nel numero delle fattorie. Il ministro degli affari agricoli H E Sheikh Abdul Rahman bin Khalifa Al Thani sostiene che il Qatar sta interessandosi particolarmente al settore agricolo nonché alla sicurezza dei prodotti, introducendo le regole base per creare un buon clima di investimento.

## **Arabia Saudita**

La Oxford Business Group (OBG), ha siglato un accordo per la creazione di un'associazione strategica con Saudi Arabian General Investment Authority (Sagia), per produrre già dal 2007 , una rassegna economica e politica in lingua inglese.

Questa rassegna mira a fornire agli investitori, tutte le informazioni necessarie ed indicare la localizzazione migliore per radicare l'investimento.

## **GCC**

Gli investitori arabi stanno valutando il mercato immobiliare estero per effettuare investimenti grazie agli introiti derivanti dal crescente valore petrolifero.

Si pensa che investano un record di \$15 miliardi in proprietà in Europa e negli Usa.

Gli investimenti includono hotel in New York and Londra nonché uffici. (Tony Horrell, chief executive of Jones Lang LaSalle's Capital Markets group)

## **India**

L'India chiede all' UE di aumentare gli investimenti.

L'India ha bisogno di più investimenti da parte dell'Unione europea. A tale proposito è disposta a fare i cambiamenti strutturali per agevolare la partecipazione straniera.

Grazie al rapido sviluppo economico della nazione, l'India..... "offre delle occasioni uniche " lo ha detto il Primo Ministro indiano Manmohan Singh in una riunione, affermando che sussistono ..... " occasioni immense per gli investimenti in diversi settori quali: infrastrutture... nel manufacturing, nei servizi," .

## **EMIRATI ARABI**

Le principali forme di società possibili nel Paese sono:

-la shareholding company S.p.A. (pubbliche -a partecipazione statale e private): tale sistema deve essere adottato dalle banche, dalle società finanziarie e dalle società assicurative.

Le imprese del settore bancario, assicurativo o finanziario devono essere costituite come società per azioni, ma se sono straniere possono costituirsi come filiali o uffici di rappresentanza. Il presidente e la maggioranza del consiglio di amministrazione, generalmente, devono essere di nazionalità emiratina.

-Società per azioni privata

-Società di persone (EST, Establishment)Il titolare è responsabile illimitatamente con i propri beni personali. Tale forma è ammessa solo per i cittadini emiratini.

Limited liability company: simile alla nostra società a responsabilità limitata. I profitti e le perdite possono essere distribuiti secondo accordi parasociali. Il minimo dei soci è di 2 ma può essere fino a 50 soci e la responsabilità finanziaria di ciascuno è nel limite della quota capitale da essi posseduta.

-Ufficio di Rappresentanza (Representative Office)

E' una formula agevole di presenza sul mercato. Commercial Agencies Law No. 18 of 1981 L'agente deve operare sotto esclusiva. Egli deve avere il monopolio della distribuzione dei prodotti o dei servizi. L'agente dovrà essere emiratino.

Gli accordi di agenzia devono essere registrati presso il Ministero dell'economia e Commercio

### **-Free Zone -Establishment (FZE)-**

Permette agli investitori di detenere il 100% del proprio capitale ed ottenere la licenza senza la necessità di sponsor da parte di un pf o pg emiratina.

-autonomia dalla casa madre (per cui puoi tenere i profitti), proprio marchio internazionale

-concessione di terreni o edifici industriali a condizioni agevolate;

fornitura energia elettrica ed acqua a costi agevolati;-esenzioni doganali per le importazioni di beni necessarie allo sviluppo del progetto;

- esenzione da tasse esportazione per i beni prodotti negli Emirati;

Vigeva a favore dell'imprenditore straniero la piena trasferibilità di profitti di capitali all'estero

Le compagnie costituite nelle free zones non possono operare in Emirati direttamente senza prima avere ottenuto la licenza emessa dal ministero dell'Economia e del commercio. La licenza, una volta emessa, determinerà quale tipo di attività la compagnia è ammessa ad esercitare.

Non esistono particolari restrizioni per gli investitori esteri che vogliono aprire una società negli Emirati e comunque fuori dalle free zone.

L'unica è quella che prevede la necessità di operare con uno sponsor emiratino sia esso persona fisica sia persona giuridica che deve detenere il 51% del capitale sociale. Questa restrizione non si applica agli investimenti industriali e commerciali effettuati nelle zone franche.

### **SIRIA**

La legge n. 10/91 disciplina gli investimenti in progetti di sviluppo da parte di investitori siriani e stranieri. I settori sono per la maggioranza quelli che riguardano progetti per lo sviluppo dell'agricoltura, allevamento, settori industriali ecc.

Le Società commerciali, sono regolate dalla legge 149/49 e la legge 10/91 regolamenta le joint venture. Sono previste per gli investitori diverse forme societarie:

-le sole proprietorship che equivalgono alle ns ditte individuali, con responsabilità illimitata;

-general partnership che equivale alla società in nome collettivo con un minimo di 2 soci anche in questo caso è prevista la responsabilità illimitata dei soci per le obbligazioni assunte;

-limited partnership che equivale alla nostra società in accomandita semplice minimo due soci e responsabilità illimitata del socio accomandatario e limitata per il socio accomandante;

-limited liability company società responsabilità limitata minimo due soci ed è caratterizzata dalla responsabilità limitata dei medesimi

E' la forma generalmente più frequente negli investimenti stranieri

Agli investitori stranieri è consentito costituire una società senza la necessità di uno sponsor siriano sempre che siano osservate tutte le norme ed i requisiti richiesti dal paese.

Le imprese estere possono costituire in Siria filiali che possono operare in nome proprio e che sono direttamente collegate con la sede principale. Non possono però agire quali rappresentanti della società madre.

Agli investitori stranieri è consentito locare o comprare il 100% di una proprietà dove realizzare il progetto.

La documentazione deve essere tradotta in lingua araba. La traduzione deve essere giurata.

Tutti i documenti devono essere legalizzati.



## Documenti e formalità per esportare in ALGERIA

Fonte: (schede export fornite da Unioncamere)

le informazioni di cui sopra sono estratte dal sito Unioncamere: [www.unioncamere.it/schede](http://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.

ULTIMO AGGIORNAMENTO 6/10/2006

### **Documenti di spedizione**

Oltre alla dichiarazione in dogana DAU, usualmente richiesta per tutte le spedizioni (salvo all'interno dell'Unione europea), le spedizioni a destinazione dell'Algeria devono essere accompagnate dai documenti di seguito illustrati.

<http://www.agenziadogane.it>

#### **a) Fattura commerciale**

Redatta in tre copie in lingua francese o araba.

#### **b) Fotocopia della dichiarazione doganale**

#### **c) Documenti EUR.1**

Per beneficiare del regime preferenziale applicabile ai prodotti comunitari, gli esportatori possono emettere, un documento EUR.1 per giustificare l'origine dei prodotti

Le spedizioni postali di valore inferiore a 6.000 o effettuate da un esportatore accreditato, possono dar luogo all'emissione di una dichiarazione. La stessa deve essere redatta su una fattura, un buono di consegna o altro documento commerciale che descriva il prodotto in modo tale da poterlo identificare.

La dichiarazione è la seguente:

"L'esportatore dei prodotti coperti dal documento presente (autorizzazione doganale n°...) dichiara che, salvo indicazione contraria, questi prodotti hanno origine preferenziale...

(luogo e data...) (firma dell'esportatore e indicazione per esteso del firmatario...)

Le regole relative all'emissione e all'utilizzazione di questi documenti sono precisate nell'allegato X.

#### **d) Certificato fitosanitario**

Per la frutta, la verdura, le sementi e altri vegetali

#### **e) Certificato sanitario per le carni**

Necessario per le carni si consiglia di informarsi presso i servizi sanitari delle ASL di appartenenza.

A causa del rischio di contaminazione della malattia della "mucca pazza", l'Algeria ha chiuso il mercato ai bovini vivi e alle carni bovine. Allo stesso tempo sono proibite le carni di pollame. Si suggerisce di informarsi direttamente presso il proprio importatore.

#### **f) Certificato di macellazione per le carni** Secondo il rito islamico.

### **Spedizione temporanea**

Carnet ATA

E' possibile esportare temporaneamente in Algeria con copertura del Carnet ATA, che permette l'ammissione temporanea di:

-materiale professionale; -merce destinata a esposizioni, fiere, congressi o eventi simili;

-materiale pedagogico; -materiale scientifico; -merce in transito; -campioni commerciali.

Sono escluse le merci in traffico postale.

## **Controllo delle merci**

### **Controllo di conformità**

Il decreto n°05-467 del 10 dicembre 2005 applicabile dal giugno 2006 fissa le nuove condizioni e modalità di controllo alle frontiere, sulla conformità dei prodotti importati in Algeria.

La nuova disposizione prevede:

- 1) l'estensione delle operazioni di controllo di conformità a tutti i prodotti importati (prodotti alimentari e prodotti industriali) eccetto le materie prime.
- 2) la sostituzione del controllo sistematico parcellitario con delle ispezioni basate su programmi mirati.
- 3) dei controlli che possono essere sia documentari che visivi: in quest'ultimo caso, i prodotti saranno prossimamente raccolti in una lista.
- 4) la possibilità di ricorrere a degli organi di ispezione nazionali o esteri, accreditati per effettuare dei controlli preimbarco (attualmente non è ancora possibile)

Allo stesso tempo è richiesto un documento di origine in originale.

In vista della progressiva attuazione della nuova normativa si consiglia di prendere contatto con:

- il cliente algerino
- la direzione regionale del commercio estero algerino <http://www.mincommerce.gov.dz/>
- il Centro Algerino per il controllo della qualità <http://www.cacge.org/>

## **Trasporto**

### **Assicurazione trasporto**

La normativa algerina dispone che le spedizioni devono essere assicurate presso una società locale.

Le tre società competenti in materia sono:

- la CAAT: Compagnie Algérienne des Assurances Transport;
- la CAAR: Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance;
- la SAA: Société Algérienne d'Assurance;

# BANCAETRURIA

Consulente: Direzione Attività Estero di BancaEtruria

## La stand-by letter of credit

La stand-by letter of credit è una forma particolare di credito documentario; il suo scopo è analogo a quello della garanzia di pagamento, in quanto serve ad assicurare il pagamento in caso di inadempienza da parte dell'ordinante.

Rispetto alla garanzia la stand-by ha il vantaggio di essere regolata dalle Norme ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari (NUU pub. 500 C.C.I. di Parigi) , ormai quasi universalmente riconosciute, mentre la garanzia è regolata da una legge nazionale.

Rispetto al credito documentario, la stand-by differisce perché:

- l'esecuzione degli obblighi esistenti tra le parti avvengono al di fuori della stand-by; ad esempio, in una operazione mercantile, l'esportatore dovrà effettuare la consegna della merce e dei documenti direttamente, mentre l'importatore dovrà effettuare il pagamento di sua iniziativa nella forma tecnica stabilita dal contratto;
- nel caso gli obblighi delle parti abbiano una normale esecuzione, la stand-by resta inutilizzata;
- la presentazione dei documenti viene effettuata solo nel caso in cui l'ordinante non adempia alla prestazione prevista (es. pagamento di una fornitura mediante rimessa diretta);
- di solito l'utilizzo avviene mediante una tratta, una dichiarazione di inadempimento, ed eventuale copia fattura e documento di trasporto.

La stand-by è sempre stata utilizzata dalle banche USA poiché sino a qualche anno fa solo le compagnie assicuratrici erano autorizzate ad emettere garanzie vere e proprie.

Nel caso di forniture singole o distanti nel tempo, è preferibile l'emissione di un credito documentario.

Qualora vi siano forniture ripetitive, può essere conveniente utilizzare la stand-by, il cui importo sarà pari alla massima esposizione dell'esportatore.

La stand-by di tipo europeo (soggetta alla Pub. 500) utilizza i medesimi messaggi Swift del credito documentario usuale.

Si ritiene utile formulare alcune avvertenze che riguardano il momento dell'emissione e dell'eventuale utilizzo:

- al momento dell'emissione:

- nel campo 40A "form of documentary credit" inserire la dizione "irrevocable stand by"

- anche se il fatto è di per sé logico, inserire nelle "additional conditions", campo 47A, l'istruzione "stale documents acceptable". Con tale disposizione, gli eventuali documenti d'appoggio (copie di documenti commerciali quali fatture, ecc. e di documenti di trasporto) da presentare unitamente alla dichiarazione di mancato pagamento non potranno essere considerati vecchi

- al momento dell'utilizzo, ricordarsi che le copie di documentazione mercantile (incluse le copie dei documenti di trasporto) vanno esaminate secondo l'art. 21 (le copie dei documenti di trasporto non sono documenti di trasporto ai fini degli art. 23, 29 e 43 delle NUU che sono applicabili solo in presenza di originali).

Le stand-by letter of credit come alternativa ai crediti documentari

La maggioranza degli operatori considera l'operatività che i crediti documentari comportano, eccessiva e irta di difficoltà.

Tale giudizio può essere parzialmente condiviso, tra l'altro, per la difficoltà di una unanime interpretazione delle norme internazionali che li disciplinano.

Novembre-Dicembre 2006 / PAG. 20

Il costo dell'operazione è un altro dei motivi che vengono spesso addotti dagli operatori come causa del mancato ricorso al credito documentario.

Le problematiche che avvolgono l'operatività dei crediti documentari riguardano però aree più ampie ed articolate; tra queste possono essere citate:

per l'importatore

1. la necessità di una linea di credito
2. i costi ritenuti elevati
3. il timore di ricevere merce non conforme
4. la necessità di inserire nel testo del credito termini e condizioni a carattere difensivo
5. fissare l'utilizzo presso la banca emittente.

per l'esportatore

1. ottenere un credito che rifletta fedelmente le condizioni del contratto
2. ottenere le eventuali modifiche che si rendessero necessarie
3. non subire il rischio paese e il rischio connesso alla banca emittente
4. minimizzare i costi
5. redigere e presentare tutti i documenti in ordine
6. subire l'incognita del controllo della banca estera.

Come alternativa ai crediti documentari si può ricorrere alla stand by. Tali operazioni vengono effettuate dalle banche normalmente, ma in genere solo su specifica richiesta della clientela e su precise indicazioni derivanti dai contratti sottoscritti.

Premesso che le stand-by sono crediti di firma e che di conseguenza la loro emissione costituisce utilizzo delle relative linee di credito, pur tuttavia limitano alcune delle problematiche sopra riportate, proprie dei crediti documentari:

- i termini e condizioni sono assai meno stringenti; i documenti previsti per l'eventuale utilizzo sono meno numerosi e non sono soggetti ad un controllo così stretto e puntuale come nei crediti documentari;
- le linee di credito necessarie per l'emissione delle stand-by sono notevolmente inferiori alle altre;
- al primo mancato pagamento le stand-by letter devono essere utilizzate e le spedizioni in corso o successive possono essere bloccate;
- le spese e le commissioni a carico dell'esportatore e dell'importatore si riducono notevolmente, con reciproca soddisfazione;
- i crediti documentari sono mezzi di regolamento (documenti contro pagamento a vista o differito) che devono essere effettuati direttamente da una banca; le stand-by letter of credit sono coperture bancarie di pagamenti non avvenuti direttamente tra le parti.

Le stand-by letter of credit possono costituire una valida alternativa ai crediti documentari soprattutto in caso di:

- compravendite con pagamenti differiti
  - compravendite con spedizioni plurime e/o periodiche
  - regolamenti a saldo che fanno seguito a pagamenti anticipati
  - regolamenti di situazioni particolari difficilmente inquadrabili per termini e condizioni all'interno di un credito documentario classico.
- a fronte di transazioni finanziarie.

Non si adattano invece a quelle situazioni in cui il regolamento debba essere effettuato contestualmente alla consegna dei documenti, situazione per la quale l'unico strumento utilizzabile rimane il credito documentario.

## **L'ESPERTO RISPONDE**

### **Il numero meccanografico sulla Comunicazione Valutaria Statistica (CVS)**

Il numero meccanografico, una volta assegnato, va obbligatoriamente riportato sulla CVS. Le direttive ministeriali tendono a limitare l'assegnazione del numero meccanografico solamente alle aziende esportatrici/importatrici abituali che abbiano effettuato almeno due operazioni con l'estero di importo superiore a Eur 12.500.

### **Rilascio del certificato d'origine**

Il certificato d'origine attesta la provenienza europea della merce (Reg. CEE n. 2454/93 del 2/07/93), ma può certificare l'origine di Paesi extraeuropei, basandosi su certificati d'origine emessi in quegli Stati e su documentazioni valide prodotte da Enti o Ambasciate estere. La Camera di Commercio che rilascia i certificati d'origine, deve essere quella nella cui circoscrizione l'azienda risiede ed ha la sua sede operativa o filiale o unità locale nella Provincia.

### **Gli Incoterms**

Gli "Incoterms" (forma contratta della locuzione International Commercial Terms) sono clausole contrattuali, ovvero formule sintetiche relative a tredici termini di consegna, contraddistinti da sigle di tre lettere, utilizzate per fornire un insieme di regole internazionali che permettano una precisa interpretazione dei termini commerciali più comunemente utilizzati. Creati nel 1936 ad opera della Camera di Commercio Internazionale di Parigi, gli Incoterms sono uno strumento operativo necessario alle parti per l'interpretazione uniforme, costante ed autentica dei termini mercantili inerenti il trasferimento fisico delle merci nei contratti internazionali di compravendita. Scopo essenziale di tali clausole è quello di evitare interpretazioni soggettivistiche e particolari nei contratti internazionali di compravendita, definire il metodo di trasporto, definire la sfera delle responsabilità durante il trasferimento delle merci ed individuare il momento in cui avviene il passaggio di proprietà delle merci oggetto della transazione.

# **NORMATIVA DOGANALE**

Consulente: Studio Toscano di Parma

## **BOLLATURA FATTURE**

A seguito di vari quesiti ricevuti da clienti dallo studio confermiamo che l'esenzione dalla bollatura riguarda, a nostro parere, esclusivamente le fatture inerenti alla cessioni delle merci e non anche alla prestazione di servizi effettuate nei confronti di aziende estere . Ne consegue che per la prestazione di servizi in genere risulta obbligatoria la bollatura .

## **COMPILAZIONE MODELLO INTRASTAT**

L'Agenzia delle Dogane ha più volte sollecitato i contribuenti affinché il modello intrastat venga presentato con sistema informatizzato e non cartaceo . Anche da parte del nostro studio sollecitiamo le aziende ad utilizzare il modo informatico poiché , oltre a facilitare l'operatività dell'ufficio intrastat competente si evitano errori di ridigitazione dei dati che potrebbero provocare verifiche presso le aziende stesse.

## **FRANCHIGIE DOGANALI**

Sulla Gazzetta della Comunità L286 del 17/10/2006 è stata pubblicata la direttiva 2006/79 del 5 Ottobre 2006 relative alle franchigie fiscali applicabili all'importazione di merci oggetto di piccole spedizioni a carattere non commerciale proveniente da paesi terzi . La direttiva precisa quanto segue :

Le merci oggetto di piccole spedizioni spedite da un paese terzo, da un privato e destinate ad un altro privato, godono all'importazione in franchigie dall'imposta.

Con il termine piccole spedizione prive di carattere commerciale si precisa:

- a) Presentano carattere occasionale
- b) Riguardano esclusivamente merci riservata al uso personale o familiare dei destinatari e che, per la loro natura o quantità, escludano qualsiasi interesse di ordine commerciale
- c) Riguardano merci in cui il valore globale non superi i 45 euro
- d) Sono inviate a titolo gratuito

Naturalmente la franchigia non riguarda i prodotti del tabacco e le bevande alcoliche la cui quantità risulta essere in franchigia entro limiti quantitativi.

## **VALORE MERCE IN DOGANA**

Ci occorre l'obbligo di comunicare, ancora una volta, che le dogane hanno intensificato il controllo dei valori delle merci in esportazione ed in importazione chiedendo copia di tutta la documentazione inerente al valore dichiarato. Considerato che risultano esserci conseguenze di carattere penale suggeriamo ai clienti dello studio di prestare particolare attenzione sia sul valore dichiarato sulle fatture pro-forma che sul valore inerente alle merci importate .

## **CONTROLLI VETERINARI**

Nella GU UE L 240 del 2/09/2006 è stata pubblicata la decisione della Commissione del 1 Settembre 2006 che modifica le decisioni 94/360/CE e 2001/812/CE per quanto concerne controlli veterinari per i prodotti provenienti da paesi terzi .

Novembre-Dicembre 2006 / PAG. 23

## **IMPORTAZIONI MACCHINARIO CONTENENTE OLI MINERALI**

Si ricorda che per l'importazione di cui in oggetto è previsto il pagamento della relativa accisa. La mancata dichiarazione produce conseguenze anche di carattere penale.

## **RIMBORSO DAZIO PRODOTTI SIDERURGICI**

Si comunica che entro la fine del corrente mese la Dogana di Parma diventerà Dogana Unica e non più, come nel passato Circostrizione Doganale. Ne consegue che dalla data di istituzione del nuovo ufficio le istanze relative al rimborso dazio sui prodotti siderurgici esportati risulta essere di esclusiva competenza degli uffici di Parma e perciò a detti uffici dovrà essere presentata la relativa istanza. A tale proposito si ricorda che sino ad oggi l'ufficio competente per i rimborsi risultava essere la Circostrizione Doganale di Bologna

## **ROMANIA E BULGARIA**

L'Unione Europea ha ufficialmente comunicato che la Romania e la Bulgaria entreranno a fare parte della Comunità a partire dal 01.01.07 anche se si vedrà costretta ad attivare particolari controlli. Fin da ora si consiglia ai clienti dello Studio di verificare le procedure da porre in essere a decorrere dalla citata data evitando, ove possibile, di effettuare spedizioni o ricevere merci negli ultimi giorni del mese di dicembre

## **CALZATURE DAZIO ANTIDUMPING**

La Commissione Europea ha determinato un dazio antidumping definitivo sulle calzature in cuoio originarie della Cina e del Vietnam. L'ammontare di detto dazio risulta essere del 16,5% per la Cina e del 10% per il Vietnam

## **SITO WEB DELLO STUDIO TOSCANO SRL**

Nel corso del mese di novembre verrà attivato il sito web dello Studio Toscano srl al seguente indirizzo: <http://www.studiotoscanosrl.it/> . In principio il sito verrà quasi esclusivamente dedicato alle notizie relative al convegno "Dogana 2007". Si potrà "scaricare" dal sito il programma del Convegno, la cartina per raggiungere la sede, ed il materiale "didattico" per i partecipanti. Successivamente verrà implementato con notizie relative al commercio estero

## **DOGANA UNICA DI PARMA-RIMBORSO DAZIO**

Si comunica che dal 19 Ottobre la Dogana di Parma non è più sede di circostrizione doganale ma di Dogana unica . Ne consegue che detto ufficio non eserciterà più controlli sulla dogana di Piacenza. Ne consegue che con l'attivazione del ufficio unico anche le istanze per il rimborso dazio dovranno essere richiesti per l'Emilia Romagna non più alla circostrizione di Bologna ma alla dogana Unica di Parma.

# CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE

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

## Legislazione

### ***Privacy, riciclaggio della carta, ecologia e ... l'apparecchio per distruggere i documenti***

*Abstract.*

Alcuni accorgimenti da adottare in azienda e nello studio professionale per evitare di incorrere in gravi illeciti previsti dalla disciplina sulla privacy.

Dall'introduzione della nuova disciplina in materia di protezione dei dati personali contenuta nel Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 (Codice Privacy) imprese e professionisti hanno posto particolare attenzione (giustamente) agli adempimenti connessi all'utilizzo di strumenti informatici, mentre hanno forse trascurato quelli attinenti alla carta. Tuttavia non si può negare che i rischi insiti nel trattamento dei dati con la carta siano per certi versi più elevati rispetto a quelli (pur gravi) che si corrono nel trattamento di dati con strumenti informatici.

Alcuni esempi. La fotocopia di un documento di identità (patente o carta d'identità) può permettere di effettuare una serie innumerevole di operazioni. Pensiamo a quali effetti può produrre qualora pervenga nel possesso di soggetti in mala fede (ma anche di soggetti in buona fede non autorizzati al trattamento). Ancora, gran parte dei documenti con i quali aziende e studi professionali hanno a che fare quotidianamente contengono dati personali (anche sensibili). Mi riferisco in particolare a contratti, documenti fiscali e di trasporto, ricevute d'acquisto e di prelievo, estratti di conti correnti bancari e di carte di credito. Tutti documenti che servono per istruire pratiche, perfezionare contratti e adempiere obbligazioni, ma che devono altresì essere oggetto di trattamento in conformità alle regole privacy previste dal citato Codice e dall'allegato B che reca il Disciplinare tecnico in materia di misure minime di sicurezza.

È bene sin da ora precisare che il mancato rispetto delle misure minime poste dal Disciplinare ai numeri 27, 28 e 29 in caso di trattamento con strumenti diversi da quelli elettronici è sanzionato anche penalmente, anche se la sanzione civilistica del risarcimento dei danni può risultare economicamente assai più pesante e, è bene ricordarlo, può essere comminata anche qualora il titolare del trattamento abbia adottato le misure minime. **È il caso dell'istituto di credito che, ancora in vigenza della "vecchia" legge 675/1996 fu condannato a risarcire una somma considerevole a favore di due coniugi che "mentre attendevano di essere ricevuti da un funzionario della banca, avevano trovato sul davanzale di una finestra posta in una zona accessibile al pubblico, dei fogli sparsi contenenti notizie riservate relative alla loro posizione"**

(Tribunale Orvieto, Sentenza 23 novembre 2002).

La gestione, archiviazione e la distruzione dei documenti cartacei deve essere oggetto di precise istruzioni agli incaricati del trattamento (allo stesso modo del trattamento dei dati mediante

Novembre-Dicembre 2006 / PAG. 25

strumenti informatici), affinché i documenti non cadano nella disponibilità di soggetti non autorizzati al trattamento (per tali intendendosi non solo terzi estranei alla struttura, ma anche incaricati non muniti di specifiche autorizzazioni, quali in ipotesi personale dell'ufficio approvvigionamenti rispetto ai dati trattati dall'ufficio del personale).

Si è parlato di armadietti dotati di serratura, di archiviazione delle pratiche al termine della sessione di lavoro e quando è prevista la pulizia dei locali aziendali, di controllo dell'accesso agli archivi contenenti documenti con dati sensibili, di chiusura dei locali, ecc.. Ad avviso di chi scrive si è affrontato con una certa sufficienza il problema della **distruzione dei documenti cartacei**.

Addirittura si può tuttora riscontrare la prassi di conservare tutti i documenti "a scopo di riciclaggio" della carta. Il classico foglio A4 viene utilizzato sia fronte (fattura o pagina di un contratto o, peggio, copia della carta d'identità) sia retro (appunti di telefonate, minute di contratti e di forniture, ecc.). Inutile dire che tale prassi dovrebbe essere disincentivata con fermezza da tutti i titolari di trattamento dei dati personali.

I documenti non più oggetto di archiviazione perché obsoleti, scaduti e in ogni caso perché il trattamento dei dati in essi contenuti non è più coperto dal principio di finalità del trattamento devono essere distrutti. Ben venga allora l'utilizzo di un apparecchio per distruggere i documenti che da una parte consente di mettersi al riparo da un utilizzo abusivo di tali documenti e dall'altra consente in ogni caso a chi è sensibile a queste tematiche di attivarsi per il riciclo della carta.

Dell'utilizzo dell'apparecchio e delle istruzioni fornite agli incaricati si potrebbe fare menzione nel **Documento programmatico sulla sicurezza**, a testimonianza della diligenza prestata nel trattamento dei dati.

# Giurisprudenza

## Accettazione tacita della giurisdizione italiana

### *Abstract.*

Da una sentenza della Cassazione alcuni consigli utili per portare la giurisdizione in Italia nel caso di liti con controparti estere.

Le Sezioni Unite della Cassazione hanno affrontato in sede di regolamento di giurisdizione un interessante caso di diritto internazionale privato concernente la pretesa condotta negligente di alcuni istituti bancari fonte di danni nei confronti di una nota società italiana e del relativo gruppo. La Corte, richiamando l'articolo 17 delle Convenzioni di Bruxelles e di Lugano nonché l'articolo 23 del Regolamento 44/2001 sulla competenza giurisdizionale in materia civile e commerciale così come interpretati dalla Corte di Giustizia UE, ha ribadito il proprio precedente orientamento (Sentenza 4625/1995), secondo cui:

"con riferimento al patto di proroga della giurisdizione in favore di uno degli Stati aderenti della Convenzione di Bruxelles, il requisito della forma scritta è rispettato sia in caso di accettazione scritta della predetta clausola, sia qualora il contratto si sia concluso per accettazione tacita, mediante la sua esecuzione a norma dell'articolo 1327 Codice Civile, **se il rapporto stesso sia stato preceduto da operazioni commerciali in cui la clausola stessa risulti regolarmente accettata per iscritto e non vi siano elementi che possano giustificare la presunzione di una volontà contraria a tale ininterrotta prassi negoziale.**

Analogamente, la clausola di proroga convenzionale della giurisdizione contenuta in una polizza di carico, ancorché non sottoscritta dal caricatore, deve ritenersi valida ed efficace, a norma dell'articolo 17 della convenzione di Lugano del 16 settembre 1988, tutte le volte in cui l'emissione di polizze di carico sottoscritte da una sola parte rientri nell'ambito di abituali rapporti commerciali tra vettore e caricatore che risultino sistematicamente regolati, nel loro insieme, dalle condizioni generali predisposte dall'autore della clausola in deroga, condizioni redatte su moduli prestampati contenenti sistematicamente detta clausola senza che il caricatore abbia, in

Novembre-Dicembre 2006 / PAG. 26

proposito, mai formulato obiezioni, senza che rilevi, in contrario, l'eventuale assenza di un qualsivoglia accordo verbale precedentemente intercorso tra le parti.

Deve, in tal caso, ritenersi contrario a buona fede l'eventuale opposizione formulata alla clausola di proroga dal caricatore che, in precedenza, non aveva mai formulato alcuna obiezione in proposito, atteso che l'esistenza di rapporti commerciali correnti tra le parti e disciplinati, nel loro complesso, da condizioni generali predisposte da una sola di esse, rendono significativo il silenzio (ovvero la mancata formulazione di obiezioni) da parte del caricatore che materialmente prenda in consegna le polizze contenenti le dette condizioni generali, ed all'interno delle quali sia contenuta una clausola di proroga della giurisdizione sottoscritta solo dalla controparte, atteso che la ricezione e la mancata formulazione di obiezioni possono, del tutto legittimamente, costituire la prova dell'esistenza di un accordo di proroga".

**Nel caso di specie alcuni ordini di acquisto inviati dalla società di diritto italiano alla società di diritto turco contenenti la clausola di giurisdizione in favore del giudice italiano erano stati sottoscritti via fax dalla società di diritto turco.**

**Questa circostanza è stata ritenuta sufficiente ai fini dell'attribuzione della giurisdizione all'autorità italiana anche se successivi ordini di acquisto non risultavano parimenti sottoscritti dalla società di diritto turco. In sostanza, secondo le Sezioni Unite, la clausola di devoluzione delle liti all'autorità giurisdizionale italiana doveva considerarsi già recepita nei rapporti commerciali tra le parti.**

**(Corte di Cassazione - Sezioni Unite Civili, Ordinanza 5 maggio 2006, n.10312: Proroga della giurisdizione - Conclusione per accettazione tacita).**

## Libertà contrattuale del contraente debole

### *Abstract.*

Innovativa pronuncia del Giudice di Trieste, che apre prospettive di sensazionale interesse nei rapporti tra gli operatori di servizi di telefonia e in generale i soggetti che operano in posizione di monopolio o oligopolio e contraenti deboli (anche aziende).

Una società cliente di uno dei grandi operatori di telefonia chiede il trasloco nella nuova sede, a brevissima distanza, del flusso di linee telefoniche per la propria attività di call-center. Con grave ritardo l'operatore risponde chiedendo - senza offrire alcun dettaglio - un importo di oltre 9000,00 €, contestato da controparte, imponendo altresì la preventiva sottoscrizione dell'ordine per l'effettuazione dei lavori, **il che potrebbe precludere al cliente qualsiasi successiva possibilità di contestazione dei costi.** La società cliente agisce in via cautelare i propri diritti chiedendo che si imponga all'operatore di effettuare il trasloco "secondo le condizioni tecniche ed economiche necessarie" adducendo come periculum in mora il danno alla propria attività imprenditoriale, e come fumus boni iuris il proprio diritto ad ottenere la prestazione, contrattualmente prevista e anche disciplinata dal D.M. 484 del 1988, senza dovere preventivamente ed irretrattabilmente accettare le condizioni economiche predisposte in via unilaterale dall'operatore. che, in corso di causa, rifiuta una ipotesi conciliativa.

La pronuncia del Giudice del Tribunale di Trieste (Dott. Picciotto) si segnala per la novità del caso risolto e per l'iter argomentativo seguito. In sostanza, afferma il Giudice, **"l'alternativa è la seguente: o il comportamento dell'operatore è illecito, in quanto sanzionato dalla nullità della pattuizione che prevede il potere di imporre qualsiasi prezzo ritenga opportuno per il trasferimento delle linee; ovvero è contrario a buona fede, qualora tale pattuizione non sia illecita, pur essendo espressione di un abuso lesivo per il contraente debole".**

"La clausola generale della buona fede ex art. 1375 cod. civ. possa trovare un supporto operativo nella previsione dell'art. 1462, comma 2, cod. civ., a tenore della quale il giudice, pur in presenza di una clausola del tipo "solve et repete" valida (nel senso di non prima facie nulla o annullabile), come quella che al buio impone di accettare i prezzi e le condizioni del fornitore, può

sospendere la condanna se riconosce esistere gravi motivi. In un giudizio che avesse cioè ad oggetto da un lato la richiesta di condanna del cliente al pagamento del corrispettivo di materiale e fornitura, e dall'altro la domanda contraria di revisione dei prezzi, con impugnazione della pattuizione in questione e delle condizioni di fornitura applicate dall'operatore, il giudice del merito – qualora, lo si ripete, non sindacasse come direttamente nulla la clausola per violazione del disposto dell'art. 9 della legge n. 192 del 1998 - potrebbe sospendere la condanna al pagamento del corrispettivo. Ma anche in questo procedimento cautelare tale soluzione può essere – mutadis mutandis - apprestata, in via provvisoria ed anticipata: anzi **deve esserlo per evitare un pregiudizio grave ed irreparabile**".

Le motivazioni del Giudice si discostano sensibilmente dalle ragioni addotte dal cliente dell'operatore quanto all'individuazione dell'elemento del periculum in mora. Secondo il Giudice: l'"irreparabilità non può essere individuata nella dedotta necessità di effettuare il trasloco di linea, pena "conseguenze irreparabili" per l'attività commerciale: ad un pericolo di lesione di tal fatta la parte può liberamente ovviare versando una somma di denaro (di circa 9300,00 euro) di importo non smisurato, né in termini oggettivi né in termini soggettivi. **Il vero periculum in mora è invece quello di vedere compressa in modo illegittimo o abusivo la propria libertà contrattuale; esso è attualmente percepibile nella impossibilità di reagire contrattualmente ad un abuso di posizione economica o dominante.** La libertà contrattuale, è difatti espressione diretta di libertà fondamentale garantita dal Trattato sull'Unione Europea: **tale libertà, come ogni diritto assoluto ed incompressibile, può essere compressa solo nei casi previsti dalla legge, e deve essere tutelata solo in via preventiva, quale "diritto fondamentale di autodeterminazione. Occorre quindi rimediare ad una "ipotesi di strutturale soggezione" di una parte debole rispetto a chi ha predeterminato unilateralmente il contenuto del negozio e del rapporto**".

Il Giudice ha così concluso: "Per tutelare in via cautelare la libertà contrattuale del contraente debole, altrimenti lesa in modo verosimilmente definitivo e comunque in modo non ristorabile, se non per equivalente, deve adottarsi il provvedimento richiesto, accertando incidentalmente il diritto dello stesso ad ottenere la prestazione richiesta (trasloco dei flussi di linea), ma con la possibilità di contestare in un successivo giudizio i costi unilateralmente determinati dall'operatore, ed **ordinando quindi a quest'ultimo di effettuare gli interventi richiesti, salve ed impregiudicate le sue determinazioni di richiedere successivamente al cliente quanto dalla stessa ritenuto contrattualmente dovuto, fermo però il diritto del contraente debole di ottenere tutela qualora ritenga eccessivi i costi**".

**(Tribunale Civile di Trieste, Ordinanza 20 settembre 2006: Servizi di telefonia - Libertà di contrattare del contraente debole)**

## Notizie

### **Garante Privacy: verifica utilizzo biometria per controllo accesso aree riservate aeroporti**

L'utilizzo delle tecnologie biometriche nell'ambito aziendale è da tempo oggetto di particolare attenzione del Garante privacy per l'impatto sulla privacy dei dipendenti. Ogni intervento del Garante, per quanto riferito ad una specifica situazione risulta di interesse generale.

Con l'occasione di una verifica preliminare richiesta da società che svolge attività di movimentazione a terra di merci e passeggeri in ambito aeroportuale, il Garante per la protezione dei dati personali ha avuto modo di precisare le modalità di utilizzo delle tecnologie biometriche giudicate compatibili con la disciplina privacy.

Il Garante ha ritenuto lecito il trattamento dei dati biometrici dei dipendenti al fine di controllare l'accesso in determinati locali dove la società svolge le proprie attività di assistenza a terra (correlate all'ordinato svolgimento del traffico aeroportuale) che richiedono l'adozione di standard di sicurezza specifici ed elevati, nonché di affidabili sistemi di identificazione dei soggetti deputati

ad accedervi in conformità alle procedure previste dalla vigente normativa a garanzia della sicurezza di persone e cose.

Tuttavia, la società richiedente dovrà attenersi a specifiche regole:

1. occorre avvalersi di un **sistema efficace di verifica e di identificazione biometrica** basato solo sulla lettura delle impronte digitali memorizzate, sotto forma di template cifrato, su un supporto posto nell'esclusiva disponibilità dell'interessato (smart card o dispositivo analogo) privo di indicazioni nominative (essendo sufficiente l'attribuzione a ciascun dipendente di un codice individuale), sì che, pure in caso di smarrimento del medesimo, siano remote le possibilità di abuso rispetto ai dati biometrici memorizzati;
2. occorre rispettare le **misure di sicurezza** per il trattamento dei dati, esposte dalla stessa società interessata:  
i template verrebbero crittografati; il software di gestione (protetto da password) e i dispositivi di creazione delle tessere saranno ubicati in una central room sorvegliata permanentemente per prevenire accessi non autorizzati al sistema ed operazioni di trattamento da parte di soggetti non autorizzati; l'attestato di cui alla regola n. 25 del Disciplinare tecnico in materia di misure minime di sicurezza (Allegato "B" al Codice) ed ogni altra idonea certificazione od omologazione dei dispositivi impiegati verranno rilasciati dall'installatore del sistema e conservati dalla società presso la propria struttura; la società designerà per iscritto il responsabile del centro elaborazione dati (deputato alla raccolta dei dati biometrici) e la persona preposta all'attivazione delle smart card assegnate ai lavoratori quali incaricati delle relative operazioni di trattamento, impartendo loro idonee istruzioni alle quali attenersi (art. 30 del Codice);
3. occorre che i dati personali necessari per realizzare il template siano trattati esclusivamente durante la **fase di enrollment**. I dati memorizzati dovranno essere accessibili al personale preposto al rispetto delle misure di sicurezza all'interno della società per l'esclusiva finalità dell'osservanza delle medesime; potranno essere inoltre conservati per il tempo massimo di sette giorni assicurando, oltre tale arco temporale, meccanismi di cancellazione automatica dei dati. Il medesimo intervallo temporale, in assenza di disposizioni di legge o di provvedimenti dell'autorità aeroportuale e, comunque, più precise indicazioni da parte della società, appare ragionevole, tenendo conto dei beni custoditi nell'area riservata (che si intendono con tale sistema proteggere), la cui sottrazione potrebbe essere scoperta a distanza di tempo;
4. occorre altresì impartire agli interessati apposite **istruzioni scritte** alle quali attenersi, con particolare riguardo al caso di perdita o sottrazione delle smart card loro affidate; oltre a fornire loro l'informativa rispetto al trattamento di dati biometrici ed a raccogliere il **consenso** degli interessati (per l'utilizzo di dati biometrici). Qualora alcuni lavoratori non possano o non intendano aderire alla rilevazione biometrica dovrà comunque essere praticabile il sistema alternativo di identificazione, consistente nell'utilizzo unitamente al badge, di un codice individuale (P.I.N.). L'esistenza di tale sistema alternativo deve essere evidenziata nell'informativa agli interessati;
5. occorre effettuare la **notifica** al Garante in relazione al trattamento dei dati biometrici.  
(Garante per la protezione dei dati personali, Verifica preliminare 26 luglio 2006: Rfid: sicurezza merci e controlli presenze presso aeroporti).

### **Corte di Giustizia UE e Governo: detrazione IVA veicoli aziendali**

Il Governo non ha fatto attendere le proprie decisioni amministrative a seguito della sentenza della Corte di Giustizia che ha sanzionato l'Italia per il regime di deroga alla detraibilità IVA per i veicoli aziendali.

A seguito della pronuncia della Corte di Giustizia in materia di detrazione IVA per i veicoli aziendali che ha stabilito, tra l'altro che "Qualora un'esclusione dal regime delle detrazioni non sia stata stabilita conformemente all'art. 17, n. 7, della sesta direttiva 77/388, le autorità tributarie nazionali non possono opporre ad un soggetto passivo una disposizione che deroga al principio del diritto alla detrazione dell'imposta sul valore aggiunto enunciato dall'art. 17, n. 1, di tale direttiva. Il soggetto passivo cui sia stata applicata tale misura derogatoria deve poter ricalcolare il suo debito d'imposta sul valore aggiunto conformemente alle disposizioni dell'art. 17, n. 2, della

sesta direttiva 77/388 nella misura in cui i beni e i servizi sono stati impiegati ai fini di operazioni soggette ad imposta", il Governo ha emanato il Decreto Legge 258/2006.

In particolare, il Decreto stabilisce che "i soggetti passivi che fino alla data del 13 settembre 2006 hanno effettuato acquisti ed importazioni di beni e servizi indicati nell'articolo 19-bis<sup>1</sup>, comma 1, lettere c) e d), del decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633, **presentano in via telematica entro il 15 dicembre 2006, a pena di decadenza, apposita istanza di rimborso, utilizzando uno specifico modello, da approvarsi entro quarantacinque giorni dalla data di entrata in vigore del presente decreto con provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate.**

Con il medesimo provvedimento sono individuati **i dati e i documenti che devono essere indicati o predisposti a fondamento dell'istanza di rimborso.** Al fine di evitare ingiustificati arricchimenti, i dati hanno ad oggetto anche gli altri tributi rilevanti ai fini della complessiva determinazione delle somme effettivamente spettanti".

**(Corte di Giustizia UE - Terza Sezione, Sentenza 14 settembre 2006: Sesta direttiva IVA – Artt. 17, n. 7, e 29 – Diritto alla detrazione dell'IVA assolta a monte).**

**(Decreto Legge 15 settembre 2006, n.258: Disposizioni urgenti di adeguamento alla sentenza della Corte di giustizia delle Comunità europee in data 14 settembre 2006 nella causa C-228/05, in materia di detraibilità dell'IVA - pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 15 settembre 2006, n.215)**

### **Cassazione: non richiede specifica approvazione la clausola sugli interessi ultralegali**

La Cassazione ha per l'ennesima volta chiarito che la clausola di pattuizione degli interessi ultralegali non richiede la cosiddetta specifica approvazione, non rientrando tra quelle vessatorie previste tassativamente dal Codice Civile.

**"Le clausole con cui viene stabilito in misura ultralegale il tasso degli interessi moratori non possono essere incluse, neppure in via di interpretazione estensiva, tra quelle "vessatorie", non sussistendo in questa ipotesi l'esigenza di tutelare il contraente per adesione in una situazione per lui particolarmente sfavorevole".**

La Cassazione ha così confermato il proprio orientamento in base al quale la clausola suddetta non richiede la specifica approvazione a norma dell'articolo 1341 Codice Civile.

Gli imprenditori, nei propri contratti e nelle condizioni generali di vendita, non sono vincolati a prevedere per la citata clausola la doppia sottoscrizione. In realtà, nulla scrivendo in fatto di interessi nei contratti intercorsi con altri professionisti e/o imprenditori, sarà applicabile la disciplina del Decreto Legislativo 231/2002, relativa agli interessi per ritardo di pagamento nelle transazioni commerciali. Interessi ben superiori al saggio legale.

**(Corte di Cassazione - Sezione Seconda Civile, Sentenza 27 aprile 2006, n. 9646: Pattuizione interessi ultralegali - Esclusione vessatorietà).**

### **Agenzia Entrate: Circolare nuove indagini finanziarie**

Con una Circolare di oltre 180 pagine, l'Agenzia delle Entrate ha fornito chiarimenti in merito alla disciplina delle "indagini finanziarie", applicabile dal 1° settembre 2006, come risultante dagli articoli 32, primo comma, numeri 2), 5) e 7) del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600 e 51, secondo comma, numeri 2), 5) e 7), del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633, modificati dalla Legge Finanziaria 2005 (Legge 30 dicembre 2004, n. 311).

Ricordiamo in particolare che a beneficio dell'Agenzia delle Entrate **sono stati potenziati i poteri istruttori degli uffici che consentono di poter chiedere agli operatori creditizi o finanziari informazioni, dati e documenti concernenti qualsiasi rapporto, operazione o servizio da loro intrattenuto con i clienti.** Il flusso delle richieste e delle risposte avviene esclusivamente in via telematica. Inoltre, con il Decreto Legge Bersani, convertito in Legge 248/2006 è stata istituita l'**anagrafe dei rapporti tra intermediari finanziari e contribuenti**, una banca dati, collocata in un'apposita sezione dell'Anagrafe tributaria, alimentata dalle

comunicazioni che hanno per oggetto la sola esistenza di rapporti, nonché la natura degli stessi, con l'indicazione dei dati anagrafici del titolare.

**(Agenzia delle Entrate - Direzione Centrale Accertamento, Circolare 19 ottobre 2006, n.32/E: Indagini finanziarie – Poteri degli uffici: art. 32, primo comma, numeri 2), 5) e 7) del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600 e art. 51, secondo comma, numeri 2), 5) e 7), del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633, come modificati dai commi 402 e 403 dell'art. 1 della legge 30 dicembre 2004, n. 311)**

### **Corte Giustizia UE: IRAP compatibile con IVA, ribaltate le conclusioni dell'avvocato generale**

Con una sentenza che ha ribaltato le conclusioni dell'Avvocato Generale, la Corte di Giustizia UE ha inaspettatamente dichiarato che "L'art. 33 della sesta direttiva del Consiglio 17 maggio 1977, 77/388/CEE, in materia di armonizzazione delle legislazioni degli Stati membri relative alle imposte sulla cifra di affari -Sistema comune di imposta sul valore aggiunto: base imponibile uniforme, come modificata dalla direttiva del Consiglio 16 dicembre 1991, 91/680/CEE, deve essere interpretato nel senso che esso non osta al mantenimento di un prelievo fiscale avente le caratteristiche dell'imposta di cui si discute nella causa principale".

In particolare, secondo la Corte: "...mentre l'IVA... grava unicamente sul consumatore finale ed è perfettamente neutrale nei confronti dei soggetti passivi che intervengono nel processo di produzione e di distribuzione che precede la fase di imposizione finale, indipendentemente dal numero di operazioni avvenute, lo stesso non vale per quanto riguarda l'IRAP.... . **Da un lato, infatti, un soggetto passivo non può determinare con precisione l'importo dell'IRAP già compreso nel prezzo di acquisto dei beni e dei servizi. Dall'altro, se un soggetto passivo potesse includere tale costo nel prezzo di vendita, al fine di ripercuotere l'importo dell'imposta dovuta per le sue attività sulla fase successiva del processo di distribuzione o di consumo, la base imponibile dell'IRAP comprenderebbe di conseguenza non solo il valore aggiunto, ma anche l'imposta stessa, cosicché l'IRAP sarebbe calcolata su un importo determinato a partire da un prezzo di vendita comprendente, in anticipo, l'imposta da pagare...** In ogni caso, anche se si può supporre che un soggetto passivo IRAP che effettua la vendita al consumatore finale tenga conto, nel determinare il suo prezzo, dell'importo dell'imposta incorporato nelle sue spese generali, **non tutti i soggetti passivi si trovano nella condizione di poter così ripercuotere il carico dell'imposta, o di poterlo ripercuotere nella sua interezza. Risulta da tutte queste considerazioni che, in base alla disciplina dell'IRAP, tale imposta non è stata concepita per ripercuotersi sul consumatore finale nel modo tipico dell'IVA....** un'imposta con le caratteristiche dell'IRAP si distingue dall'IVA in modo tale da non poter essere considerata un'imposta sulla cifra d'affari, ai sensi dell'art. 33, n. 1, della sesta direttiva".

**(Corte di Giustizia UE - Grande Sezione, Sentenza 3 ottobre 2006: Sesta direttiva IVA – Art. 33, n. 1 –Divieto di riscuotere altre imposte interne che abbiano natura di imposte sulla cifra d'affari – Nozione di “imposte sulla cifra d'affari” – Imposta regionale italiana sulle attività produttive).**

# NOTIZIE DAGLI STATI UNITI

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

## L'effetto del valore del dollaro sull'import-export statunitense

Secondo la teoria, la riduzione del valore del Dollaro statunitense negli ultimi cinque anni, avrebbe dovuto ridurre il deficit commerciale americano, dato che una riduzione del prezzo della moneta generalmente porta ad un aumento dei prezzi dei prodotti importati e di conseguenza ad una diminuzione degli acquisti all'estero. Nonostante ciò il calo del valore del Dollaro non ha avuto gli effetti desiderati: non vi è stata né ad una diminuzione delle importazioni statunitensi, né una riduzione del deficit commerciale.

Una delle possibili spiegazioni è da attribuire al cosiddetto "pass-through": *il grado al quale una variazione nella valuta di un paese porta ad un cambiamento nei prezzi dell'import-export del paese stesso* (in altre parole quanto sono influenzati i prezzi dei beni importati da un paese dalle variazioni nel valore della sua moneta). Difatti, sebbene il pass-through sia sempre stato *incompleto* (vale a dire che se una moneta viene deprezzata del 10%, l'incremento dei prezzi dei beni importati sarà quasi sempre inferiore al 10%), alcuni recenti studi hanno dimostrato che i prezzi dei beni importati in molti paesi industrializzati tendono ad essere influenzati sempre meno dalle variazioni dei tassi di conversione delle monete.

## Come va l'economia statunitense

L'economia statunitense continua a crescere, tuttavia, nel secondo trimestre del 2006 le stime di crescita sono state ridotte dal 2.9% al 2.6%.

Il mercato del lavoro rimane robusto (il tasso di disoccupazione è al 4,7%) con un aumento del livello medio degli stipendi. Questi dati, sommati al calo del prezzo del petrolio, stanno contribuendo ad un aumento dei consumi. Anche i profitti aziendali e gli investimenti continuano a crescere in gran parte grazie al taglio fiscale del 2003.

## La crescita dell'economia americana... questione di tasse

Sembra proprio che l'economia americana non voglia cedere il passo. Recentemente il Bureau of Labor Statistics (BLS) ha apportato una correzione sul totale dei posti di lavoro, aggiungendone 810.000 ai dati precedentemente calcolati (una delle più grandi revisioni della storia).

Dal canto suo il Ministero del Tesoro USA ha reso pubbliche le stime sul deficit di budget per il 2006. Con grande sorpresa si prevede un deficit di 248 miliardi di dollari, decisamente inferiore rispetto alle previsioni di 337 miliardi di dollari, fatte solo 8 mesi fa dal Congressional Budget Office. A questo miglioramento ha contribuito in gran parte la manovra di riduzione delle tasse effettuata nel 2003. Prima della manovra fiscale del governo Bush, l'economia statunitense era stagnante e il mercato azionario era fiacco; dopo la riduzione delle tasse gli investimenti sono cresciuti e i profitti aziendali "pre-tax" sono raddoppiati in 5 anni. Le entrate del Fisco sono aumentate del 12% nel 2005 e dell'11,8% durante il 2006.

Nello stesso periodo il mercato azionario è gradualmente migliorato e la media industriale del Dow Jones è passata da quota 8.000 a quota 12.000.

## **Il nuovo piano per la sicurezza ai porti**

Nel prossimo futuro, tutti i lavoratori operanti all'interno dei porti statunitensi dovranno essere residenti legali negli USA. Questa disposizione rientra nel nuovo piano per la sicurezza ai porti, chiamato "Transportation Worker Identification Credential Program", incluso nel Maritime Transportation Security Act del 2002. Ai lavoratori sarà rilasciata una tessera di identificazione che includerà foto e impronte digitali; si prevede che verranno rilasciate 750.000 tessere, di cui 110.000 ad autotrasportatori.

Proprio il tema degli autotrasporti rappresenterà la problematica più importante da affrontare nell'implementazione di questo programma, dato che molti degli autotrasportatori, per la maggior parte ispanici, non sono immigrati legalmente.

Secondo i dati dell'American Association of Port Authorities, negli ultimi 20 anni il totale dei container gestiti dai porti statunitensi è aumentato da 5 milioni nel 1985 a 25 milioni nel 2005, con gli aumenti maggiori rilevati nei porti di Los Angeles e Long Beach (da 9 milioni di container nel 2000 a 14 milioni nel 2005). Considerando inoltre che più della metà degli articoli di abbigliamento e calzature importate arrivano nei due porti californiani, è facile comprendere come la domanda di lavoro per autotrasportatori sia aumentata notevolmente negli ultimi anni. Un eventuale riduzione del numero di autotrasportatori, quindi, comporterebbe conseguenze negative per l'economia statunitense.

## **L'espansione di Bank of America**

Fino a due anni fa la Bank of America possedeva solo due filiali a Manhattan, ora ne possiede 41 ed è divenuta la quinta rete bancaria nella città di New York; il valore dei depositi è cresciuto da 400.000 dollari nel 2001 a 19 miliardi di dollari nel 2006.

La sfida di Bank of America è quella di entrare in competizione con banche quali Morgan Chase o Citibank, che dominano il mercato bancario newyorkese.

Per farsi conoscere, la banca ha tappezzato Manhattan con i suoi cartelloni pubblicitari, è divenuto lo sponsor ufficiale della squadra di baseball dei New York Yankees e ha sponsorizzato la stagione musicale 2005-2006 della prestigiosa Carnegie-Hall.

Grandi sforzi, inoltre, sono stati fatti nella costruzione delle filiali, che sono costituite da una parte "on-stage" nella quale gli impiegati assistono i clienti e cercano di vendere i prodotti e da un'area "off-stage" per i coffee-break. Sono state utilizzate anche altre tecniche quali incontri motivazionali con gli impiegati, misurazione delle performance delle filiali e determinazione dei potenziali clienti per scegliere in maniera strategica le locazioni delle nuove filiali.

La strategia della Bank of America, anche se di successo, ha però suscitato critiche di altri bank-manager secondo i quali una banca deve avere l'immagine di una istituzione finanziaria e non di un coffee shop.

## **La popolazione USA ha raggiunto quota 300 milioni**

Secondo i dati ufficiali del U.S. Census Bureau a metà ottobre 2006 la popolazione statunitense ha raggiunto 300 milioni di abitanti, e secondo le stime, entro 37 anni dovrebbe arrivare a 400 milioni.

Gli Stati Uniti sono uno tra i paesi sviluppati con il più elevato tasso di natalità con 14 nascite su ogni 1.000 persone. Un altro fattore che ha contribuito alla rapida crescita della popolazione statunitense è rappresentato dal numero di immigranti. Negli Stati Uniti risiedono 35 milioni di persone nate in paesi esteri e l'immigrazione rappresenta il 40% della crescita annuale della popolazione. Il beneficio portato dall'immigrazione non si limita alla crescita demografica. Infatti si prevede che le tasse pagate dagli immigranti contribuiranno notevolmente a coprire le spese sanitarie e le pensioni della popolazione anziana, che rappresenta il 12% della popolazione ed è in continua crescita (si prevede il 20% entro il 2050)..4

## **Il costo ambientale di una bottiglia di vino**

Nel numero del 17 Ottobre 2006 del New York Times, è stato pubblicato un articolo sull'azienda vinicola Milazzo di Saverio Lo Leggio. L'articolo non ha parlato delle caratteristiche del vino siciliano, ma di una ricerca condotta all'interno di questa azienda di Licata, per calcolare l'impatto ambientale dovuto alla produzione di una bottiglia di vino rosso siciliano. Lo studio condotto dal team di Maurizio Cellura (Università di Palermo), ha mostrato che la produzione di una bottiglia di "Terre della Baronia" crea circa 500 grammi di rifiuti plastici e 16 grammi di biossido di zolfo.

### **Le due cucine migliori d'Italia raccontate dal New York Times**

Nel numero del New York Times del 25 Ottobre 2006, è apparso un articolo di Frank Bruni, nel quale il giornalista statunitense mette a confronto le due cucine regionali che a suo parere (e in realtà secondo il parere della maggioranza degli italiani) sono le migliori della penisola: la cucina emiliano-romagnola e quella piemontese.

La sfida ha avuto luogo in ristoranti di lusso, trattorie, mercati e vigneti, e ha visto Frank Bruni in un viaggio alla scoperta dei sapori di queste due grandi tradizioni culinarie.

All'interno dell'articolo l'autore descrive i prodotti e piatti regionali che ha avuto opportunità di gustare, tra i quali Parmigiano, Prosciutto, Culatello, Aceto Balsamico e Lambrusco per l'Emilia-Romagna o Taglierini, Vitello Tonnato, Tartufo, Barolo e Barbaresco per il Piemonte.

Sono stati menzionati anche nomi di alcuni ristoranti quali l'Osteria Giusti, l'Osteria La Francescana, le produzioni di aceto balsamico della Famiglia Lombardi in Emilia Romagna e il ristorante Guido in Pollenzo, l'Osteria del Vinaiolo e La Taverna dei Frà Fiush in Piemonte. Vincitrice di questa sfida a colpi di forchetta e coltello è stata la cucina piemontese che secondo il parere dell'autore riesce a dare il meglio in qualsiasi parte del pasto, dall'inizio alla fine, cosa che ancora manca alla cucina dell'Emilia-Romagna.

### **Le performance di Coach**

Coach Co., il più grande marketer americano di beni di lusso in pelle, ha informato che i profitti del primo trimestre sono aumentati del 34%, grazie all'introduzione della collezione di borse "Signature Stripe". Il fatturato del primo trimestre è stato di 553,9 milioni di dollari e l'azienda prevede di raggiungere un fatturato annuale di 2,55 miliardi di dollari. Coach Co. ha 230 negozi in Nord America e 130 in Giappone; le vendite della linea "Signature Stripe" hanno costituito il 15% del fatturato totale ottenuto nei negozi Americani e Giapponesi.

### **Sono diventate importanti le filiali di aziende italiane nel settore degli alimentari**

Negli ultimi anni diverse aziende italiane hanno aperto filiali di vendita negli Stati Uniti.

Tra questi si possono menzionare Giacobazzi, Collina Toscana, Agritalia, Colavita, Sasso, Berio, Fiorucci, Barilla, Bertozzi, Citterio, Danieli, Colombo, Alimenti Italia, e Del Verde.

Alcune di queste, nei settori dei prosciutti e delle paste alimentari, per poter mantenere il mercato (e anche espanderlo) hanno aperto degli stabilimenti nel paese.

## **I consumi americani di vino nel 2005**

Nel 2005 i consumi statunitensi di vino nel 2005 sono aumentati del 2,1% raggiungendo il livello di 273,7 milioni di casse da 9 litri. Anche i consumi pro-capite sono cresciuti raggiungendo la quota 8,3 litri (il più alto livello fatto registrare dal 1988). I consumi di vino importato sono cresciuti del 5,6%, mentre quelli di vino domestico dello 0,6%. Le maggiori cinque marche di vino importato, nel loro complesso, hanno fatto riscontrare un aumento del 15,4%.

## **Henry Kaufman e i problemi dell'economia statunitense**

In un articolo apparso sul New York Sun del 25 ottobre 2006, Henry Kaufman (Presidente della Henry Kaufman & Company) ha esposto il suo parere sulla situazione attuale dell'economia americana e sulla politica della FED.

Secondo Mr. Kaufman, che oltre a dirigere la sua azienda è membro del Board di Lehman Brothers e della New York University's Stern School of Business, la FED negli ultimi anni non è stata capace di adempiere ad uno dei suoi più importanti ruoli, vale a dire "proteggere la santità dei mercati finanziari", e si è dimostrata più veloce nell'attuare politiche di agevolazione di credito che restrittive; le strategie della FED, inoltre, si basano su modelli passati che non riescono ad anticipare i "trend" futuri.

Una grande preoccupazione del noto economista (che negli anni Settanta, quando era il capo economista di Salomon Brothers, faceva muovere i mercati con le sue previsioni), è rappresentata dalla continua crescita di poche ed enormi istituzioni finanziarie, che concentrano nelle loro mani l'attività finanziaria, mettendo a rischio la competizione, creando conflitti d'interesse e diventando impossibili da gestire ("...aziende come Goldman Sachs e Citigroup sono attivi in tutti gli angoli dei mercati finanziari e continuano ad espandersi...") Mr. Kaufman è preoccupato per un'inflazione che lui definisce "strisciante" e che sta dando i primi segnali nel settore dei servizi (affitti, ristoranti e servizi sanitari), e i cui effetti diventeranno evidenti quando la crescita dei prezzi supererà l'aumento dei redditi.

Mr. Kaufman aggiunge che il settore della scuola è uno strumento necessario per alleviare la povertà e un paese che dispone delle migliori università del mondo non può permettersi di avere un livello così basso di scuole medie e superiori.

## **Natuzzi ha assunto ex-dirigenti della Ralph Lauren Home**

Ha fatto notizia in America l'annuncio che la nota azienda italiana leader nel settore dei mobili imbottiti ha assunto Mr. Tod Fraft e Mr. Philip Nielsen, ex dirigenti della Ralph Lauren Home, a coprire i ruoli di vice presidenti e brand manager per le regioni occidentali e orientali degli Stati Uniti.

Il compito dei nuovi arrivati in casa Natuzzi sarà quello di promuovere il brand Pasquale Natuzzi e cercare potenziali dettaglianti partner. L'azienda prevede di annunciare entro la fine del mese il piano predisposto per l'apertura di nuovi negozi su scala mondiale.

## **Le vendite di articoli per la tavola negli USA**

Secondo una recente inchiesta condotta da NPD Group e pubblicata nella rivista Home Channel News di ottobre, nel 2005 le vendite di articoli per la tavola hanno raggiunto un valore complessivo di 2,3 miliardi di dollari. Il 38% delle vendite è stato costituito da piatti, il 24% da bicchieri, il 12% da pentolame, il 12% da articoli per impastare, il 6% da posate, il 5% dall'argenteria e il 2% da oggetti di cristallo.

## **Gli integratori dietetici contenenti efedrina alcaloide sono illegali**

Il 17 Agosto 2006, la Corte D'Appello di Denver ha confermato la validità della norma istituita dalla Food and Drug Administration's (FDA), che considera illegali tutti gli integratori dietetici contenenti efedrina alcaloide. Questa sentenza si basa su un rapporto di 133.000 pagine preparato dalla FDA che evidenzia come questi integratori possano mettere a rischio la salute dei consumatori, specialmente se affetti da disturbi cardiaci o da bassa pressione sanguigna.

### **I nuovi servizi bancari per gli immigrati**

La FED e il Banco De Mexico hanno introdotto un nuovo servizio bancario dedicato alle persone di nazionalità messicana che inviano rimesse alle proprie famiglie in Messico.

Nominato "Directo a Mexico", questo nuovo programma per le rimesse permetterà ai cittadini messicani di trasferire fondi alle proprie famiglie tramite la rete bancaria statunitense.

Qualsiasi cittadino messicano, con un semplice documento d'identità potrà inviare soldi in patria tramite qualunque banca statunitense che abbia aderito a questo programma, con la garanzia che in caso di deportazione (molti di essi vivono negli U.S.A. illegalmente) i soldi depositati sul conto rimarranno a disposizione del proprietario e potranno essere prelevati in Messico da qualunque Bancomat.

La tariffa per effettuare un trasferimento sarà di 2,50 dollari, molto più bassa delle tariffe imposte dalle società di servizi di trasferimento (ad esempio Western Union) che possono arrivare anche a 40 dollari.

Le rimesse effettuate dagli Stati Uniti da immigrati hanno raggiunto un volume molto elevato: secondo la Inter-American Development Bank, lo scorso anno gli immigrati latino americani hanno trasferito tra i 53 e i 55 miliardi di dollari, dei quali 20 miliardi sono stati inviati in Messico, 12 in America Centrale e il resto in Sud America.

### **Olio d'oliva italiano in USA**

L'olio extra vergine d'oliva italiano domina da molti anni il mercato americano. Da notare che aziende come Sasso, Berio, Salvadori, Agritalia, Cavanna, Sicily Food, Bertolli e Colavita controllano circa la metà dell'export italiano.

### **Fiere statunitensi**

L'International Builders Show, la fiera dei costruttori edili statunitensi avrà luogo dal 7 al 10 febbraio 2007 ad Orlando (Florida). Informazioni sono disponibili nel sito [www.buildersshow.com](http://www.buildersshow.com)  
La fiera del settore dei tetti International Roofing Expo, avrà luogo a Las Vegas dal 6 all'8 marzo 2007. Informazioni sono disponibili nel sito [www.theroofingexpo.com](http://www.theroofingexpo.com).

La fiera dei casalinghi International Home and Housewares Show avrà luogo dall'11 al 13 marzo 2007 a Chicago. Informazioni sono disponibili nel sito [www.housewares.org/ihshow](http://www.housewares.org/ihshow). Coverings, la fiera delle piastrelle di ceramica e dei marmi avrà luogo a Chicago dal 17 al 20 aprile 2007. Informazioni nel sito [www.coverings.com](http://www.coverings.com).

La fiera degli articoli per bagno e cucina Kitchen and Bath Show avrà luogo a Las Vegas dal 7 al 10 maggio 2007. Informazioni disponibili nel sito [www.kbis.com](http://www.kbis.com).

# INIZIATIVE PROMOZIONALI

## Fiere, mostre, workshop, seminari convegni, missioni economiche

|  |   |
|--|---|
| <p><b>Rif. 101/TP/11</b></p> <p>Organizza:</p> <p><b>TOSCANA<br/>PROMOZIONE</b></p> <p><b>BIOFACH<br/>Norimberga<br/>15/18 febbraio 2007<br/>– ITALIA NAZIONE<br/>DELL'ANNO</b></p> <p>settore:<br/><b>biologico.</b></p>                                      | <p>Stante la scadenza prossima per la prenotazione dello spazio espositivo, la conseguente importanza di una sua buona collocazione all'interno del centro fieristico, nonché l'iscrizione alla manifestazione in oggetto, Toscana Promozione si appresta ad organizzare la propria presenza con una collettiva toscana precisando però che il Piano Promozionale 2007 non è stato ancora definito quindi approvato dagli organi competenti.</p> <p>L'Agenzia richiede pertanto a chi intende partecipare alla prossima Dizione, l'Italia quest'anno è la nazione dell'anno e le Regioni assumono un ruolo di particolare importanza e responsabilità</p> <p>La partecipazione sarà come al solito in forma collettiva</p> <p>La quota di compartecipazione per ogni partecipante, sulla base della previsione dei costi, è fissata in Euro 190,00 al mq. + IVA quota già abbattuta del contributo dell'Agenzia, che sarà comunicato con la conferma di adesione.</p> <p>Si prega ai fini dell'ammissione di compilare attentamente OLTRE ALLA SCHEDA DI ADESIONE (reperibile c/o Lo Sportello Sprintoscana della CCIAA di Arezzo) ANCHE LA SCHEDA DI COMPETENZA RELATIVA AGLI ADEMPIMENTI COMUNITARI IN MATERIA DI ATTIVITA' PROMOZIONALE,</p> <p>Per informazioni delucidazioni su quanto sopra, si prega rivolgersi alla Dott.ssa Monica Panerai (tel. 055/462.80.35, Fax 055/462.80.33, m.panerai@toscanapromozion.it).</p> |
| <p><b>Rif. 102/TP/9</b></p> <p>Organizza:</p> <p><b>TOSCANA<br/>PROMOZIONE</b></p> <p><b>Tokyo Leather<br/>Fair 2007<br/>Sangyo Boeki Centre,<br/>Asakusa,</b></p> <p><b>Tokyo, Giappone,<br/>18-19 Gennaio 2007</b></p> <p>settore :<br/><b>conciario</b></p> | <p>TOSCANA PROMOZIONE intende promuovere e organizzare la partecipazione di circa 10 aziende toscane del settore conciario alla manifestazione in oggetto</p> <p>Al fine di favorire la partecipazione di aziende toscane del distretto conciario, organizza attraverso UNIC una collettiva toscana suddivisa in moduli da 9 mq. Il costo a carico delle aziende toscane partecipanti sarà di Euro 1.700,00. per moduli da 9 mq completamente allestiti. Per le aziende che partecipano per la prima volta, o che comunque non hanno usufruito di un contributo pubblico regionale diretto o indiretto (vedi l'allegato modulo di autocertificazione) la quota di partecipazione è fissata in Euro 1.415,00, secondo quanto stabilito all'art.5 della normativa comunitaria che regola i contributi pubblici per le aziende alle manifestazioni fieristiche (Regolamento CE n.70 del 12.01.2001).</p> <p>Le aziende regionali interessate a partecipare alla manifestazione in oggetto, sono tenute a far pervenire a TOSCANA PROMOZIONE la domanda di partecipazione tramite il modulo di adesione reperibile c/o lo sportello GLOBUS - SPRINTOSCANA della Camera di Commercio di Arezzo</p> <p>Ulteriori informazioni: Alberto Cintelli – tel 055/4628004)</p>  |

# 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/11**

**ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO - UFFICIO DI TIRANA**  
**ISTITUTI ITALIANI PER TREGTINE E JASHTME - ZYRA E TIRANES**  
**Rr. Elbasanit 125/1, Tirana**  
**dott. Dorian KUSHA, Business Promoter, Legge 84/01**  
**Tel: +355 4 377 759 / 859 Fax: +355 4 377 895**  
**e-mail: [tirana.tirana@ice.it](mailto:tirana.tirana@ice.it) sito web: [www.ice.gov.it/estero2/tirana](http://www.ice.gov.it/estero2/tirana)**

### **VIP LINE CENTER Sh.p.K**

**Attività:** Centro Estetica

**Titolare:** Sig. Mimoza Mati

**Indirizzo:** Rr. Deshmoret e 4 Shkurtit, Kati II

**Tel:** +355 4 267 000 **Fax:** +355 4 267 000

**e-mail:** [info@viplinealbania.com](mailto:info@viplinealbania.com) **web:** [www.viplinealbania.com](http://www.viplinealbania.com)

**Fatturato annuo:** 60.000,00 euro circa Anno fondazione: **2005**

**Nr. Dipendenti:** 2 **P. IVA:** K 51501011G

**Distribuzione:** Tirana

**Interesse con l'Italia:** Collaborazione nel settore cosmetica & estetica

### **ELBA Sh.p.K**

**Attività:** Import & Commercio di prodotti farmaceutici, cosmetici & attrezzature ortopediche

**Titolare:** Bashkim OSMANI

**Indirizzo:** Rr. Durrës, 151, Tirana – Albania

**Tel:** +355 4 238 252 **Fax:** +355 4 238 252

**e-mail:** [farmakrom@yahoo.com](mailto:farmakrom@yahoo.com)

**Fatturato annuo:** 1.000.000,00 euro circa Anno fondazione: **1995**

**Nr. Dipendenti:** 11 **Distribuzione:** Albania

**Interesse con l'Italia:** Import di cosmetici & attrezzature ortopediche

### **O.E.S. Distrimed Sh.p.K**

**Attività:** import & Commercio di prodotti ed attrezzature diagnostiche, medicali e da laboratorio

**Titolare:** Ermal RIZAJ

**Indirizzo:** Rr. Brigada VIII, pall. Agimi, Tirana – Albania

**Tel:** +355 4 270 660 **Fax:** +355 4 270 307 **e-mail:** [oesalbania@abissnet.com.al](mailto:oesalbania@abissnet.com.al)

**Fatturato annuo:** 1.000.000,00 euro circa Anno fondazione: **2003**

**Nr. Dipendenti:** 7 **Distribuzione:** Albania, Kosovo, Macedonia

**Interesse con l'Italia:** collaborazione con analoghe del settore

### **BODY LINE CENTER Sh.p.K**

**Attività:** Centro Estetica e vendita prodotti cosmetici

**Titolare:** sig. Ilirjan THANASAJ

**Indirizzo:** Rr. Pjeter Bogdani 23/1

**Tel:** +355 4 250 979 **Fax:** +355 4 250 979 **e-mail:** [pukarita@hotmail.com](mailto:pukarita@hotmail.com)

**Fatturato annuo:** 60.000,00 euro circa

Anno fondazione: **1998** **Nr. Dipendenti:** 7

Interesse con l'Italia: Import di tecnologie per l'estetica

### **ARBEN HAXHIHYSENI, Persona Fisica**

**Attività:** Ginecologo – Clinica ginecologica

**Titolare:** dott. Arben HAXHIHYSENI

**Indirizzo:** Lgj. 4, Rr. Sorra, 6, Durazzo – Albania

**Tel:** +355 52 24 311 / 29 696 **Fax:** +355 52 24 311 / 29 696 **Cell:**+355 68 20 21 891

**e-mail:** [ahaxhihyseni@albmail.com](mailto:ahaxhihyseni@albmail.com) Anno fondazione: **1991**

**Nr. Dipendenti:** 4

Interesse con l'Italia: collaborazione con imprese del settore per realizzare la FECONDAZIONE IN VITRO

### **EKILAB Sh.p.K**

**Attività:** Import Apparecchiature & materiali da laboratorio

**Titolare:** Emil GJIKI

**Indirizzo:** Rr. Durrës, pall. 192, sh.2/16, Tirana – Albania

**Tel:** +355 4 237 790 **Fax:** +355 4 237 790 **e-mail:** [egjika@interalb.net](mailto:egjika@interalb.net)

**Fatturato annuo:** 400.000,00 euro circa Anno fondazione: **2000**

**Nr. Dipendenti:** 3

Interesse con l'Italia: Contattare i produttori del settore

### **MEDICAMENTA Sh.p.K**

**Attività:** Distributore farmaceutico

**Titolare:** Ilir SHEHU

**Indirizzo:** Rr. Sami Frasheri 20 / 10, Tirana – Albania

**Tel:** +355 4 376 502 / 376 593 **Fax:** +355 4 376 502 / 376 593 **Cell:** +355 69 20 94 549

**e-mail:** [Medicamenta\\_shpk@yahoo.it](mailto:Medicamenta_shpk@yahoo.it)

**Fatturato annuo:** 2.000.000,00 euro circa Anno fondazione: 2004

**Nr. Dipendenti:** 14 **P. IVA:** **K41420001V**

**Distribuzione:** Albania, Kosovo, Macedonia & Montenegro

Interesse con l'Italia: Fornitori del settore

## **Lavoro Offerta**

**RIF: 202/OC/11**

Ion Mihail

[nonawin2003@yahoo.com](mailto:nonawin2003@yahoo.com)

SONO UN INGEGNERE LAUREATO IN TECNOLOGIA MECCANICA IN ROMANIA. HO FREQUENTATO ANCHE ALTRE CORSI PER PERFEZIONARE LA MIA FORMAZIONE. HO LAVORATO COME INGEGNERE PROGETTISTA. INOLTRE HO LAVORATO PER SEI ANNI IN UNA DITTA COME MECCANICO IN AREZZO. ATTUALMENTE SONO DISPOSTO A SPOSTARMI E ANCHE A LAVORARE AL ESTERO. SPERO CHE LA MIA FORMAZIONE E LE MIE ESPERIENZE POSSANO INTERESSARE.