

# International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio  
Ravenna



Azienda Speciale  
**europa sportello**  
Camera di Commercio Ravenna

Garanzie e pagamenti  
internazionali



**Focus pagamenti: Marocco**

*di Antonio Di Meo e Giovanni Brunoro – Pag. 2*

Dogana e fiscalità  
internazionale



**La restituzione dei dazi, o *drawback duty***

*di Cristina Piangatello – Pag. 6*

Logistica e trasporti  
internazionali



**Short Shipping e problemi di svincolo della merce**

*di Maurizio Favaro – Pag. 10*

Speciale



**Il ritiro degli USA dall'accordo sul nucleare iraniano**

*di Marco Padovan e Giulia Levi – Pag. 12*

Info utili



**Nuove misure di vigilanza preventiva all'importazione di alluminio nell'UE**

*di Alberto Ghelfi – Pag. 15*

Focus paese



**Giordania**

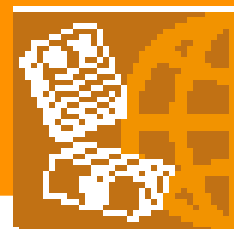
*di Giovanni Brunoro – Pag. 17*

Scheda  
rischio paese



**Giordania**

*di Giulio Cainelli – Pag. 26*



## FOCUS PAGAMENTI: MAROCCO

di Antonio Di Meo e Giovanni Brunoro



Nel numero di gennaio 2018, abbiamo dedicato al Marocco un Focus Paese, facendo solo rapido cenno alla materia dei pagamenti. In questo numero, desideriamo approfondire la questione, poiché il Marocco sta acquisendo sempre più importanza non solo nel contesto mediterraneo, ma anche come protagonista del continente africano. L'etimologia araba del nome Marocco significa "occidente" e, difatti, questo Paese si colloca nel lembo più occidentale del Nord Africa. Il Regno del Marocco estende (di fatto) la propria sovranità sul Sahara Occidentale, un territorio ancora conteso e ha la particolarità di confinare con due exclave spagnole, Ceuta e Melilla. L'ordinamento statale è retto da una monarchia il cui re **Mohammed VI** sta contribuendo a dare un'immagine vivace del Paese, grazie ad un approccio informale e giovanile. Ciononostante, bisogna considerare che il Marocco è un contesto di forti tradizioni e lo sviluppo industriale e sociale stentano a decollare nelle zone periferiche. Naturalmente, ciò si ripercuote anche sull'economia, fortemente dipendente dalle attività agricole e dall'allevamento, sia di animali che di pesce. Negli ultimi anni, tuttavia, il comparto dell'industria è molto cresciuto, specialmente nell'agroalimentare, nel tessile, nel settore chimico, elettronico e dell'*automotive*. Per quanto concerne l'analisi economica del Marocco e le sue prospettive, rimandiamo al paragrafo 12 del Focus paese, a pag. 22 del numero 1 del 2018. Secondo dati di SACE, nel 2016 l'export delle imprese italiane verso il Marocco ha coinvolto in prevalenza la meccanica strumentale, le attività estrattive, gli apparecchi elettrici e il comparto tessile e dell'abbigliamento. Oltre a quelli appena citati, i maggiori settori di opportunità per le nostre aziende si dirigono verso le energie rinnovabili, l'agroalimentare e il turismo, altro fiore all'occhiello del Marocco. Se è vero che questo Paese ha sempre goduto di un clima di vicinanza con l'occidente, è sempre necessaria grande prudenza quando si negozia la clausola di pagamento con una controparte marocchina. Alcune limitazioni normative e un profilo di rischio modesto, infatti, impongono un'accurata *due diligence*.

### Normativa valutaria e capital control

La valuta nazionale è il Dirham marocchino (codice ISO: MAD), la cui emissione è competenza della **Bank Al-Maghrib**, la banca centrale del Paese. Il Dirham è liberamente convertibile solo a livello nazionale e, di fatto, circola anche nel Sahara Occidentale, territorio la cui sovranità è contesa. Attualmente, 1 Euro viene cambiato con 11,28 Dirham. L'esportazione della valuta locale è vietata.

Il Marocco mantiene un sistema di controlli valutari gestito dall'**Office Des Changes** (ODC), ma le norme inerenti i trasferimenti di valuta sono stati progressivamente liberalizzati. Il valore del Dirham è legato ad un paniere che combina il Dollaro USA (40%) e l'Euro (60%); pertanto, le variazioni nel cambio tra Euro e Dollaro si riflettono anche nel tasso di cambio tra l'Euro e il Dirham.

I trasferimenti di valuta devono essere autorizzati dall'Office Des Changes, che rilascia senza problemi le autorizzazioni per le transazioni commerciali internazionali. Ai sensi del Codice degli Investimenti marocchino, il Governo garantisce agli investitori esteri il rimpatrio sia dei profitti che del capitale, purché quest'ultimo sia stato preventivamente dichiarato e registrato.

### Forme di pagamento ammesse e consigliate

Ai sensi della normativa valutaria, il pagamento a saldo delle importazioni avviene solo dopo l'ingresso dei beni nel territorio marocchino. In linea di massima, quindi, la regola è rappresentata dal **pagamento posticipato**; si raccomanda, però, di accordare dilazioni solo a clienti la cui affidabilità e solvibilità siano comprovate. Per quanto concerne il **pagamento anticipato** a mezzo bonifico bancario, secondo la legge gli acquirenti possono pagare in anticipo fino al 40% dell'importo della fattura. Questa soglia, però, risulta inapplicabile in qua-





si tutte le situazioni, in quanto le ultime **Istruzioni Generali sulle Operazioni di Cambio** (emesse da Bank Al-Maghrib a dicembre 2013), all'**articolo 242, paragrafo 2**, consentono i **pagamenti anticipati** solo fino al **30%** dell'importo. Sono previste, tuttavia, alcune eccezioni:

1. nelle transazioni di commercio internazionale il cui **valore FOB** (*Free on Board*, quindi al netto delle eventuali spese di trasporto e di assicurazione) delle merci non supera i **100.000 MAD** (meno di 9.000 Euro), il pagamento anticipato è consentito - fin dal 2007 - per l'importo totale;
2. per quanto concerne i **beni strumentali** e le merci importate in regime **ATPA** (*Admission Temporaire pour Perfectionnement Actif*), è consentito il pagamento anticipato per l'importazione di beni il cui valore FOB non supera i **200.000 MAD** (meno di 18.000 Euro). Questa ammissione temporanea, esente da dazi doganali, riguarda essenzialmente i macchinari destinati a ricevere in Marocco una trasformazione, una lavorazione o un'intervento di manodopera;
3. in alcuni **settori molto specifici**, quali l'aeronautico e l'aerospaziale, è ammissibile un pagamento anticipato **fino al 50%** dell'importo.

Per quanto concerne il parametro da cui ricavare le soglie di pagamento ammissibili (generalmente, il 30%), la normativa della Banca Centrale del Marocco fa riferimento al "*valore totale dell'importazione*", che viene interpretato dagli operatori come **l'importo indicato in fattura**. Naturalmente, l'importo pagato in anticipo dall'importatore marocchino deve essere menzionato nella fattura commerciale emessa dal venditore.

Le banche marocchine possono emettere **lettere di credito** (crediti documentari) e **garanzie** ma, in quest'ultimo caso, vi sono gravi limitazioni che rendono inidoneo il ricorso a tali strumenti in transazioni internazionali. Molto frequentemente, gli importatori marocchini propongono ai nostri esportatori un pagamento in tutto o in parte regolato con **incasso documentario**, nelle sue varianti **CAD** (*cash against document*) o **D/A** (*documents against acceptance*). Si tratta di una pratica estremamente rischiosa, in quanto l'incasso documentario non è assolutamente in grado di garantire il buon fine del pagamento, so-

prattutto in Paesi dove il livello di corruzione e maffare sono elevati.

## **Crediti documentari**

Per quanto concerne le caratteristiche principali del credito documentario e la necessità della sua conferma, rimandiamo ai precedenti Focus Pagamenti, come ad esempio quello sull'Arabia Saudita.

Le primarie banche marocchine (ad esempio, Attijariwafa, Banque Populaire, BMCE Bank, Société Générale Marocaine de Banques) possono emettere crediti con richiesta di conferma o autorizzazione alla stessa. In tal caso, al campo 49 del messaggio Swift MT 700 di emissione del credito documentario, vengono indicati "*confirm*" ("conferma"), "*with*" (con conferma) oppure "*may add*", che sta a significare "puoi aggiungere la conferma se così richiesto dal beneficiario".

Il sistema bancario marocchino è tra i più sviluppati dell'Africa, inserito in un contesto normativo piuttosto competitivo e con buoni standard di sorveglianza. Il livello di liquidità è buono, grazie alla crescita recente del settore privato. Gli istituti di credito italiani, pertanto, concedono linee di credito alle omologhe marocchine per poter aggiungere la conferma ai crediti documentari emessi da queste ultime; le **commissioni** che le banche italiane applicano per l'aggiunta della **conferma** non sono elevatissime, oscillando intorno al **1,75%-2,25% su base annua**.

Quanto alle consuetudini adottate dalle banche marocchine, esse emettono crediti utilizzabili per pagamento (*by payment*) a vista (*at sight*), differito (*deferred*) o misto (*mixed*). Gli istituti bancari locali predispongono crediti sintetici, spesso scritti in **francese** che, infatti, è la lingua più usata nell'area dei paesi del Maghreb. In tal caso, i crediti documentari sono scritti correttamente e privi di errori. Si registrano, inoltre, lettere di credito scritte in inglese, la cui forma è spesso imprecisa. In caso di **incoerenze** nella predisposizione del messaggio di emissione, è necessario esaminare attentamente il testo del credito documentario, al fine di inoltrare tempestivamente all'ordinante/compratore le eventuali modifiche da richiedere alla banca emittente.



Vengono di seguito riportate le condizioni documentali (e non) che più frequentemente si riscontrano nei crediti documentari emessi da banche marocchine:

- **clausola di normativa valutaria:** a volte, il credito documentario contiene una speciale clausola, attestante che *“l'importo pagato rappresenta il controvalore di una spedizione, esclusivamente diretta in Marocco, di beni eccedenti il valore di 200.000 MAD”*;
- **fattura commerciale:** si richiede la presentazione della *commercial invoice* (in francese, *facture commerciale*) in un numero elevato di esemplari (fino a otto). Generalmente, la fattura deve contenere: la descrizione dei beni in francese; il valore FOB degli stessi; la divisa per il pagamento, l'indirizzo completo dell'acquirente e l'indicazione dell'eventuale importo pagato in anticipo;
- **documento di trasporto:** generalmente, il documento di trasporto più richiesto è la polizza di carico marittima (*bill of lading* o, in francese, *connaissance*), da presentare in tre esemplari originali (gioco completo). In caso di spedizioni aeree, invece, è necessario produrre la lettera di vettura *air way bill* (in francese, *lettre de transport aérien*);
- **distinta dei colli:** senza ulteriori formalità, la *packing list* (*liste de colisage* in francese) deve essere presentata in un numero di esemplari variabile;
- **certificato EUR.1:** gli importatori marocchini richiedono la presentazione dell'originale del certificato di circolazione EUR.1;
- **lingua dei documenti:** alcune clausole devono necessariamente essere riportate in francese: nella fattura commerciale, ad esempio, la descrizione della merce, determinati riferimenti al contratto di compravendita sottostante o all'importo eventualmente pagato in anticipo.

Nonostante alcune avvertenze menzionate più sopra, la gestione di un credito documentario emesso da banca marocchina non desta particolari preoccupazioni.

## Garanzie a prima richiesta

Come per tutti i Paesi di tradizione islamica, anche in Marocco la materia delle garanzie richiede particolare attenzione. Secondo la normativa dell'**Office Des Changes** (ODC), le banche autorizzate alle operazioni internazionali sono abilitate all'emissione o alla rice-

zione di strumenti di garanzia (chiamati genericamente *caution*). Per quanto riguarda gli strumenti richiesti da residenti in favore di non residenti, si citano garanzie e fidejussioni per il pagamento di beni importati, per la partecipazione a gare di appalto o aste pubbliche, oppure per il corretto adempimento delle obbligazioni inerenti un contratto. A prima vista, parrebbero le consuete garanzie a prima richiesta, comunemente utilizzate negli scambi internazionali. Ciononostante, tali garanzie dovrebbero necessariamente attenersi alla legge locale.

Difatti, il Marocco adotta delle norme che discendono dal diritto islamico, le quali impongono che il garante sia una banca locale e la garanzia sia assoggettata al diritto marocchino. La banca straniera, in tal caso, funge da mero controgarante, che dà mandato alla banca locale di emettere la garanzia in favore del beneficiario. In queste situazioni, il garante marocchino mantiene in vita l'impegno a tempo indeterminato, salvo rinuncia esplicita del beneficiario a valersi della garanzia.

A causa di queste norme legate alla *sharia*, è pressoché impossibile che le banche marocchine emettano garanzie autonome a prima richiesta, soggette alla normativa della Camera di Commercio Internazionale (Norme Uniformi per le Garanzie a Prima Richiesta, pubblicazione 758 della CCI).

Al contrario, accade che operatori italiani richiedano alle nostre banche l'emissione di *performance bond* e *bid bond*, cioè di garanzie (o meglio, controgaranzie) a copertura della buona esecuzione di contratti e della serietà dell'offerta in gare di appalto internazionali.

## Titoli di credito e sconto “pro-soluto” (forfaiting) di effetti cambiari

La materia dei titoli di credito è disciplinata dal **Code de Commerce del 1995**, un atto legislativo che si rifà al diritto francese. Essenzialmente, il Marocco conosce la cambiale tratta (*lettre de change*), il pagherò cambiario (*billet à ordre*) e l'assegno (*chèque*). Se è vero che la legislazione marocchina prevede l'autonomia e l'astrattezza dei predetti titoli di credito, non è possibile avere sicurezze in tal senso, perché il Marocco non ha ratificato la Convenzione di Ginevra del 1930 sulla cambiale e il vaglia cambiario e quella del 1931 sull'assegno bancario.

L'uso di titoli di credito è prevalentemente confinato al mercato interno; ciononostante, le operazioni di



*forfaiting* sono abbastanza frequenti. È possibile smobilizzare pro-soluto titoli di credito fino a 3 anni sulle primarie banche marocchine, con tassi compresi tra 2,75% e 3,50% sopra il Libor (tasso per i prestiti interbancari calcolato sulla piazza di Londra).

In caso di esportazione di beni strumentali, è altresì valutabile, laddove ci siano i requisiti e le condizioni, ricorrere alla polizza Credito Fornitore (*supplier's credit*) di SACE con voltura (cessione di tutti i diritti della polizza rilasciata a favore dell'esportatore) della stessa a favore di una banca disposta a scontare gli effetti con la citata tecnica del *forfaiting*.

## **Sistema bancario del Marocco e principali banche**

Il Marocco rappresenta uno dei settori bancari più sviluppati di tutta l'Africa, poiché gli investimenti esteri sono in rapida crescita e i recenti miglioramenti dei fondamentali macroeconomici hanno aiutato a risolvere precedenti problemi di liquidità.

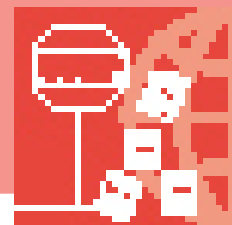
Il settore si trova in un panorama relativamente competitivo, con un numero di **importanti istituti**

**locali** votati all'internazionalizzazione, così come diverse filiali di banche straniere. In Marocco, vi sono 19 banche locali e 7 banche straniere. In aggiunta, sono presenti 34 istituzioni finanziarie non bancarie, tra cui 6 società di leasing. Il settore è dominato dalle banche locali, che detengono l'82,3% degli asset complessivi.

Le principali banche marocchine sono Attijariwafa, BMCI (Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie), Banque Populaire, BMCE Bank (Banque Marocaine de Commerce Extérieur), Crédit Agricole du Maroc e Société Générale Marocaine de Banques. Per quanto riguarda le banche estere, la loro presenza è quasi interamente in mano ai grandi gruppi francesi: BNP Paribas, Crédit Agricole e Société Générale. Ci sono, comunque, anche Citibank, Commerzbank e la giordana Arab Bank, oltre ad alcune filiali di banche spagnole (ad es. Banco Popular, Banco Sabadell, CaixaBank). Per quanto concerne le **banche italiane**, Intesa Sanpaolo, Monte dei Paschi e UBI Banca hanno aperto un ufficio di rappresentanza a Casablanca.

**Antonio Di Meo**, Specializzato in pagamenti internazionali e crediti documentari con Studio a Padova. Giornalista pubblicitario, Professore presso SDA Bocconi, l'Università Cattolica Milano e Università di Padova, è autore di pubblicazioni in materia.

**Giovanni Brunoro**, dopo la laurea in Giurisprudenza e la pratica legale, ha proseguito gli studi a Padova, diplomandosi al Master in Commercio Internazionale (MASCI) dell'Università di Padova. Collabora presso lo Studio del Prof. Antonio Di Meo.



## LA RESTITUZIONE DEI DAZI, O *DRAWBACK DUTY*

di Cristina Piangatello

### Evoluzione della normativa del *drawback*

La restituzione dei dazi è un'agevolazione che viene concessa **per evitare che i dazi doganali** applicati all'importazione di materie prime da Paesi esteri **aggravino i costi per le imprese nazionali**; il rimborso viene accordato se i prodotti finiti fabbricati a partire dalle materie prime importate vengono poi re-esportati.

Nell'ultimo numero di *International Trade*, abbiamo trattato la questione del rimborso dei dazi all'esportazione di prodotti siderurgici, previsti dalla Legge del 5.7.1964, n. 639 a favore delle aziende esportatrici di prodotti in ferro, ghisa ed acciaio.

In realtà, i **rimborsi siderurgici** (o restituzioni) hanno fatto il primo ingresso nella normativa italiana con il **D.P.R. 15/7/1954**, pubblicato sulla G.U. n. 190 del 20/8/1954 (successivamente abrogato e sostituito proprio dalla L. n. 639/1964, di contenuto pressoché simile, a sua volta modificata dalla L. n. 773/1973), il cui art. 1 stabiliva che i prodotti elencati nella annessa tabella erano ammessi alla restituzione del dazio e degli altri diritti di confine pagati sulle materie prime impiegate nella loro fabbricazione, nella misura indicata nella medesima tabella (1% del valore fatturato all'acquirente estero), prevedendosi una restituzione in forma forfettaria.

Con la costituzione in ambito comunitario di una vera e propria unione doganale, si è avuta l'**abolizione dei dazi** e delle tasse di effetto equivalente sugli scambi tra gli Stati membri della **Comunità Europea**, altresì con l'adozione di una tariffa doganale comune nei confronti dei Paesi terzi: trattasi del Primo Pilastro del mercato comune europeo, di cui al Trattato di Roma, entrato in vigore il 14/1/1958.

In particolare, i dazi all'importazione che avrebbero dovuto essere aboliti alla scadenza della fase transitoria (31/12/1969), già dal luglio del 1968 erano di fatto eliminati, con decisione di "accelerazione" del Consiglio (la n. 66/532/CEE).

Nel mutato quadro normativo e fattuale, costituito da una vera e propria **unione doganale**, ci si è posti il problema di verificare se la disposizione in esame potesse essere ancora applicabile e a quali condizioni potesse essere fatto eventualmente valere il diritto al rimborso, anche per evitare che tale diritto integrasse un aiuto di Stato, stante la previsione del *forfait*.

Successivamente al Trattato di Roma, infatti, tale misura, prevista dalla normativa italiana quando ancora non esisteva il mercato europeo comune, era stata fortemente criticata a livello comunitario. L'Italia ha abrogato tali misure con il Decreto Legge n. 112/2008, convertito con la Legge n. 133/2008; esse, però, sono state prontamente ripristinate con il D.L. n. 200/2008, convertito nella L. n. 9/2009.

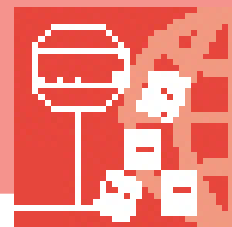
In questo stesso periodo, i rimborsi siderurgici di cui al D.P.R. del 15/7/1954 sono stati anche oggetto di pronunce giurisprudenziali.

La decisione più rilevante (**Sentenza n. 21547 del 12.10.2009** delle Sezioni Unite della **Cassazione**) ha stabilito il principio di diritto secondo cui l'istituto del *drawback*, previsto in misura forfettaria dall'art. 1, D.P.R. 15 luglio 1954, resta applicabile nell'ordinamento italiano solo nella misura in cui l'esportatore fornisca la **prova dell'effettivo pagamento dei dazi** sulle materie prime utilizzate per la fabbricazione dei beni (nel caso di specie, la costruzione di una nave), il cui importo dovrà necessariamente essere superiore alla restituzione forfettaria prevista dalla norma in questione.

### Origine della Sentenza n. 21547/2009

La vicenda, decisa dalle Sezioni Unite con Sent. n. 21547/2009, concerneva un atto con cui l'Agenzia delle Dogane aveva respinto la richiesta di un cantiere navale, volta ad ottenere la restituzione (prevista dal citato D.P.R.) dei dazi doganali e degli altri diritti di confine pagati sulle materie prime importate ed impiegate per la costruzione di una motonave, poi venduta ad una società con sede nelle Antille Olandesi.





Il rifiuto della restituzione dei diritti pagati si ricollegava alla **manca di prova dell'avvenuto pagamento** di tali diritti e alla mancata dimostrazione che, tra quanto effettivamente pagato all'atto dell'importazione e l'ammontare della restituzione richiesta, vi fosse quello scostamento minimo idoneo ad **escludere** che detta restituzione integrasse un **aiuto di Stato**, come tale incompatibile con il diritto comunitario.

Il ricorso della società costruttrice veniva accolto dalla Commissione Tributaria Provinciale, decisione poi impugnata dall'Agenzia delle Dogane.

L'aspetto principale del **ricorso** proposto dall'Agenzia delle Dogane concerneva la perdurante vigenza del D.P.R. del 15 luglio 1954: ad avviso dell'Amministrazione doganale, era quantomeno **dubbio che detto decreto potesse ritenersi ancora operante**, essendo ampiamente mutato il quadro normativo in cui esso si trovava inserito.

## Decisione della Corte

La Corte di Cassazione è stata chiamata a decidere la questione a Sezioni Unite, trattandosi di questione ritenuta di particolare importanza.

Per la Cassazione, i principi di diritto enunciati nel tempo dalla Corte di Giustizia della Comunità Europea e le disposizioni contenute, in particolare, nel Trattato CE e nel Trattato CECA comportano che l'art. 1 del D.P.R. 15 luglio 1954, ove ancora vigente, non possa più essere interpretato nel senso che la restituzione dei dazi possa avvenire senza che l'esportatore abbia dato la **prova di avere effettivamente pagato il dazio sulle materie prime importate** e utilizzate per la costruzione.

In caso contrario, la restituzione dei dazi non sarebbe più tale, ma si trasformerebbe a tutti gli effetti in una sovvenzione incompatibile con il Trattato CE, con la conseguente doverosa disapplicazione della norma da parte del Giudice nazionale.

Più ancora, il Trattato istitutivo della Comunità Europea (art. 91 Trattato CE) ha vietato le restituzioni di diritti doganali per le esportazioni verso gli Stati membri, statuendo che *"i prodotti esportati nel territorio degli Stati membri non possono beneficiare di alcun ristorno d'imposizioni interne che sia superiore alle imposizioni ad essi applicate direttamente o indirettamente"*: per effetto di questa disposizione, secondo la Suprema Corte, **il ristorno** presuppone

l'effettivo pagamento dell'imposta nello Stato da cui proviene il prodotto esportato (con il conseguente divieto di ristorno per le merci in esenzione di imposta) e **non può comunque essere superiore alle imposte effettivamente pagate**.

Poiché questa regolamentazione trova applicazione anche per le esportazioni verso i Paesi Terzi aderenti alla World Trade Organization (WTO), tra i quali rientrano le Antille Olandesi, la Cassazione ha concluso che, pur non essendovi stata alcuna espressa abrogazione del **D.P.R. del 15 luglio 1954**, non c'è dubbio che esso (e la relativa tabella delle materie prime ammesse al beneficio della restituzione dei dazi) abbia ormai **valore esclusivamente residuale**, potendo trovare applicazione soltanto con riguardo a quelle merci provenienti da Paesi extracomunitari per i quali continui a sussistere l'obbligo del pagamento di un dazio, e sempreché di tale norma si dia un'interpretazione conforme al diritto comunitario.

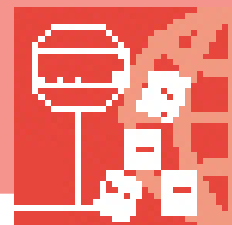
Seguendo questa interpretazione, per la Suprema Corte è doveroso subordinare il *drawback* alla prova, che deve essere fornita da chi chiede l'applicazione dell'agevolazione, dell'effettivo pagamento dei dazi sulle materie prime utilizzate per la costruzione navale, il cui importo dovrà necessariamente essere superiore alla restituzione forfettaria prevista dalla norma in questione.

Relativamente alla possibilità che il ristorno previsto dal D.P.R. 15 luglio 1954 costituisca un **aiuto di Stato**, vietato dalla legge comunitaria, il problema nel caso di specie **non sussiste** in quanto l'esportazione avviene verso Paesi terzi che non fanno parte del territorio doganale della Comunità.

## Altre applicazioni del *drawback duty*: gli Accordi Preferenziali

La restituzione dei dazi consiste nel rimborso ovvero nel non pagamento - parziale o totale - di dazi doganali od oneri equivalenti applicabili ai materiali di provenienza estera, utilizzati per realizzare un prodotto finale destinato all'esportazione in un Paese terzo.

L'applicazione più importante del principio del *drawback duty* si ha negli **Accordi Preferenziali** sottoscritti, ad esempio, dalla UE con alcuni Paesi terzi (c.d. accordisti), oppure negli **Accordi di Libero Scambio** (o ALS) sottoscritti tra vari Paesi terzi.



Nel contesto degli scambi preferenziali, la previsione della clausola di restituzione dei dazi nei protocolli di origine allegati a tali accordi rappresenta un capitolo spinoso, in quanto foriera di squilibri della concorrenza sul mercato del Paese importatore.

Di conseguenza, quando gli ALS comportano una maggior integrazione dell'economia del Paese partner con quella della UE, essi prevedono anche la c.d. **clausola del "no drawback"**, per effetto della quale tutte le materie prime o componenti non originari, sottoposti a trasformazione in uno qualunque dei Paesi aderenti all'accordo, per poter acquisire l'origine preferenziale di uno dei medesimi e, quindi, essere esportati verso un altro Paese partner non devono aver beneficiato di esoneri o rimborsi daziari all'atto della loro importazione.

## Regola del "no drawback" e sua applicazione

Con la formula del "no drawback", si vuole evitare che i materiali non originari utilizzati nella produzione di beni che godono dell'origine preferenziale possano essere non soggetti al pagamento dei dazi. La *ratio* è quella di **evitare** che ad un operatore primo importatore (delle materie prime) e poi esportatore (dei prodotti finiti) abbia un **doppio vantaggio competitivo** (introduzione di materie estere in esenzione o sospensione ed esportazione dei propri prodotti finiti senza che questi subiscano nel Paese destinatario tassazione daziaria, in virtù dell'Accordo Preferenziale) rispetto ad un operatore secondo importatore (importatore dei prodotti finiti).

L'**acquisizione del carattere originario** (ed il conseguente rilascio della prova dell'origine preferenziale) in questi casi presuppone la sussistenza di due ordini di requisiti:

1. la **trasformazione** "sufficiente" dei materiali non originari;
2. il **pagamento dei dazi doganali** sui materiali non originari, nel Paese trasformatore (qualora non pagati all'atto dell'importazione), ovvero il divieto di restituzione del dazio eventualmente già pagato.

La regola del *drawback duty* si applica in pochi Accordi (UE-Sud Africa; UE-Corea del Sud; UE-Moldova), oltre che nei regimi preferenziali unilaterali.

La clausola "no drawback" totale, invece, si applica sistematicamente negli Accordi tra UE-Paesi EFTA, UE-Turchia, UE-Isole Faeroer, UE-Israele e nell'Accordo SEE (Spazio Economico Europeo); si applica altresì negli accordi UE-Messico, UE-Cile e negli accordi UE-Paesi Balcanici.

Una particolare disciplina della clausola del "no drawback", c.d. parziale, è inserita negli accordi pan-euro-mediterranei, limitatamente ai Paesi mediterranei (Maghreb e Mashrek).

Il **drawback parziale** costituisce una deroga alla regola generale, si applica **per un periodo limitato** e ha l'obiettivo di compensare la differente percentuale di dazio applicabile a materie non originarie, che sussiste fra l'UE ed altri Paesi Terzi.

## Futuro del drawback duty

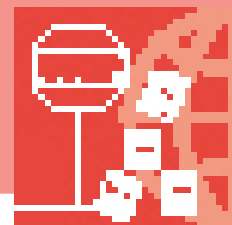
Nel 2010, è stato pubblicato un documento di lavoro della Commissione Europea sul futuro della "restituzione dei dazi" nelle regole di origine degli Accordi di Libero Scambio dell'UE, documento conclusivo di un dibattito nato durante la negoziazione dell'Accordo di Libero Scambio UE-Corea del Sud.

Nella maggior parte degli accordi preferenziali, la UE ha optato per la non applicazione di questa regola; nei confronti di alcuni Paesi in via di sviluppo, tuttavia, ne ha autorizzato l'applicazione parziale o integrale (ACP, CARIFORUM, Nuova Guinea e Isole Figi, PTOM, SADC, Siria, SPG e Sudafrica).

Secondo la Commissione, ci sono quindi buone ragioni per applicare il divieto della restituzione dei dazi nelle **zone di libero scambio**, tra cui quella di evitare distorsioni di mercato tra gli operatori economici dei Paesi accordisti.

Quando, infatti, la restituzione dei dazi è autorizzata in una zona di libero scambio, un produttore del Paese A parte dell'accordo di libero scambio può approvvigionarsi in Paesi terzi, in regime di esenzione da dazi, per esportare i suoi prodotti nel Paese B, parte dello stesso accordo. I suoi concorrenti del Paese B, invece, devono pagare i dazi NPF (ovvero, in applicazione della clausola della "**Nazione più favorita**", quando si approvvigionano da Paesi terzi di prodotti che rivendono sul loro mercato interno, pagano gli stessi dazi applicati tra i due Paesi accordisti).





La Commissione, tuttavia, ritiene che possano stabilirsi delle eccezioni in contropartita di adeguate concessioni fatte dall'altra parte e a condizione che le regole di origine corrispondano alle esigenze dell'industria dell'UE.

Le **eccezioni** possono essere decise sulla base di un'attenta valutazione dei seguenti criteri:

- la misura in cui le **regole** di origine dell'Accordo di Libero Scambio sono **soddisfacenti** per l'UE e per la sua industria;
- i probabili **effetti dell'autorizzazione o del divieto di restituzione dei dazi** sia sulle condizioni di concorrenza nel mercato dell'UE che sugli esportatori dell'UE dovrebbero essere analizzati e tenuti in considerazione nel valutare l'equilibrio globale dell'accordo;
- gli **obiettivi dell'Accordo di Libero Scambio** in termini di accesso al mercato e la sua corrispondenza agli interessi dell'industria dell'UE;
- considerazioni relative allo **sviluppo del Paese terzo** interessato

La regola del *no drawback* è spesso frutto di estenuanti trattative in sede di Accordi Preferenziali e può anche generare diversi contenziosi; in alcuni casi, i partner che negoziano accordi di libero scambio con l'UE si oppongono a questo divieto e la questione diventa uno degli elementi chiave di questi negoziati.

Nell'**Accordo con la Corea del Sud**, ad esempio, entrato in vigore nel 2011, in eccezione alla previsione standard del divieto di restituzione negli Accordi di Libero Scambio conclusi dall'UE, si prevede la clausola del **duty drawback**, pur nei limiti del riesame della procedura dopo cinque anni dall'entrata in vigore dell'Accordo: un anno dopo l'entrata in vigore,

e poi con cadenza annuale, i partner si comunicano le informazioni sul funzionamento dei loro regimi di restituzione dei dazi e di perfezionamento attivo e le statistiche di import ed export in alcuni settori (monitor, apparecchi per la radiodiffusione, la registrazione e la videoregistrazione, motori, autoveicoli e parti e accessori).

Nell'Accordo, comunque, sono state inserite sia clausole di salvaguardia sia un meccanismo specifico di limitazione per il *duty drawback* che una clausola generale che consente il ripristino dei dazi a determinate condizioni.

Nel corso del negoziato, la clausola di *duty drawback* è stata per la Corea del Sud assolutamente una *"red-line"* e la clausola di salvaguardia è il compromesso raggiunto in cambio della concessione del *duty drawback* ai coreani, sebbene il meccanismo di limitazione risulti complicato da applicare.

## Accordo CETA e "no drawback"

Nell'ultimo Accordo Preferenziale concluso dalla UE, ovvero l'Accordo CETA con il Canada, entrato in vigore il 21/9/2017, è previsto, invece, il divieto di *drawback*; tale divieto, tuttavia, oltre a non applicarsi prima del decorso di tre anni dall'entrata in vigore dell'accordo, comunque non è applicabile allorché la riduzione, sospensione o sgravio dei dazi doganali (a titolo provvisorio o definitivo) non siano esplicitamente subordinati all'esportazione della merce verso la controparte: in sostanza, se l'agevolazione fosse comunque prevista indipendentemente dalla circostanza dell'esportazione della merce verso il territorio dell'altra parte dell'accordo CETA, le Autorità Doganali del Paese di esportazione non saranno tenute ad applicare il divieto di *drawback*.

**Cristina Piangatello**, laureata in Giurisprudenza, dopo una decennale esperienza maturata in azienda con doganalisti e spedizionieri, ora si occupa di formazione e consulenza sulle tematiche del commercio estero; collabora con enti camerali e associazioni di categoria.



## SHORT SHIPPING E PROBLEMI DI SVINCOLO DELLA MERCE

di Maurizio Favaro



Non è raro che la necessaria contestualità dell'arrivo della nave a destino e la disponibilità della polizza di carico (*bill of lading*) da parte del legittimo possessore venga meno nelle corte distanze, là dove i tempi dell'*iter* bancario superano fisiologicamente la durata del viaggio, complice l'aumentata velocità delle nuove navi.

Il problema di far pervenire i documenti prima dell'arrivo della nave (oppure contestualmente alla stessa) induce le parti, in particolare i compratori, a trovare degli accorgimenti per evitare il disagio. La cosa è possibile adottando alcune soluzioni, la più ovvia e radicale delle quali (ma non sempre realizzabile) sta nella **modifica delle condizioni di pagamento e/o delle modalità di cessione al compratore della polizza di carico**, che costituisce il titolo di credito rappresentativo della merce viaggiante per nave.

### Pagamento a mezzo credito documentario e problemi di svincolo

La situazione qui analizzata rappresenta il comportamento prevalente degli operatori nelle vendite oltremare in cui la condizione di pagamento sia rappresentata da un credito documentario (lettera di credito). Per semplificare, i documenti da presentare ad utilizzo di un credito documentario, una volta raccolti dalla banca del venditore, devono seguire un lungo e composito *iter* che impiega del tempo, prima di terminare con la loro trasmissione alla banca emittente - quella del compratore - e la consegna all'avente titolo (il compratore, appunto). Questo *iter* si allunga se le due banche citate non sono tra loro in corrispondenza diretta e quindi l'intervento di altri istituti, necessario a garantire il necessario collegamento, non fa che dilatare i tempi di questo processo. Tutto ciò determina che l'**ordinante del credito**, che è destinatario della spedizione e quindi il ricevitore in polizza (*consignee*), **entra in possesso dei documenti dopo** un certo periodo di tempo dall'avvenuta **consegna** a destinazione della merce. Cosa che, nei viaggi brevi, quasi sempre supera il *transit-time*, ossia il tempo di trasporto dal

porto di partenza fino al porto di destinazione (o luogo di destinazione interno, nei trasporti intermodali *door-to-door*).

### Viaggi brevi e polizza di carico

Per viaggi brevi (*short shipping*) intendiamo tutti quelli **all'interno del Mediterraneo**, dove normalmente il collegamento con navi traghetto da un porto adriatico con il Nord Africa, per fare un esempio, è realizzato in **quattro-cinque giorni** e i relativi documenti per lo svincolo sono messi a disposizione del compratore/destinatario in non meno di una decina di giorni. Con il conseguente, comprensibile disappunto del destinatario, pregiudicato nei suoi interessi anche dall'addebito di oneri di sosta della merce al porto di arrivo. L'ideale, allora, sarebbe arrivare alla contestualità tra l'arrivo della nave al porto di destinazione e dei documenti, praticabile solo se i documenti viaggiassero insieme alla nave. Ciò, tuttavia, non è possibile, data la natura stessa della polizza di carico che, quale titolo di credito rappresentativo, una volta emessa dalla nave non può più rimanere assieme alla merce affidata per il trasporto.

### Due possibili soluzioni

La polizza, infatti, rappresenta l'avvenuto versamento alla banca della corrispondente somma di denaro. Una volta avvenuta tale consegna (di merce alla nave e di denaro alla banca), il titolo così generatosi (polizza di carico e assegno circolare) non può rimanere assieme a merce e denaro. Per un'eccezione prevista dalla prassi mercantile nel trasporto marittimo, le **compagnie di navigazione** sono disponibili, su richiesta del caricatore, ad autorizzare il comando nave a **conservare a bordo l'originale della polizza** di carico per consegnarlo al destinatario, una volta arrivata la nave al porto indicato in polizza. Così facendo, si "neutralizza" l'*iter* bancario, con tutti i tempi che la sua tortuosità comporta. In casi limite, ove questa misura non fosse stata adottata, il destinatario (ricevitore in polizza) può rivolgere domanda alla compagnia di navigazione di **rilascio condizionato della spedizione**, pur in as-





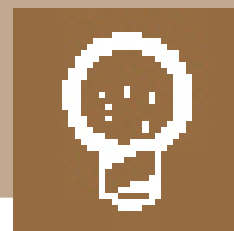
senza del relativo titolo di credito rappresentativo. Nel caso in cui la compagnia accetti - ma non ha nessun obbligo a riguardo - ciò comporta il rilascio, da parte del compratore avente titolo, di una **lettera di garanzia** in cui vi è espresso l'impegno di tenere indenne la compagnia da qualsiasi molestia (così si trova indicata in molte lettere-tipo) che potrebbe esserle procurata a causa di questa prassi anomala ed eccezionale. Oltre a ciò, il ricevitore dovrà rilasciare alla compagnia una cauzione sotto forma di fideiussione, che andrebbe escussa in caso la stessa venisse chiamata a rispondere di incauto e indebito rilascio della merce, senza il corrispondente titolo di credito. Il problema, come si vede, sta tutto nella farraginosità e solennità della polizza di carico, intesa come titolo di credito.

## Lettera di vettura marittima: un accorgimento pratico

Ove, però, si usasse una polizza "non negoziabile" - quando non sia prevista una vendita in filiera (*String Sale*) - che non è titolo di credito rappresentativo, il problema non si porrebbe più, perché la stessa, detta anche lettera di vettura marittima, come tutte le lettere di vettura, accompagna sempre la merce.

Questa prassi è ovviamente possibile solo quando, come si è detto, non è prevista la negoziazione, ossia la trasferibilità per girata (vedi art. 2008 Cod. Civ.) del titolo e della proprietà della merce in viaggio.

**Maurizio Favaro**, Consulente per il commercio estero. Giornalista pubblicitario e Professore a contratto presso l'Università Ca' Foscari di Venezia.



# IL RITIRO DEGLI USA DALL'ACCORDO SUL NUCLEARE IRANIANO

di Marco Padovan e Giulia Levi



## Introduzione

In data 8 maggio 2018, il Presidente degli Stati Uniti Donald J. Trump ha annunciato il ritiro degli Stati Uniti dal *Joint Comprehensive Plan of Action* (JCPOA) ovvero l'accordo sul nucleare iraniano concluso - tra Stati Uniti, Cina, Francia, Russia, Regno Unito, Unione Europea ed Iran - nel 2015.

Tramite il memorandum *Ceasing U.S. Participation in the JCPOA and Taking Additional Action to Counter Iran's Malign Influence and Deny Iran All Paths to a Nuclear Weapon* - firmato l'8 maggio 2018 - il Presidente Trump ha dato istruzioni all'amministrazione USA per il ripristino delle sanzioni contro l'Iran (che, stando a quanto di recente affermato dal Segretario di Stato Mike Pompeo, potrebbero anche essere più aspre rispetto a quelle vigenti prima del JCPOA). Nella stessa data, l'*Office of Foreign Assets Control* (OFAC) ha rilasciato tre nuove FAQ esplicative della tipologia di sanzioni che verranno reintrodotte e delle relative scadenze.

## Cosa cambierà per le imprese europee

La normativa statunitense prevede due scadenze entro le quali tutte le imprese (siano statunitensi o meno) dovranno terminare - cosiddetto periodo di **winding down** - le proprie operazioni in Iran. In particolare, a partire dal **7 agosto 2018**, il Governo degli Stati Uniti reintrodurrà:

- le sanzioni relative all'acquisto, da parte del Governo iraniano, di banconote statunitensi;
- sanzioni sul commercio con l'Iran di oro o metalli preziosi;
- sanzioni sulla vendita diretta o indiretta, sulla fornitura o sul trasferimento da o verso l'Iran di grafite, metalli grezzi o semilavorati come alluminio e acciaio, carbone e software per l'integrazione di processi industriali;
- sanzioni relative a transazioni significative connesse all'acquisto o alla vendita di rial iraniani o al mantenimento di fondi o conti significativi al di fuori del territorio dell'Iran denominati in rial iraniano;

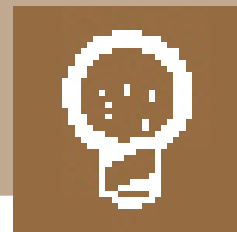
- sanzioni sull'acquisto, sulla sottoscrizione o sulla facilitazione dell'emissione del debito sovrano iraniano;
- sanzioni relative al settore automobilistico dell'Iran.

A partire dal **5 novembre 2018**, invece, verranno reintrodotte:

- sanzioni nei confronti degli operatori portuali dell'Iran e dei settori della navigazione e della costruzione navale, comprese IRISL e South Shipping Line Iran;
- sanzioni relative alle transazioni petrolifere con, tra l'altro, la National Iranian Oil Company (NIOC), la Naftiran Intertrade Company (NICO) e la National Iranian Tanker Company (NITC), compreso l'acquisto di petrolio, prodotti petroliferi o prodotti petrolchimici dall'Iran;
- sanzioni sulle transazioni da parte di istituzioni finanziarie straniere con la Banca centrale dell'Iran e le istituzioni finanziarie iraniane designate ai sensi della Sezione 1245 del provvedimento National Defense Authorization Act for Fiscal Year 2012 (NDAA);
- sanzioni sulla fornitura di servizi di messaggistica finanziaria specializzata (SWIFT) alla Banca centrale iraniana e a certe istituzioni finanziarie iraniane;
- sanzioni in materia di fornitura di servizi di sottoscrizione, assicurazione o riassicurazione;
- sanzioni sul settore energetico dell'Iran.

Come detto, le restrizioni in questione sono **extraterritoriali** e quindi saranno efficaci anche nei confronti di aziende e istituti di credito europei, pur se previste dalla sola normativa statunitense e in assenza di nesso tra l'operazione europea e gli Stati Uniti. La reintroduzione delle sanzioni farà comunque salvi i pagamenti relativi ad **accordi scritti conclusi prima del 8 maggio 2018**; infatti, purché la fornitura di beni e servizi sia stata completata prima di tale data, le aziende europee potranno ricevere i pagamenti relativi a tali accordi anche dopo lo spirare delle scadenze del *winding down*.





La decisione del Presidente Trump avrà, inoltre, pesanti ripercussioni sull'operatività in Iran delle aziende europee possedute o controllate da soggetti statunitensi. Queste società sono oggi autorizzate ad operare in Iran in virtù della **General License H** (GL H), fatti comunque salvi alcuni divieti, come quello di effettuare transazioni con soggetti inseriti nella lista *Specially Designated Nationals* (la cosiddetta "**SDN List**"). La GLH è stata **revocata il 27 giugno 2018** e sostituita da una **licenza temporanea** - cosiddetta "*wind-down General License H*" - che permette esclusivamente alle imprese beneficianti di terminare le operazioni commerciali, fino ad oggi autorizzate, entro il 4 novembre 2018. Dunque, a partire dal 5 novembre, le aziende europee possedute o controllate da soggetti USA - sotto il profilo della normativa sanzionatoria contro l'Iran - saranno soggette agli stessi divieti cui sono soggette le aziende statunitensi.

A quanto sopra, deve aggiungersi che - a partire dal 5 novembre 2018 - gli individui e le entità attualmente designati ai sensi dell'**Executive Order n. 13599** (anche detti "non-SDN") verranno nuovamente designati all'interno della SDN List (dalla quale erano stati rimossi nel gennaio del 2016, in esecuzione dell'accordo sul nucleare). Per effetto di tale ri-designazione, qualora un'entità europea effettuasse una transazione - dopo il 5 novembre - con un soggetto ex 13599, sarebbe a rischio di sanzioni secondarie da parte dell'OFAC.

## Posizione dell'Unione Europea e dell'Italia

L'Unione Europea, dal canto suo, ha confermato che intende mantenere in vita il JCPOA, che considera fondamentale per la stabilità dell'area medio-orientale, con ciò ponendosi in chiara antitesi con la posizione assunta dagli USA. La reazione europea all'iniziativa del Presidente Trump si articolerà almeno su due fronti: la "rivitalizzazione" del c.d. "**Regolamento di blocco**" e l'inserimento dell'Iran tra i paesi in cui la BEI può operare. Inoltre, lo scorso 4 giugno, i Ministri delle Finanze e degli Esteri di Francia, Germania e Regno Unito - unitamente all'Alto rappresentante PESC Federica Mogherini - hanno inviato una lettera al Segretario di Stato e del Tesoro statunitensi chiedendo delle esenzioni dalle sanzioni secondarie commerciali e finanziarie.

Quanto alla prima iniziativa, lo scorso 6 giugno è stato pubblicato il Regolamento delegato della Com-

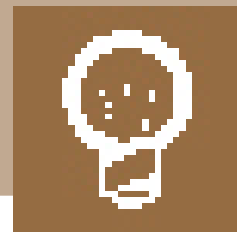
missione che modifica l'Allegato al Regolamento (CE) n. 2271/96, recante la lista delle norme USA a portata extraterritoriale (la versione del 1996 conteneva unicamente il riferimento all'*Iran Sanctions Act*), che l'Unione considera illecite e per le quali vuole offrire protezione alle imprese europee; è infatti opportuno ricordare che l'Unione Europea ritiene che **gli effetti extraterritoriali della normativa statunitense** costituiscano una **violazione del diritto internazionale pubblico**. Il testo, salvo obiezioni del Parlamento europeo o del Consiglio, dovrebbe entrare in vigore a ridosso del prossimo 7 agosto, in modo da bloccare immediatamente gli effetti extraterritoriali prima *tranche* di sanzioni secondarie sopra menzionata.

Il Regolamento prevede, tra l'altro, sanzioni a carico di qualunque persona o entità europea che - senza l'autorizzazione della Commissione - dia attuazione a provvedimenti sanzionatori extraterritoriali USA nonché il diritto al risarcimento dei danni subiti da soggetti europei a causa dell'applicazione extraterritoriale della normativa statunitense. In Italia, la sanzione è recata dal Decreto Legislativo n. 346 del 1998, che commina sanzioni amministrative quantificate nel limite massimo di Euro 92.962,00.

Il testo del nuovo Allegato si presta a numerose osservazioni, sia per le sue lacune (dai settori "bloccati", ad esempio, è rimasto inspiegabilmente escluso il settore dell'*automotive*) che per alcune incongruenze (ad esempio, il suddetto "software per l'integrazione di processi industriali", così menzionato dall'OFAC nelle sue FAQ del 8 maggio, è stato tradotto dalla Commissione in un più circoscritto "software che potrebbe essere utilizzato in settori specifici o coinvolgere certe persone").

Indubbiamente - ove non condizionata dalle assai ristrette tempistiche di azione - la Commissione avrebbe potuto apportare vari miglioramenti al testo del Regolamento del 1996, prevedendo, ad esempio (i) sanzioni efficaci e realmente dissuasive per chiunque dia illegittimamente attuazione alle sanzioni secondarie statunitensi, da comminarsi a livello unionale (e non nazionale) e (ii) l'istituzione di un fondo europeo di risarcimento per ripagare alle imprese i danni derivanti dalle sanzioni.

Su un piano generale, deve inoltre rilevarsi che il Regolamento "di blocco" è un testo normativo sostanzialmente disapplicato da anni, che chi scrive ha avuto modo di utilizzare nell'unico caso che si ricordi in Italia,



la nota vicenda Dettin del 2014, ricavandone notevoli dubbi sulla reale efficacia.

Quanto all'estensione all'Iran dell'area di intervento della BEI, si tratta di una misura di carattere meramente politico senza reali effetti pratici nel breve e medio termine.

L'Italia, dal canto suo, sta attendendo la pubblicazione del DPCM attuativo del *Facility Agreement* siglato, lo scorso gennaio, tra Invitalia Global Investment e le banche iraniane Bank of Industry and Mine, Middle East Bank e Saman Bank. L'Accordo quadro, concluso per l'importo di 5 miliardi di euro, dovrebbe coprire il finanziamento di progetti congiunti Italia-Iran nei settori infrastrutture e costruzioni, petrolifero e gas, energia elettrica, industrie chimica, petrolchimica e metallurgica. Il condizionale è tuttavia d'obbligo, in quanto la decisione della Presidenza degli Stati Uniti ben potrebbe comportare un notevole ritardo nell'avvio dei finanziamenti.

## Conclusioni

Il ritiro degli Stati Uniti dal JCPOA potrebbe paralizzare le attività di aziende ed istituti di credito europei in Iran. Infatti, anche se l'attività delle aziende

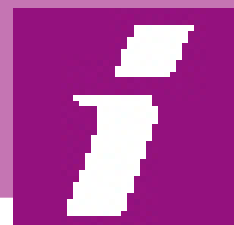
europee non dovesse essere nei settori sanzionati dagli USA o con entità in *black list*, resterà il problema della designazione di quasi tutte le banche iraniane e delle **sanzioni a SWIFT**, che di fatto **taglieranno fuori l'Iran dai circuiti finanziari mondiali**. Ciò potrebbe comportare - a partire dal prossimo 5 novembre - una grande difficoltà nell'incassare i pagamenti provenienti dalle controparti iraniane.

Nel contesto sopra descritto, a seguito dell'approvazione del nuovo Allegato al Regolamento di blocco da parte della Commissione, gli operatori europei si troveranno di fronte ad una scelta ardua tra *compliance* (cioè aderenza alle norme imperative di diritto per gli stessi cogenti, quale è il Regolamento di blocco per le imprese europee) e *risk management* (cioè analisi del rischio aziendale derivante dalle eventuali sanzioni extraterritoriali americane).

Con particolare riferimento all'opportunità o meno di adeguare la propria attività alle sanzioni USA - nonostante l'approvazione del nuovo Regolamento di blocco - sarà necessaria un'attenta analisi dei profili di rischio dell'azienda alla luce della normativa applicabile, tenendo a mente l'asprezza delle sanzioni americane.

**Marco Padovan**, Avvocato, ha fondato nel 2002 lo Studio Legale Padovan di Milano, dopo una lunga carriera alla Banca Europea per gli Investimenti di Lussemburgo e alla Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo di Londra. Il suo studio si occupa di *export control* e di sanzioni economiche internazionali per le imprese che operano in mercati particolarmente complessi.

**Giulia Levi**, dopo aver maturato esperienza nella contrattualistica commerciale nazionale e internazionale, collabora con lo Studio Legale Padovan da novembre 2017, dove si occupa di sanzioni economiche internazionali ed *export control*.



## NUOVE MISURE DI VIGILANZA PREVENTIVA ALL'IMPORTAZIONE DI ALLUMINIO NELL'UE

di Alberto Ghelfi



In seguito ad un aumento del 28% delle importazioni nella UE - registrato tra il 2013 ed il 2017 - e per tener conto delle ulteriori deviazioni di traffico causate dalla recente introduzione, da parte degli USA, di dazi addizionali del 10% all'importazione di vari prodotti in alluminio, l'Unione Europea ha emanato il Regolamento n. 2018/640. Questo atto normativo, entrato in vigore il 12 maggio 2018, introduce **misure di vigilanza preventiva all'importazione nella UE dei prodotti in alluminio, di qualsiasi origine o provenienza** (eccetto Norvegia, Islanda e Liechtenstein), classificati all'interno delle seguenti voci doganali della Nomenclatura Combinata dell'Unione Europea:

- **76.01:** Alluminio greggio
- **76.04:** Barre e profilati di alluminio
- **76.05:** Fili di alluminio
- **76.06:** Lamiere e nastri di alluminio, di spessore superiore a 0,2 mm
- **76.07:** Fogli e nastri sottili, di alluminio (anche stampati o fissati su carta, cartone, materie plastiche o supporti simili) di spessore non superiore a 0,2 mm (non compreso il supporto)
- **76.08:** Tubi di alluminio
- **76.09:** Accessori per tubi, di alluminio (per esempio: raccordi, gomiti, manicotti)
- **76.16.99:** Altri lavori di alluminio

### Documento di vigilanza e relativa richiesta

Dal **12/5/2018** e fino al **15/5/2020** (salvo eventuali proroghe o revoche), l'importazione nella UE di partite di alluminio di peso netto superiore a Kg. 2.500 (soglia di peso riferita a ciascuna delle categorie sopra elencate) deve essere accompagnata da un **documento di vigilanza** rilasciato, per l'Italia, dal Ministero dello Sviluppo Economico. Il documento di vigilanza:

- è rilasciato automaticamente, **gratuitamente** e indipendentemente dai quantitativi richiesti, **entro cinque giorni lavorativi** dalla presentazione della domanda da parte di un importatore nell'Unione;

- ha una validità di **quattro mesi**;
- non è richiesto per i prodotti originari di Norvegia, Islanda e Liechtenstein.

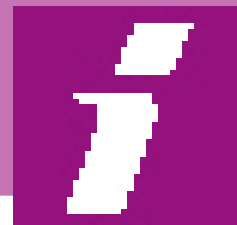
**La domanda** dell'importatore (o di un suo delegato) **contiene** le seguenti indicazioni:

- a) il **nome**, l'**indirizzo completo del richiedente** (inclusi i numeri di telefono e di fax, l'indirizzo di posta elettronica e l'eventuale numero d'identificazione presso l'autorità nazionale competente) e la sua **partita IVA**, qualora sia soggetto all'IVA;
- b) il **nome** e l'**indirizzo completo del dichiarante** o dell'eventuale rappresentante del richiedente (inclusi i numeri di telefono e di fax e l'indirizzo di posta elettronica);
- c) una **descrizione delle merci**, che specifichi la denominazione commerciale, il codice di classificazione TARIC, il Paese di origine e di provenienza;
- d) i **quantitativi dichiarati**, espressi in kg e, se del caso, in qualsiasi altra unità supplementare pertinente (paia, unità, ecc.);
- e) il **valore della merce in Euro**, rappresentato da costo, assicurazione e nolo (in sigla, CIF) e alla frontiera dell'Unione;
- f) la **dichiarazione** seguente, datata e firmata dal richiedente con l'indicazione del nome in lettere maiuscole: *"Il sottoscritto dichiara che le informazioni contenute nella presente domanda sono esatte e fornite in buona fede e di essere stabilito sul territorio dell'Unione"*.

L'importatore, inoltre, presenta una **copia del contratto** di vendita o di acquisto o della fattura pro-forma.

In applicazione del citato Regolamento europeo, il Ministero dello Sviluppo Economico ha istituito una procedura di richiesta e rilascio elettronico del Documento di Vigilanza, gestiti tramite la **piattaforma SIVA** (Sistema di Vigilanza sull'Acciaio), con recapito del documento alla casella di posta elettronica del richiedente o del suo delegato (ad esempio lo spedizioniere internazionale).





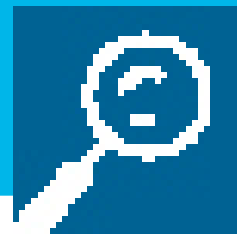
## Valore della vigilanza e conclusioni

La vigilanza introdotta dal Reg.to UE 2018/640 non comporta di per sé l'applicazione di dazi addizionali all'importazione né limitazioni quantitative, ma consentirà di valutare in tempo utile la possibile introdu-

zione di misure di salvaguardia, ad esempio contingenti quantitativi annuali, in caso di aumento dei flussi d'importazione tale causare un pregiudizio ai produttori di alluminio dell'Unione europea.

**Alberto Ghelfi**, Avvocato e Doganalista, specialista in diritto doganale, diritto dei trasporti e I.V.A. internazionale.





## GIORDANIA di Giovanni Brunoro



### 1. INFORMAZIONI GENERALI

**Nome ufficiale:** Regno Hascemita di Giordania

**Superficie:** 89.320 Km<sup>2</sup>

**Capitale:** Amman

**Popolazione:** 9,45 milioni (2016)

**Lingua:** Arabo

**Religioni principali:** Islam sunnita (93%), Cristianesimo ortodosso (4%), altri culti islamici (2%)

**Forma di Governo:** Monarchia costituzionale parlamentare

**Prodotto Interno Lordo (PIL):** 38,65 miliardi di USD (2016)

**PIL pro-capite:** 4.087 USD (2016)

**Prefisso internazionale:** +962

**Fuso orario:** UTC+2-3, cioè 1 ora avanti rispetto all'Italia. La Giordania applica l'ora legale.

#### Feste nazionali

Nel 2018, in Giordania si osservano le festività della religione islamica e altre ricorrenze, sia civili che religiose:

1 Gennaio: Capodanno

1 Maggio: Festa dei lavoratori

14-17 Giugno: Eid Al Fitr (Fine del Ramadan)

20-24 Agosto: Festività di Eid Al-Adha

11 Settembre: Capodanno islamico

20 Novembre: Compleanno del Profeta Maometto

25 Dicembre: Natale cristiano

#### Usi, consuetudini e punti di attenzione

Coerentemente con la tradizione islamica, la settimana lavorativa va dal sabato al giovedì. Gli **uffici amministrativi** sono aperti dalle 8:00 alle 14:00. Le **banche**, invece, aprono dalle 8:30 alle 12:30.

Le **attività commerciali** sono aperte al pubblico dalle 8:30 alle 13:00 e dalle 15:30 alle 19:30. Durante il mese di Ramadan, gli orari di apertura vengono generalmente accorciati.

Per l'ingresso in Giordania, è sempre necessario il **passaporto**, con validità residua di almeno sei mesi alla data di arrivo nel Paese. È opportuno verificare presso l'ambasciata o il consolato giordano in Italia

eventuali modifiche relative alla validità residua del passaporto.

Il **visto** è sempre necessario e può essere richiesto presso gli uffici diplomatici giordani in Italia, all'aeroporto di arrivo o presso molte frontiere terrestri. La frontiera con la Siria non è praticabile.

Per guidare l'auto in Giordania, è necessaria la **patente internazionale** (modello Ginevra 1949 o Vienna 1968). La patente italiana è utilizzabile solo per le automobili noleggiate. L'assicurazione RCA è obbligatoria e si può stipulare una polizza a breve termine anche all'entrata nel Paese. La circolazione stradale è sulla destra.

La **situazione sanitaria** è complessivamente buona, specialmente ad Amman e nelle strutture private. I farmaci si trovano facilmente e il personale è qualificato. Molti medici giordani, infatti, hanno studiato in Italia e parlano correttamente la nostra lingua. Tra le malattie che più facilmente possono insorgere si segnalano l'ameba, i parassiti intestinali, l'epatite B e - più raramente - il colera. Si raccomanda di bere acqua e bibite in bottiglia e non consumare cibi crudi.

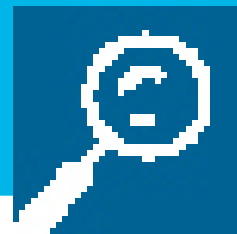
Dal punto di vista della **sicurezza**, la Giordania rappresenta un'area piuttosto calma in una regione travagliata. Nel dicembre 2016 si è verificato, tuttavia, un grave attentato terroristico che ha avuto come vittima anche una cittadina canadese. Si suggerisce, pertanto, grande attenzione a non avvicinarsi ad obiettivi militari, apparati di sicurezza, luoghi di culto salafiti e campi di rifugiati siriani. Le zone di confine con la Siria e l'Iraq devono essere evitate.

### 2. DISCIPLINA DOGANALE

#### Barriere tariffarie e non tariffarie

La Giordania ha stipulato accordi di libero scambio (FTA) con l'Unione Europea e l'Associazione Europea di Libero Scambio (EFTA), che comprende l'Islanda, il Liechtenstein, la Norvegia e la Svizzera. In genere, i **divieti all'importazione** riguardano i beni che possono ledere la sicurezza nazionale, la salute dell'uomo e dell'ambiente, così come la morale pubblica (ad es. le





sostanze narcotiche, tutti i tipi di rifiuti plastici, oggetti a forma di arma da fuoco e spray che possono oscurare le targhe automobilistiche). Inoltre, un certo numero di beni viene vietato in forza di decreti ministeriali. Essi comprendono: determinati veicoli a motore e velivoli usati, gli elettrodomestici con più di quattro anni e i rifiuti pericolosi. Per quanto concerne le sostanze chimiche, il Ministry of Industry e i Ministries of Health and Environment hanno stilato una lista di molecole la cui importazione in Giordania è vietata.

Certi beni (come il pellame e gli pneumatici usati) sono soggetti a regime di **monopolio** e possono essere importati solo da determinate società giordane.

In ottemperanza alla Food Law (n. 30 del 2015) e alla Agricultural Law (n. 13 del 2015), le spedizioni di **beni alimentari** vengono ispezionate alla dogana di entrata e possono essere soggette ad analisi i cui costi vengono addebitati all'importatore. L'organismo responsabile è la Jordan Food and Drug Administration (JFDA). Tutti i prodotti alimentari devono essere inoltre accompagnati da un certificato di origine non preferenziale e dal rispettivo certificato fitosanitario, veterinario o altro (a seconda del bene). Se le informazioni contenute nei certificati sono insufficienti, possono essere richieste documentazioni aggiuntive per specifici alimenti, come la **certificazione halal**, la quale prova che i prodotti di origine animale sono stati trattati secondo la legge islamica.

I **prodotti farmaceutici** destinati all'uomo e i loro produttori devono essere registrati presso la JFDA, che fa capo al Ministry of Health. I farmaci veterinari, invece, devono essere registrati presso il Ministry of Agriculture. Le licenze e i permessi per tali prodotti vengono rilasciati dalle medesime autorità. La JFDA sovrintende, inoltre, all'importazione di **apparecchi medicali e prodotti cosmetici**.

Il permesso per importare **prodotti derivati dal petrolio** deve essere richiesto al Ministry of Energy and Mineral Resources (MEMR) e riguarda anche prodotti domestici, come le bombole di gas da cucina. La Natural Resources Authority, che fa capo al MEMR, esamina i prodotti minerali importati e può effettuare analisi per accertare che tali beni rispettino le specifiche previste dalla normativa. È sempre opportuno accompagnare i prodotti minerali con un certificato di analisi.

Inoltre, l'autorità stipula contratti con società estere per l'esplorazione di giacimenti di petrolio in Giordania.

I macchinari e i materiali di consumo per tale attività possono essere importati temporaneamente senza dazi.

I **veicoli a motore** nuovi e usati sono soggetti agli standard della legge giordana e devono essere accompagnati da un certificato di conformità. L'importazione di automobili diesel per il trasporto di persone è vietata, così come l'importazione di alcuni rimorchi o camion più vecchi di dieci anni.

Gli importatori di **apparecchi radiotelevisivi** e per le **telecomunicazioni** devono ottenere specifica approvazione dalla Jordanian Telecommunications Regulatory Commission (TRC). Per importare delle **stampe**, è necessaria un'apposita autorizzazione rilasciata dal Department of Press and Publications.

La Giordania è firmataria del Protocollo di Montreal sulle sostanze che danneggiano l'**ozono**. Per le molecole che ancora non sono state proibite (CFC e HCFC), è necessaria una specifica autorizzazione.

### Free Trade Zones (FTZ) e Free Ports

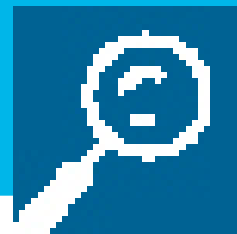
Nel 2014 è stata creata la Jordan Investment Commission, un organismo governativo indipendente responsabile della creazione e gestione dei porti franchi e delle cinque Development Zones, volte ad incrementare gli investimenti diretti esteri. Le cinque aree di sviluppo sono: la King Hussein Bin Talal Development Area (KHBTD) a Mafraq, la Ma'an Development Area, la Irbid Development Area (IDA), la Dead Sea Development Zone e la Jabal Ajloun Development Zone.

La **Aqaba Special Economic Zone (ASEZ)** è un'area di libero scambio non governata dall'Investment Commission. Offre alle aziende speciali esenzioni fiscali, un'imposta sul reddito del 5% e facilitazioni per le operazioni doganali al porto di Aqaba.

La Giordania vanta oltre trenta porti franchi, sia pubblici che privati, che offrono esenzioni fiscali e doganali per l'immagazzinamento di merci in transito.

### 3. DOCUMENTI DI ACCOMPAGNAMENTO

Per la libera circolazione dei beni in Giordania, l'importatore deve presentare una dichiarazione doganale di importazione. La dichiarazione deve essere accompagnata dai seguenti documenti: **fattura commerciale, documento di trasporto** (come la *bill of lading* o la *airway bill*), **prova di origine**, licenza di importazione (se dovuta), **prova della registrazione** dell'importa-



tore e/o del prodotto e certificato di idoneità fiscale dell'importatore. Possono altresì essere richiesti altri permessi, certificati, licenze e registrazioni, a seconda dei beni importati in Giordania.

## 4. NORMATIVA VALUTARIA

La Central Bank of Jordan (CBJ), banca centrale del Paese, esercita alcune misure di controllo valutario ed emette la valuta nazionale, il **Dinaro Giordano** (codice ISO: JOD). Il Dinaro circola anche nei territori palestinesi della Cisgiordania (West Bank), assieme al Nuovo Sciclo Israeliano.

Il Dinaro Giordano ha un cambio fisso con i Diritti Speciali di Prelievo del Fondo Monetario Internazionale.

**Tassi di cambio** (aggiornati al 8 giugno 2018)

1 EUR: 0,83 JOD

1 USD: 0,70 JOD

La divisa di pagamento per le importazioni può essere scelta liberamente; il valore dei beni importati viene convertito in Dinari (al tasso di cambio pubblicato dalla CBJ) alla data di registrazione della dichiarazione di importazione. Le valute estere e l'oro, in ogni caso, possono essere scambiate solo tramite le banche e le istituzioni autorizzate.

La normativa giordana è liberale in fatto di *foreign exchange control* e consente agli investitori esteri di rimpatriare - in valuta estera convertibile - il capitale investito, i profitti e le somme derivanti dalla liquidazione del progetto di investimento. Gli impiegati amministrativi e i tecnici possono inoltre trasferire i salari e i rimborsi all'estero.

## 5. TASSAZIONE

Prima di esaminare il regime fiscale giordano, è necessario premettere che il Parlamento italiano, con la legge n. 160 del 23 ottobre 2009, ha ratificato la Convenzione contro le doppie imposizioni tra l'Italia e la Giordania, firmata a Amman il 16 marzo 2004.

Oltre all'Italia, la Giordania ha siglato dei trattati di natura fiscale con alcuni Paesi europei, extraeuropei ed africani: Algeria, Arabia Saudita, Canada, Corea del Sud, Croazia, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Francia, India, Indonesia, Kuwait, Libano, Malaysia, Marocco, Paesi Bassi, Palestina (autorità palestinese), Qatar, Romania, Tunisia, Turchia.

## Imposta sul reddito delle persone fisiche

Le persone fisiche residenti e non vengono tassate solo sul **reddito prodotto in Giordania** (ad es. il reddito da lavoro dipendente). Un soggetto è considerato residente ai fini fiscali se risiede in Giordania per 183 giorni o più in un anno solare.

Le deduzioni e le detrazioni sono stabilite in 12.000 JOD per una persona singola e in 24.000 JOD per una famiglia. È prevista un'ulteriore esenzione di 4.000 JOD per coprire i trattamenti sanitari, gli interessi sui mutui per la casa, gli affitti, le spese scolastiche e i servizi tecnici e legali. Questa esenzione è concessa caso per caso, dopo che l'Income Tax Department ha preso visione dei documenti a supporto della richiesta.

L'imposta prevede un sistema progressivo di **tre aliquote** basate sul reddito netto: 7% sui primi 10.000 JOD; 14% tra 10.000 JOD e 20.000 JOD e 20% dai 20.000 JOD in poi.

Per quanto riguarda la previdenza sociale, i contributi ammontano al 7,5% e vengono trattenuti e versati dal datore di lavoro su base mensile. Il salario massimo soggetto a contributi ammonta a 3.084 JOD.

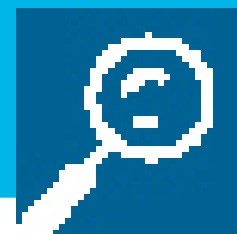
## Imposta sul reddito delle persone giuridiche

La legge giordana non definisce la residenza ai fini fiscali, ma una società registrata in Giordania è automaticamente considerata residente. Se una persona giuridica straniera intende esercitare un'attività in Giordania - anche per un solo giorno - deve registrarsi formalmente presso le autorità.

Le società residenti sono tassate sul reddito prodotto in Giordania. I dividendi distribuiti da una società residente sono generalmente esenti; è inoltre esente il reddito derivante da utili di capitale, fatta eccezione per gli utili su *asset* soggetti a deprezzamento, sui c.d. valori intangibili (ad es. l'avviamento) e gli utili riconosciuti da banche, società finanziarie, assicurative, minerarie eccetera.

Le perdite approvate dalle autorità fiscali possono essere compensate fino a cinque anni dopo il momento in cui si sono verificate. Non è ammessa la compensazione retroattiva.

Il sistema fiscale giordano prevede più **aliquote, a seconda del soggetto** tassato. L'aliquota standard per le società è del 20%, mentre per le banche am-



monta al 35%. Un'aliquota del 24% si applica anche alle principali società di telecomunicazione, di elettricità, alle società minerarie, di assicurazione e finanziarie. Le società industriali, invece, hanno un'aliquota del 14%.

## Interessi, royalties e compensi

La ritenuta alla fonte sugli interessi pagati ad un non residente è del 10%. L'aliquota può essere ridotta in forza di un trattato fiscale internazionale. Le banche e le istituzioni finanziarie devono trattenere il 5% dagli interessi sui depositi, commissioni e partecipazioni di banche islamiche negli investimenti su tali depositi. La ritenuta sulle royalties e sui compensi per servizi tecnici pagati ad un non residente è del 10%; essa può essere ridotta in forza di un trattato internazionale.

## Sales Tax

In Giordania non è prevista l'imposta sul valore aggiunto (VAT), ma la Sales Tax, che ha un funzionamento analogo. Essa prevede un'aliquota standard del 16% che si applica su:

- vendite di beni ed erogazioni di servizi;
- importazioni di beni e servizi dall'estero o dai porti franchi nel territorio giordano.

Se l'aliquota principale ammonta al 16%, alcuni beni di lusso hanno una tassazione più alta. Altri beni, specialmente quelli di prima necessità, sono esenti. Le attività con un volume d'affari annuale superiore ai 30.000 JOD devono registrarsi ai fini della Sales Tax. Il versamento dell'imposta avviene ogni due mesi.

## 6. FORME DI INSEDIAMENTO

Le società estere che non intendono costituire una società di diritto giordano per operare nel Paese hanno a disposizione tre possibilità, a seconda del grado di attività esercitata. Vediamole più in dettaglio:

- **offshore company:** questa modalità di insediamento è detta anche *non-operating foreign company*, in quanto essa può solo condurre attività e concludere contratti con entità al di fuori della Giordania e può essere registrata solo da società o individui stranieri. La offshore company, pertanto, è utilizzata da imprenditori esteri come punto di riferimento per le loro attività in Medio Oriente o per ricevere pagamenti, in quanto ai non residenti è consentito aprire conti bancari in Giordania. Gli impiegati eventualmente assunti devono essere di nazionalità giordana. Registrare una offshore com-

pany non è difficile e si richiede solo la presenza di un socio azionista e di un direttore, che può essere di qualsiasi nazionalità;

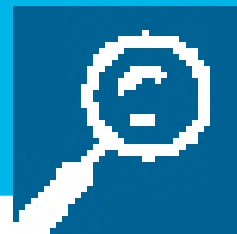
- **branch office:** essa è anche detta *operating foreign company*. La legislazione giordana stabilisce che una società estera può aprire una filiale in Giordania purché dimostri che ha un contratto in essere con un cliente giordano e che l'apertura della filiale è necessaria alla sua esecuzione. La società, inoltre, deve dichiarare che non effettuerà operazioni o condurrà attività in settori ristretti agli operatori esteri. Per questi oneri probatori, la registrazione della filiale non è un'operazione semplice. È richiesta, inoltre, la nomina di un direttore residente in Giordania;
- **ufficio di rappresentanza:** esso può essere di proprietà interamente straniera, ma non gli è consentito esercitare attività produttive o commerciali in Giordania. Di conseguenza, un ufficio di rappresentanza può soltanto effettuare ricerche di mercato e promuovere il business della casa madre.

## 7. INVESTIMENTI ESTERI

Storicamente, l'economia giordana ha beneficiato di massicci investimenti dai Paesi del Golfo, che hanno continuato a crescere esponenzialmente fino al 2006. Da allora, gli investimenti diretti esteri (*foreign direct investment* - FDI) sono calati a causa della crisi internazionale economica, seguita da un'instabilità geopolitica, per poi stabilizzarsi.

Nel 2016, comunque, la Giordania si è assicurata importanti prestiti e aiuti finanziari da diverse istituzioni (tra cui il Fondo Monetario Internazionale e la World Bank) e partner. Gli Stati Uniti, infatti, hanno deciso di aumentare i loro aiuti annuali a 1,27 mld USD, con lo scopo di supportare la Giordania ad accogliere i rifugiati della guerra civile siriana. Nel 2016, gli FDI hanno raggiunto 1,9 mld USD e l'anno successivo il risultato è stato analogo.

Nel 2014, la Giordania ha adottato una **legge sugli investimenti**, che ha creato la Jordan Investment Commission, il cui scopo è di supportare gli investitori. Nonostante le finalità della legge siano positive, alcuni commentatori hanno criticato l'eccessiva enfasi sulle esenzioni fiscali e la scarsa attenzione al miglioramento del *business climate* complessivo. Infatti, il Paese ha perso diverse posizioni nell'indice Doing Business della Banca Mondiale, anche se si registra un leggero



miglioramento per il 2018, dove la Giordania è al 103° posto su 190 economie.

Per incrementare i flussi di FDI, il Governo ha pianificato progetti di infrastrutture su larga scala (condutture d'acqua ed energia nucleare) per i quali necessita di fondi di investitori privati stranieri. Un canale di collegamento tra il Mar Morto e il Mar Rosso dovrebbe partire nel 2018 e sicuramente richiederà l'apporto di FDI. La Giordania, inoltre, sta cercando di diventare un hub logistico della regione, principalmente per le reti elettriche e di trasporto. Gli investimenti sono prevalentemente concentrati nel **settore immobiliare** (residenziale e commerciale), nei servizi finanziari e in importanti progetti turistici. Il Paese è attrattivo per la qualità delle sue **infrastrutture**, il suo sistema bancario solido e dinamico e il livello di apertura economica, che ha consentito l'apertura di porti franchi e di importanti accordi pubblico-privato. Ostacolano, purtroppo, gli FDI la burocrazia, la corruzione e alcune barriere protezionistiche.

I Paesi che investono maggiormente in Giordania sono: Emirati Arabi Uniti, Russia, Stati Uniti, Arabia Saudita, Bahrain e India.

## 8. FORME IMPRENDITORIALI E LORO COSTITUZIONE

Oltre alle modalità di insediamento descritte al paragrafo 6, gli investitori esteri possono costituire delle società di diritto giordano per poter legalmente operare nel Paese. Tra le varie strutture societarie previste dalla legge locale, vediamo più in dettaglio la *limited liability company* e la *public limited company*:

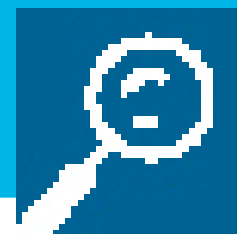
- **limited liability company (WLL)**: in Giordania, una WLL può essere costituita con un singolo socio azionista, previo accordo con il funzionario del Companies Registry. Gli azionisti possono essere di qualsiasi nazionalità, ma gli stranieri devono effettuare un versamento minimo di capitale sociale e sottoscrivere un accordo di joint venture con un partner giordano, se investono in settori controllati. Una LLC viene gestita almeno da un direttore, che può essere di qualsiasi nazionalità e luogo di residenza. La società, inoltre, deve farsi certificare il bilancio da un professionista autorizzato e depositare lo stesso al Companies Registrar prima del 30 aprile di ciascun anno;

- **public limited company (LTD)**: anche una LTD richiede solo un socio azionista, previo consenso del funzionario del Companies Registry. Gli stranieri possono costituire una *public company* in Giordania, ma devono versare una quota minima di capitale sociale e sono tenuti a concludere una joint venture con un soggetto giordano, se l'investimento riguarda settori controllati. Le *public companies* non sono tenute a quotarsi presso la borsa di Amman. Se, però, intendono farlo, devono incrementare il capitale sociale e nominare un *board* di almeno tre consiglieri, la metà dei quali deve essere indipendente.

### Procedura per la costituzione di una *limited liability company*

Secondo l'indice Doing Business della World Bank, per costituire una società in Giordania occorrono in media 12 giorni, un dato inferiore alla media dei Paesi del Medio Oriente e Nord Africa. Di seguito, vengono riportati sinteticamente i passaggi da compiere per costituire una *limited liability company*:

1. **registrazione al Ministry of Industry and Trade e richiesta di apertura di un conto corrente**: per prima cosa, l'imprenditore deve presentare la documentazione essenziale (moduli, statuto societario, documenti di identità, ecc.) al Companies Registry. Al momento di sottoporre i documenti, l'imprenditore deve richiedere una lettera al Ministry of Industry and Trade per aprire un conto corrente bancario in Giordania;
2. **apertura di un conto corrente e deposito del 50% del capitale sociale**: tutte le nuove attività devono aprire un conto corrente in Giordania e depositarvi almeno il 50% del capitale sociale iniziale;
3. **registrazione ai fini fiscali**: l'imprenditore deve richiedere la registrazione ai fini fiscali compilando l'apposito modulo e inoltrandolo all'ufficio fiscale competente. All'esito della registrazione, viene assegnato un codice fiscale (TIN);
4. **registrazione alla Chamber of Industry o alla Chamber of Commerce**: se la società esercita attività commerciali, deve registrarsi alla Chamber of Commerce. Se, invece, intende esercitare attività industriali, si deve registrare alla Chamber of Industry. Le imposte di registrazione variano a seconda del capitale sociale iniziale;



**5. richiesta della licenza comunale:** per ottenere la licenza, l'imprenditore deve compilare un modulo e sottoporre la richiesta documentazione alla Greater Municipality of Amman (GAM). Le autorità locali possono effettuare ispezioni ai locali aziendali, in modo da verificare il rispetto delle normative sanitarie e di sicurezza;

**6. registrazione ai fini previdenziali:** ogni nuova società deve registrarsi presso il Social Security Office. I contributi previdenziali vanno versati su base mensile.

## 9. ADESIONE A CONVENZIONI INTERNAZIONALI

La Giordania è membro dei seguenti trattati e ha firmato le convenzioni internazionali di seguito riportate: Lega Araba (AL); Organizzazione Mondiale delle Dogane (WCO), Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO). La Giordania ha aderito, nel 1979, alla Convenzione di New York del 1958 sull'arbitrato internazionale; non ha, invece, ratificato la Convenzione di Vienna del 1980 sui contratti di vendita internazionale di merci.

## 10. SISTEMA BANCARIO, FINANZIARIO E CREDITIZIO

Il settore finanziario in Giordania è uno dei più robusti e maturi di tutta la regione e rimane resiliente nonostante una forte volatilità esterna. Il **comparto bancario**, in particolare, costituisce un forte **fattore di crescita** economica e di forza, con la **Central Bank of Jordan** (CBJ) che mantiene una politica monetaria espansiva e le banche commerciali che vedono i loro depositi incrementare.

Sebbene il mercato assicurativo e dei capitali registri performance più modeste, l'Amman Stock Exchange (ASE) è oggetto di importanti riforme, che potrebbero portare all'incremento dei *sukuk* (bond di finanza islamica).

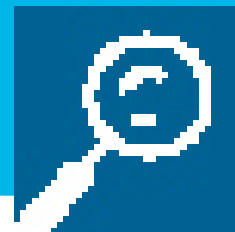
Il settore bancario della Giordania affonda le sue radici fin dal 1948, quando la Arab Bank ha trasferito la sua sede da Gerusalemme ad Amman. Attualmente, i servizi bancari costituiscono circa il 20% del prodotto aggregato del Paese. In Giordania sono presenti **25 banche**, 15 delle quali sono quotate in borsa. La più

importante è la citata Arab Bank; vi sono poi istituti mediorientali, come Kuwait National Bank, Egyptian Arab Land Bank, Blom Bank e National Bank of Abu Dhabi e banche multinazionali, come Citibank, Bank Audi e Standard Chartered. Non sono presenti, invece, banche italiane. Nel mercato giordano sono presenti **quattro banche islamiche**: Jordan Dubai Islamic Bank, Jordan Islamic Bank, Al Rajhi Bank e Islamic International Arab Bank. Si tratta di un settore potenzialmente in forte crescita e che riceve sostegno dal Governo giordano.

La liquidità delle banche rimane elevata, anche se le riserve di valuta estera hanno incontrato una leggera flessione. Inoltre, le piccole e medie imprese - che costituiscono il tessuto produttivo del Paese - riscontrano una certa difficoltà di accesso al credito e il Governo giordano dovrà concentrarsi anche su questa importante sfida.

## 11. PAGAMENTI INTERNAZIONALI

L'andamento dei pagamenti dalla Giordania non è sempre regolare; si raccomanda, pertanto, attenzione alla clausola di pagamento da adottare in transazioni commerciali con controparti giordane. Grazie alla presenza di banche solide e alla sostanziale assenza di restrizioni valutarie (menzionate al paragrafo n. 4), gli operatori con sede in Giordania possono utilizzare nelle transazioni con l'estero tutti i metodi di pagamento offerti dal mercato, siano essi *open account* (bonifici bancari, titoli di credito, incassi documentari) o garantiti da banca (crediti documentari). Le banche giordane emettono crediti documentari con richiesta di o autorizzazione alla conferma (sempre consigliata, visto il rischio Paese medio-alto). Per quanto concerne le garanzie, invece, la Giordania adotta delle norme che discendono dal diritto islamico, le quali impongono che il garante sia una banca locale e la garanzia sia assoggettata al diritto locale. La banca straniera, in tal caso, funge da mero controgarante, che dà mandato alla banca locale di emettere la garanzia in favore del beneficiario. A causa delle norme legate alla *sharia*, è raro che le banche giordane emettano *standby letter of credit* o garanzie autonome a prima richiesta, soggette alla normativa della Camera di Commercio Internazionale (Norme Uniformi per le Garanzie a Prima Richiesta, pubblicazione 758 della CCI).



## 12. ANALISI ECONOMICA E Esportazioni ed importazioni PROSPETTIVE

Nonostante recenti turbolenze politiche, l'economia giordana rimane ancorata ad uno scenario di **crescita modesta**, con il PIL che dovrebbe aumentare del 2,4% nel 2018 e del 2,5% nel 2019, rispetto al +2,1% del 2017. Gli incrementi del turismo, delle attività minerarie e delle cave hanno consentito una certa crescita negli anni scorsi; in ogni caso, l'economia resta frenata dalla crisi siriana, dall'incompleta cooperazione con l'Iraq e dal rallentamento dei Paesi del Golfo. In aggiunta, il Paese sta implementando lentamente le riforme strutturali necessarie e ciò impedisce un'accelerazione della crescita.

Il mercato del lavoro giordano continua a mostrare segni di vulnerabilità. Nel 2017, la **disoccupazione** è rimasta **elevata**, attestandosi al 18,5%. La povertà, inoltre, pare essere cresciuta, considerando l'inflazione, la disoccupazione e la crescita modesta. Il dato, comunque, non può essere rilevato con certezza, in quanto la Giordania non effettua stime sulla povertà dal 2010.

Nel decennio scorso, la Giordania ha varato riforme strutturali, come privatizzazioni, liberalizzazioni e miglioramenti dell'istruzione e della sanità. Il Governo ha introdotto sistemi di protezione sociale, riformato i sussidi e il sistema fiscale, creando le condizioni per diversi accordi pubblico-privato nelle infrastrutture. È necessario, tuttavia, attrarre più investimenti dall'estero e migliorare il *business climate*, visto che la Giordania è sottoposta a stress geopolitici non indifferenti e ciò potrebbe ripercuotersi sulla stabilità complessiva dell'economia.

Nel 2016, il **Fondo Monetario Internazionale** ha approvato un programma di aiuti triennale per sostenere le riforme economiche e finanziarie della Giordania. Questo programma mira a consolidare il sistema fiscale, diminuire il debito pubblico e varare riforme strutturali per una crescita più inclusiva.

Nel medio termine, inoltre, la Giordania dovrà diversificare le fonti di approvvigionamento energetico, in modo da diminuire i fattori di vulnerabilità macroeconomica.

La Giordania è la 85<sup>a</sup> economia al mondo per esportazioni. Secondo l'Observatory of Economic Complexity (OCE) del MIT di Boston, nel 2016 la Giordania ha esportato beni e servizi per un valore di 21,6 mld USD e importato beni e servizi per 51,2 mld USD, generando un **deficit della bilancia commerciale** di 29,6 mld USD. La Giordania è il 70° Paese al mondo per importazioni.

Dal 2011 al 2016, le **esportazioni** della Giordania sono cresciute considerevolmente, passando da 9,98 mld USD nel 2011 a 21,6 mld USD nel 2016. In quest'ultimo anno, le maggiori esportazioni della Giordania sono state: i prodotti lavorati a maglia (1,18 mld USD), i fertilizzanti (749 mln USD), i fosfati di calcio (595 mln USD), i medicinali (576 mln USD) e i maglioni (492 mln USD), secondo la classificazione del HS (Harmonized System). Le destinazioni principali dei prodotti giordani sono state: gli Stati Uniti (1,5 mld USD), l'Arabia Saudita (993 mln USD), l'India (489 mln USD), gli Emirati Arabi Uniti (398 mln USD) e il Kuwait (334 mln USD).

Dal 2011 al 2016, anche le **importazioni** della Giordania sono cresciute considerevolmente, passando da 20,1 mld USD nel 2011 a 51,2 mld USD nel 2016. In quest'ultimo anno, le maggiori importazioni della Giordania sono state: le automobili (1,68 mld USD), il gas petrolio (904 mln USD), il petrolio greggio (845 mln USD), il petrolio raffinato (804 mln USD) e il grano (644 mln USD), secondo la classificazione del HS (Harmonized System). I principali Paesi di origine delle importazioni della Giordania sono stati: la Cina (2,95 mld USD), gli Stati Uniti (1,46 mld USD), l'Italia (845 mln USD), la Germania (815 mln USD) e la Turchia (710 mln USD).

## 13. INDIRIZZI UTILI

### Ambasciata d'Italia in Giordania

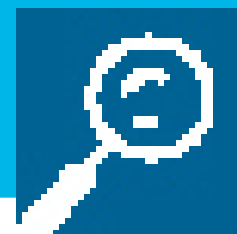
Indirizzo: 5, Hafeth Ibrahim Str.

P.O. Box 9800 - 11191 Amman

Telefono: +962 64636413

Fax: +962 64659730

E-mail: [info.amman@esteri.it](mailto:info.amman@esteri.it)



## Ambasciata della Giordania in Italia

Indirizzo: Via G. Marchi, 1/B  
00165 Roma

Telefono: +39 06 86205303

Fax: +39 06 8606122

E-mail: [embroma@jordanembassy.it](mailto:embroma@jordanembassy.it); [roma@mfa.gov.jo](mailto:roma@mfa.gov.jo)

## Agenzia ICE - Amman

Indirizzo: Al Shmeisani - Abdel Hamid Shoman Str.10

Mataalkta Center - 2nd Floor

P.O. Box 940711 - 1194 Amman

Telefono: +962 65622751

Fax: +962 65622750

E-mail: [amman@ice.it](mailto:amman@ice.it)

## Camera di Commercio ItaloAraba

Indirizzo: via dei Monti Parioli, 48

00197 Roma

Telefono: +39 06 32226751

Fax: +39 06 3226901

E-mail: [info@cameraitaloaraba.org](mailto:info@cameraitaloaraba.org)

## Ministry of Foreign Affairs and Expatriates

Indirizzo: Queen Alia Airport Street

P.O Box 35217

Telefono: +962 65735160

Fax: +962 65733176

Sito web: [www.mfa.gov.jo](http://www.mfa.gov.jo)

## FONTI

Banca Mondiale: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

Central Bank of Jordan: [www.cbj.gov.jo](http://www.cbj.gov.jo)

Coface: [www.coface.it](http://www.coface.it)

Deloitte: [www2.deloitte.com](http://www2.deloitte.com)

Export.gov: [www.export.gov](http://www.export.gov)

Focus Economics: [www.focus-economics.com](http://www.focus-economics.com)

ICE: [www.ice.gov.it](http://www.ice.gov.it)

Infomercatiesteri: [www.infomercatiesteri.it](http://www.infomercatiesteri.it)

Market Access Database: [madb.europa.eu](http://madb.europa.eu)

Nazioni Unite: [www.un.org](http://www.un.org)

Observatory of Economic Complexity: [atlas.media.mit.edu](http://atlas.media.mit.edu)

OCSE: [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Oxford Business Group: [www.oxfordbusinessgroup.com](http://www.oxfordbusinessgroup.com)

PKF International: [www.pkf.com](http://www.pkf.com)

PricewaterhouseCoopers: [www.pwc.com](http://www.pwc.com)

SACE: [www.sace.it](http://www.sace.it)

Schede flash: [www.schedeflash.it](http://www.schedeflash.it)

Trading Economics: [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com)

Urbach Hacker Young International: [www.uhy.com](http://www.uhy.com)

Viaggiare sicuri: [www.viaggiare Sicuri.it](http://www.viaggiare Sicuri.it)

## Analisi economica

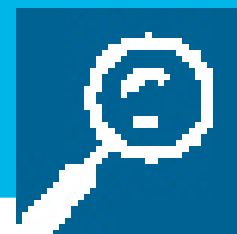
### FATTORI POSITIVI

- il Re Abdullah rimane popolare e gode del supporto dei militari e degli apparati statali
- le relazioni relativamente stabili con l'UE, gli Stati Uniti, le istituzioni finanziarie internazionali e i Paesi del Golfo garantiscono alla Giordania supporto tecnico, politico e finanziario
- produttore significativo di fosfati e potassio
- frequenti rinegoziazioni hanno ridotto il debito estero a livelli gestibili

### FATTORI NEGATIVI

- la collocazione geografica e la storia recente costituiscono un fattore di rischio
- differenze socio-politiche sostanziali tra giordani e palestinesi (circa il 60% della popolazione), con una considerevole parte di questi ultimi privi di diritti civili
- pressioni sociali dovute alla disoccupazione
- le rimesse estere dei lavoratori (in particolare dai Paesi del Golfo) e gli aiuti internazionali sono soggetti alle fluttuazioni dei prezzi del petrolio e a scelte politiche
- mancanza di risorse naturali (eccetto i fosfati)
- importanti deficit del fisco e della bilancia commerciale



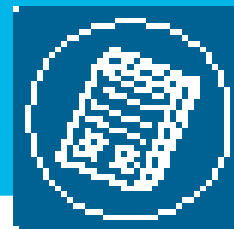


Principali indicatori	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Popolazione (mln)	7,57	7,99	8,41	8,80	9,15	9,45
Tasso di disoccupazione (%)	12,9	12,2	12,6	11,9	13,1	15,3
PIL (mld USD)	28,84	30,93	33,59	35,82	37,51	38,65
PIL pro capite (USD)	3,679	3.870	3.992	4.066	4.096	4.087
Agricoltura (% del PIL)	3,3	3,1	3,4	3,8	4,2	4,3
Industria (% del PIL)	31,1	30,1	29,7	29,8	29,6	28,9
Servizi (% del PIL)	65,6	66,8	66,9	66,4	66,2	66,8
Tasso di crescita economica (%)	2,6	2,7	2,8	3,1	2,4	2
Tasso di inflazione (%)	6,4	4,5	5,6	3,4	2,3	1
Partite correnti / PIL (%)	-10,2	-15,2	-10,4	-7,3	-9,1	-9,3
Investimenti diretti esteri - netti (mln USD)	1,48	1,54	1,94	2,17	1,6	1,53
Riserve valutarie estere (mld USD)	11,46	8,08	13,22	15,29	15,16	14,01
Debito estero totale (mld USD)	17,66	18,48	23,17	24,28	25,71	27,12
Debito pubblico totale / PIL (%)	70,7	80,7	86,6	89	93,4	95,1

Fonti: Banca Mondiale, ILO

**Giovanni Brunoro**, dopo la laurea in Giurisprudenza e la pratica legale, ha proseguito gli studi a Padova, diplomandosi al Master in Commercio Internazionale (MASCI) dell'Università di Padova. Collabora presso lo Studio del Prof. Antonio Di Meo.





## GIORDANIA di Giulio Cainelli

Valutazione al mese di giugno 2018



L'economia della Giordania non sta conoscendo una fase di marcata espansione economica. Nel corso del 2017, il tasso di crescita del Prodotto Interno Lordo (PIL) si è attestato su un valore di poco superiore al 2%. Le previsioni più accreditate indicano per il 2018 una crescita di poco superiore, con un tasso che si dovrebbe collocare intorno al 2,7%. Tale risultato appare abbastanza sorprendente, dato l'ingente ammontare di risorse investite sia dal Governo giordano che dai principali investitori internazionali. La modesta performance dell'economia giordana va dunque attribuita alla **dinamica non favorevole** di alcuni dei suoi comparti più importanti, come l'**agricoltura** e il **turismo**. Il settore agricolo risente infatti della chiusura di alcuni dei suoi mercati esteri di sbocco, come l'Iraq e la Siria. Il turismo - un altro settore con enormi potenzialità economiche, vista la presenza sul territorio giordano di un patrimonio artistico, storico e culturale di prim'ordine - sconta i **problemi di sicurezza** che interessano tutta l'area e che certo non favoriscono l'arrivo di flussi significativi di visitatori.

Modesta appare anche la dinamica del settore manifatturiero e di quello delle costruzioni. A livello macroeconomico, ciò si traduce in un elevato tasso di **disoccupazione** che colpisce, in particolare, il segmento giovanile e quello femminile del mercato del lavoro. Va tuttavia sottolineato come la disoccupazione sia anche il risultato del forte afflusso di rifugiati siriani in fuga dal loro Paese. Nonostante l'economia giordana non cresca molto, il tasso di crescita dei **prezzi al consumo** si attesta su valori abbastanza elevati. Questa dinamica dei prezzi è principalmente il risultato dell'**aumento dei prezzi del petrolio** ed è quindi spiegabile in termini di inflazione importata. Lo stato della finanza pubblica non è buono, con un **rapporto debito pubblico/PIL** di poco superiore al 90%; va detto, in ogni caso, che tale rapporto è in graduale riduzione. Si segnala, infatti, come la Giordania sia oggetto di un programma di aiuti da parte del **Fondo Monetario Internazionale (FMI)** che prevede, tra le altre cose, una riduzione entro il 2021 del rapporto debito/PIL nella misura del 77%.

### Situazione Paese

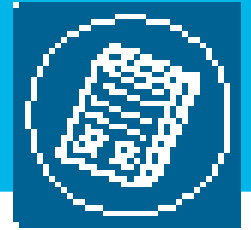
Dal punto di vista istituzionale e sulla base della Costituzione emanata nel 1952, la Giordania è una monarchia costituzionale. Il potere esecutivo è nelle mani del Sovrano e del Consiglio dei Ministri, dove anche il Primo Ministro è di nomina regia. Da giugno 2018, il Premier è Omar Razzaz. Dal 1999, il Sovrano della dinastia hashemita è invece **Abd Allah II**. Nonostante questa struttura politico-istituzionale incentrata attorno alla figura del re, negli ultimi anni si è manifestata una certa tendenza ad un maggior decentramento e ad un maggior coinvolgimento delle comunità locali. In questa direzione vanno lette le recenti elezioni municipali dell'agosto del 2017. Negli ultimi anni, il Governo ha implementato una serie di riforme - tra cui quella del processo legislativo e regolamentare - allo scopo di migliorare il clima degli affari e attrarre gli investimenti di multinazionali straniere.

Tra le otto categorie di rischio previste dall'OCSE (da 0 - rischio minimo a 7 - rischio massimo), la Giordania è classificata a rischio 5, in quanto ritenuto un Paese con una elevata criticità. La SACE invece attribuisce a questo Paese le seguenti valutazioni:

#### Valutazione SACE circa il Rischio della Giordania

- 60/100 mancato pagamento controparte sovrana
- 44/100 esproprio e violazioni contrattuali
- 67/100 mancato pagamento controparte bancaria
- 68/100 mancato pagamento controparte corporate
- 59/100 rischio guerra e disordini civili
- 56/100 trasferimento capitali e convertibilità





Come emerge chiaramente, il problema maggiore è costituito dal mancato pagamento controparte corporate e dal mancato pagamento controparte bancaria. A seguire, troviamo il mancato pagamento controparte sovrana e il rischio di guerra e di disordini civili. In media, il rischio politico viene valutato da SACE pari a 53/100 e quello relativo al rischio di credito 65/100. Si tratta di valori elevati, che confermano come il rischio Paese della Giordania sia rilevante.

La COFACE non assegna alla Giordania alcuna valutazione sul rischio Paese e nemmeno indica - come fa per molti altri Paesi - i suoi principali punti di forza e di debolezza. Per questa ragione, dobbiamo ricorrere in questo numero ad una fonte alternativa, ossia il *Political Risk & Country Analysis* elaborato da **Unicredit**. In questo rapporto, Unicredit individua i seguenti **punti di forza** dell'economia giordana:

1. la sua posizione geo-politica e strategica, che ne fa un perno regionale nell'ambito dell'area medio-orientale;
2. la politica di apertura agli investimenti diretti esteri in entrata, che ha permesso alla Giordania di attrarre un flusso significativo di capitali esteri; ed infine
3. la stabilità politico-istituzionale.

Tra i **punti di debolezza**, il rapporto di Unicredit segnala:

1. la forte dipendenza energetica e il modesto sviluppo della base manifatturiera;

2. lo stato non buono, anche se in miglioramento, delle finanze pubbliche; ed infine
3. le tensioni sociali e l'elevato tasso di disoccupazione.

L'indice *Doing Business* colloca invece questo Paese al 103° posto su 190. Qualche dato può essere utile per caratterizzare meglio questo risultato. Ci vogliono, infatti, 12 giorni per registrare un'impresa e 642 giorni per ottenere una sentenza da un Tribunale. L'indicatore di competitività dell'economia colloca la Giordania al 65° posto su 140 e quello della corruzione percepita al 59° posto su 180 Paesi.

## Conclusioni

La Giordania è un'economia che gode di una **posizione strategica** di grande importanza nell'area medio-orientale. È inoltre un Paese con una forte vocazione all'attrazione di investimenti diretti esteri, favorita anche dal buon livello delle infrastrutture e del capitale umano. Infine, la Giordania gode di una notevole **stabilità istituzionale**. Nonostante questi elementi di forza, l'economia giordana presenta ancora alcune importanti criticità, tra le quali la dipendenza energetica, il mancato sfruttamento delle enormi potenzialità economiche legate al comparto turistico e le tensioni sociali tra la componente giordana e quella palestinese. Nel complesso, tuttavia, si tratta di un Paese che può rappresentare un'importante opportunità per le imprese italiane, sia in termini di penetrazione commerciale che di localizzazione di affiliate estere.

**Giulio Cainelli**, Professore Ordinario di Economia e Direttore del Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali 'Marco Fanno' dell'Università degli Studi di Padova.

# INFORMAZIONI SULLA RIVISTA ED INDIRIZZI UTILI

**Direttore:**

Giovanni Casadei Monti

**Referente scientifico:**

Antonio Di Meo

**Redazione:**

Antonio Di Meo  
Cinzia Bolognesi  
Andrea Giunchi

**Progetto grafico**

[www.agenziaimage.com](http://www.agenziaimage.com)

**Segreteria – amministrazione:**

Azienda Speciale S.I.D.I.  
Eurosportello  
Enterprise Europe Network  
Viale Farini 14 - 48121 Ravenna  
Tel 0544 481443  
Fax 0544 218731

**Hanno collaborato  
a questo numero:**

Giovanni Brunoro  
Giulio Cainelli  
Antonio Di Meo  
Maurizio Favaro  
Alberto Ghelfi  
Giulia Levi  
Marco Padovan  
Cristina Piangatello

**CONTATTATE****LA NOSTRA REDAZIONE,**

mandateci i vostri suggerimenti,  
segnalateci gli argomenti  
che volete approfondire:

**Redazione di Ravenna:**

Tel 0544 481443  
Fax 0544 218731,  
[euroinfo@ra.camcom.it](mailto:euroinfo@ra.camcom.it)

**Redazione di Padova:**

Dott. Antonio Di Meo,  
Tel 049 7806447  
Fax 049 8073284,  
[antonio.dimeo@studiodimeo.com](mailto:antonio.dimeo@studiodimeo.com)

**Costo abbonamento:**

**99,00 euro + iva**

Rivista elettronica mensile  
spedizione per posta elettronica.  
L'abbonamento è ad anno solare.  
Qualora venga sottoscritto  
dopo il 1 Febbraio dell'anno  
in corso, i numeri arretrati vengono  
inviati in abbonamento insieme  
al primo numero utile.  
Gli abbonati riceveranno  
una *user id* e una *password*  
e potranno scaricare  
i numeri della rivista dal sito  
[http://www.ra.camcom.it/  
internationaltrade](http://www.ra.camcom.it/internationaltrade)

I testi e l'elaborazione dei testi,  
anche se curati con la massima  
attenzione, non possono comportare  
specifiche responsabilità a carico  
dei redattori per involontari errori  
o inesattezze.

Quanto alle soluzioni proposte,  
pur se elaborate con la massima cura  
possibile, non impegnano in alcun  
modo la Redazione di International  
Trade e i suoi collaboratori.

È vietata ogni riproduzione totale  
o parziale dei testi, articoli o quant'altro  
pubblicato nella rivista.  
Ogni riproduzione non espressamente  
autorizzata viola la L. 633/41  
e pertanto è perseguibile penalmente.