

# International Tools

Case studies, problem solving and tools



**Pagamenti e Garanzie Internazionali**



**Cosa fare per ridurre il rischio di mancato pagamento nelle vendite internazionali**  
*di Antonio Di Meo – Pag. 1*

**Contrattualistica Internazionale**



**Rete di vendita "tradizionale" ed "e-commerce" nei contratti internazionali di agenzia e distribuzione**  
*di Lucia Angeli – Pag. 7*

**Dogana e Trasporti internazionali**



**Attribuzione dell'origine preferenziale comunitaria della merce**  
*di Mattia Carbognani e Anna Miglioli – Pag. 13*

**Info utili**



**Risk & Export MAP 2021 SACE**  
*a cura della Redazione – Pag.16*

**Questions & Answers**



**Il Caso: mancata richiesta del documento di trasporto in un credito documentario con resa FCA**  
*di Antonio Di Meo – Pag. 18*

**Focus Paese**



**Corea Del Sud**  
*di Giovanni Brunoro – Pag. 20*

**Speciale**



**Export in Russia: Limiti imposti dalle sanzioni Europee e Statunitensi**  
*di Marco Padovan e Francesco Candeago – Pag.34*



## COSA FARE PER RIDURRE IL RISCHIO DI MANCATO PAGAMENTO NELLE VENDITE INTERNAZIONALI

di Antonio Di Meo

### Clausola di pagamento nella compravendita internazionale

La definizione di come e quando sarà pagata la fornitura della merce o del servizio pattuito, rappresenta una delle più grosse problematiche che gli operatori economici devono affrontare nelle vendite all'estero.

Chi vende proporrà condizioni che lo rassicurino circa l'incasso del proprio credito, mentre chi compra si preoccuperà di avere la liquidità per effettuare il relativo pagamento cercando di posticiparlo rispetto alla consegna della merce o del servizio.

### Fattori che determinano la scelta della condizione di pagamento

- Il rischio commerciale (insolvenza della controparte).
- Il rischio Paese, cioè la situazione politica ed economica del Paese della controparte.
- La possibilità di attivare una copertura o, almeno, una riduzione del rischio commerciale e/o del rischio Paese.
- La tipologia dell'accordo commerciale sottostante (compravendita, distribuzione, appalto, altro) e l'oggetto della transazione commerciale, se, cioè, trattasi di beni con produzione "standard" o su "commessa" o con parti più o meno rilevanti di personalizzazione.
- Il settore merceologico, il mercato di riferimento ed il rapporto di forza contrattuale con la controparte.
- Gli usi, le consuetudini e le normative all'import e all'export esistenti nei singoli Paesi. Il regime valutario del Paese della controparte/compratore.
- Il volume e la rilevanza economica delle singole forniture, la distanza e i termini di consegna della merce (Incoterms®).
- La revoca dell'ordine di acquisto o il mancato ritiro della merce.
- Il sistema bancario esistente nel Paese della controparte.
- Il sistema giudiziario esistente nel Paese della controparte, il livello di corruzione, altro.



L'incontro tra queste esigenze contrapposte determinerà la scelta della **forma di pagamento** che sarà influenzata da vari elementi che, nelle transazioni commerciali con soggetti residenti in Paesi esteri, assumono una ben diversa portata nei loro contenuti di rischio in quanto caratterizzati dalla "diversità" e dalla "mancanza", spesse volte, di un quadro di riferimento certo ed uniforme.

I **rischi** che caratterizzano l'attività di compravendita con soggetti esteri, riportati nel riquadro "Fattori che determinano la scelta della condizione di pagamento", diventano, quindi, elementi che influenzano il comportamento dei rispettivi operatori economici (venditore e compratore), tanto che la loro identificazione e valutazione diventa necessaria per definire la forma di pagamento di una fornitura di beni e/o di servizi.

## Considerazioni preliminari nella determinazione della clausola di pagamento

In considerazione di quanto più sopra esposto diventa importante per l'esportatore seguire una **strategia contrattuale** che gli permetta di ridurre al minimo i rischi di mancato o ritardato pagamento che potrebbero riservargli danni tali da arrecargli un pregiudizio economico o di impedirgli, a volte, la competitività su certi mercati.

Ecco, allora che, nel momento in cui si avvia una trattativa commerciale con una controparte estera, si debbano valutare i seguenti **OTTO ASPETTI** che proviamo ad analizzare e che andranno a condizionare la scelta della forma di pagamento più idonea a "mettere in sicurezza" i crediti che verranno generati dal contratto di fornitura di beni o di servizi:

1. L'**esistenza** o meno di **sanzioni** nei confronti di determinati Paesi o Destinatari sottoposte (dagli organismi nazionali, comunitari o internazionali), ad un regime di limitazioni o di divieti che impediscono la fornitura di particolari tipologie di merci quali, ad esempio, le merci cosiddette *dual use*, oppure vietino la commercializzazione con controparti di Paesi soggetti a **sanzioni** o **ad embarghi** o con destinatari in *black list* o, ancora, che prevedono **restrizioni** di tipo merceologico per poter esportare od importare determinate tipologie di merce o restrizioni di tipo finanziario o soggettivo.
2. L'**oggetto del contratto**, se cioè, trattasi di merce con produzione standard (di serie) o customizzata (su commessa) con parti più o meno rilevanti di personalizzazione o, ancora, di opere chiavi in mano.
3. La **tipologia dell'accordo contrattuale** se, cioè trattasi di una compravendita singola, di contratto con forniture ripetitive, di accordi di distribuzione o, ancora, di contratti di appalto o, comunque, di contratti di una certa complessità.
4. Il **volume delle forniture** e la **rilevanza economica** delle stesse.
5. Il **settore merceologico**, il **mercato di riferimento** ed il **rapporto di forza contrattuale** esistente tra il venditore ed il compratore, con valutazione delle possibilità concrete di negoziare con successo e sicurezza il contratto.
6. L'**Incoterms**<sup>®</sup> da adottare rispetto alla consegna della merce, alla sua tipologia (personalizzata o customizzata), alla



modalità di trasporto, ai documenti relativi da presentare per ottenere, ad esempio, il pagamento e alla forma di pagamento, tenendo in debito conto che la stessa può influire positivamente o negativamente sulla sicurezza del pagamento anche quando quest'ultimo sia rappresentato da un credito documentario.

- 7. La moneta** contrattuale che, se diversa dall'unità nazionale (ad es. USD), dà origine a quello che è il rischio di cambio, cioè la eventualità che, al momento in cui matura il pagamento, il rapporto Euro-Dollaro (ad esempio) possa subire una oscillazione sfavorevole rispetto a quanto previsto in fase di definizione del prezzo, con relativo minor incasso del controvalore in euro.
- 8. Il rischio di credito** nei confronti di controparti estere, specialmente se extra UE che, pur essendo tipico di tutte le relazioni economiche che prevedono un pagamento successivo alla fornitura dei beni o dei servizi, risulta più difficile e complicata la sua valutazione rispetto a quella compiuta nei confronti di nominativi italiani o comunitari a causa di variabili e fattori di rischio maggiori o non presenti in ambito domestico (v. riquadro più sopra riportato). L'eventuale verificarsi del mancato pagamento della fornitura, inoltre, può rendere difficile (in moltissimi casi), qualsiasi azione di recupero del credito a causa di difficoltà ad intraprendere un'azione legale o ad ottenere il riconoscimento, da parte delle autorità locali, di una sentenza disposta da un tribunale di un altro Paese. Rischio di credito che, necessita, comunque, di essere identificato nella sua natura se, cioè, trattasi di un **rischio** solo di

**natura commerciale** (dovuto ad una inadempienza della controparte contrattuale) o anche di **natura Paese**, cioè, dovuto al verificarsi di una inadempienza del Paese che non è in grado di far fronte ai debiti assunti dai propri residenti.

L'esperienza insegna, però, che, l'operatore italiano, preoccupato di concludere "l'affare", a volte trascura di prendere in considerazione gli otto aspetti più sopra analizzati affidando, così, la determinazione della condizione di pagamento e dei vari punti oggetto del contratto alla controparte.

In altri casi, invece, per una non conoscenza delle diverse possibili soluzioni di pagamento e/o di garanzia, si preferisce abbandonare l'affare anziché "rischiare" di non incassare il proprio credito. Sono due atteggiamenti opposti, estremi. **Cosa fare in questi casi?**

## Regole nella definizione della forma di pagamento

Ecco allora che, nonostante quanto sopra illustrato può non essere semplice per la Piccola e Media Impresa, diventa importante non trascurare di prestare attenzione agli OTTO ASPETTI più sopra elencati e, nello stesso tempo, di seguire alcune **regole** ben definite, rapportate alle dimensioni dell'impresa, al volume delle singole forniture, alle caratteristiche del mercato, alla tipologia della clientela, alle caratteristiche della merce oggetto della vendita (merci standard o personalizzate), coerenti con gli obiettivi e, al tempo stesso, efficaci.

È, quindi, necessario che l'operatore economico, prima di iniziare una trattativa commerciale, prenda **informazioni** necessarie a tracciare un profilo, quanto più



attendibile possibile, della controparte con la quale si intende iniziare il rapporto stesso, finalizzato alla possibilità di **concessione di credito (fido)** al proprio cliente. Fino, cioè, a quale importo massimo e per quanto tempo è possibile esporsi nei suoi confronti senza correre il rischio di non essere pagati e, nel caso questo evento dovesse manifestarsi, di riuscire a sopportarlo senza andare in sofferenza.

Tre sono le **verifiche di fondamentale importanza** che, prima ancora di concordare la forma tecnica di pagamento, dovranno essere effettuate:

- a) le condizioni di **solvibilità del paese** del compratore;
- b) le condizioni di **solvibilità del compratore** stesso;

- c) l'efficienza del **sistema giudiziario** del paese del compratore.

Soltanto alla luce delle verifiche sopra indicate, il venditore potrà decidere quale la condizione di pagamento più adatta a quella transazione commerciale, tenendo conto che la scelta di una particolare forma di pagamento rispetto ad altre può influire positivamente o negativamente sul livello di rischio di credito.

Nella tabella che riportiamo più sotto elenchiamo le **soluzioni** che, comunque, l'impresa esportatrice può adottare al fine di tutelarsi dal rischio di credito (rischio di mancato pagamento totale o parziale o di pagamento tardivo) nelle vendite internazionali.

## Soluzioni per tutelarsi dal rischio di mancato pagamento nelle vendite internazionali

- Un **pagamento anticipato**, in tutto o in parte, del valore della fornitura.
- Una **gestione interna accurata del credito**, basata sulla raccolta di informazioni, sul controllo ed aggiornamento costante dei dati in possesso, sul monitoraggio dell'andamento del rapporto instaurato, nonché sull'accantonamento in bilancio di un Fondo (riserva) per possibili insolvenze.
- Una **copertura assicurativa dei propri crediti** presso una compagnia di assicurazione dei crediti all'esportazione.
- La richiesta al cliente del rilascio di una **Garanzia bancaria a prima domanda** (*Payment Guarantee*) da parte di una banca a tutela del mancato pagamento, oppure l'emissione di una **Standby Letter of Credit**.
- L'**apertura di un Credito documentario** irrevocabile **con o senza conferma** quale mezzo di pagamento concordato.
- Lo smobilizzo dei propri crediti con la **cessione "pro-soluto"** ad un *factor*.
- Lo **sconto "pro-soluto"** dei titoli rappresentativi di un proprio credito con la tecnica del *forfeiting*.
- La possibilità, riferita a determinati beni pagabili dai 24 mesi in su, di accedere, ad operazioni di **Supplier's credit** (credito fornitore) o di **Buyer's credit** (credito acquirente) tramite SACE, Società Assicurazione Crediti Export.



## Conclusioni

**Per evitare o, almeno, ridurre il rischio di mancato pagamento** possiamo sottolineare come la scelta della forma di pagamento, nelle vendite internazionali, impone agli operatori economici e, in particolare all'esportatore, di prendere in considerazione preliminarmente all'avvio della trattativa commerciale, gli OTTO ASPETTI più sopra richiamati e di seguire le regole che riepiloghiamo nei seguenti DIECI PUNTI:

1. Informarsi circa l'affidabilità e la solvibilità della controparte estera e/o del proprio partner.
2. Non lasciare alla controparte estera piena discrezionalità di scegliere e definire la condizione di pagamento.
3. Andare alla trattativa commerciale con la controparte estera già preparati circa le possibili soluzioni di pagamento tutelative per se stessi e non penalizzanti per la controparte.
4. Determinare la condizione di pagamento e/o di garanzia, individuando le forme tecniche più adeguate in relazione agli "elementi" più sopra rappresentati e alle soluzioni riepilogate nella tabella al fine di mettere in sicurezza il pagamento del credito che verrà generato con la vendita.
5. Definire una strategia contrattuale e creditizio/finanziaria adeguata alla realtà di mercato in cui si è presenti o si intende essere presenti.
6. Definire in forma scritta la forma tecnica di pagamento, formulandola con termini appropriati in uso negli scambi internazionali.
7. Concordare, nel caso di pagamento a mezzo Credito documentario o nel caso di pagamenti assistiti da Garanzie a prima richiesta o da Standby Letter of credit, il contenuto/struttura degli stessi e la data entro cui dovranno essere ricevuti per dare avvio alla relativa consegna del bene o del servizio.
8. Informarsi circa la banca che l'importatore utilizzerà per l'emissione del Credito documentario, delle Garanzie o della Standby al fine di verificare preventivamente con la propria banca, la disponibilità della stessa ad assumersi l'impegno di pagamento.
9. Definire come avverrà il trasporto, chi se ne farà carico, chi sosterrà le spese e i rischi relativi, attraverso l'adozione dell'Incoterms® più idoneo compatibile (ad esempio) con il pagamento a mezzo Credito documentario e con i documenti richiesti per il suo utilizzo.
10. Non trascurare il fatto che, a seconda che trattasi di merci in serie o customizzate, l'Incoterms® adottato può influire positivamente o negativamente sulla sicurezza del pagamento anche quando quest'ultimo sia rappresentato da un Credito documentario.



Fatte le considerazioni sopra descritte, sottolineando l'**importanza di conoscere**, comunque, le Caratteristiche, l'Articolazione e le Norme che disciplinano le singole forme di pagamento e di garanzia, nonché gli obblighi assunti dalle banche che interverranno nelle operazioni specifiche, è importante, per **concludere**, non trascurare di definire in un accordo commerciale, quanto andiamo a riepilogare:

- il **momento** in cui verrà effettuato il pagamento della fornitura (quando pagare) cioè, se il pagamento avverrà in via anticipata o posticipata rispetto alla fornitura, oppure in via contestuale;
- il **modo** in cui sarà trasferito l'importo (come pagare);
- la **moneta** di pagamento (in che moneta pagare);
- le **banche** che intervengono nell'operazione (quali le banche) ed il **luogo** di pagamento (dove dovrà avvenire il pagamento);
- la **forma** tecnica di pagamento che sarà utilizzata.

**Antonio Di Meo**, specializzato in pagamenti internazionali, crediti documentari, garanzie ed Incoterms® con Studio a Padova. Giornalista pubblicitario, Professore a contratto presso le Università Cattolica e Bocconi di Milano, è autore di pubblicazioni in materia. È socio di Credimpex Italia e della ICC (*International Chamber of Commerce*) dove è stato componente comitato revisione Incoterms®.



## RETE DI VENDITA “TRADIZIONALE” ED “E-COMMERCE” NEI CONTRATTI INTERNAZIONALI DI AGENZIA E DISTRIBUZIONE

di Lucia Angeli

### Coordinamento rete vendita “tradizionale” con l’e-commerce

Il sempre crescente impiego di internet come strumento per incrementare la promozione e la vendita dei prodotti fabbricati dalle società produttrici/preponenti ha provocato, in queste ultime, la **duplice esigenza di coordinare**:

1. la propria rete vendita tradizionale con il proprio e-commerce;
2. le modalità d’impiego dell’e-commerce fra i vari soggetti coinvolti nella propria rete vendita (ad es. agenti di commercio, concessionari di vendita, etc.).

Tale coordinamento dovrà fare in modo che, tramite l’utilizzo dell’e-commerce, la società produttrice/preponente non violi eventuali diritti accordati ai soggetti coinvolti nella rete vendita, ed anche che i soggetti appartenenti alla rete vendita non violino, tramite un utilizzo “improprio” dell’e-commerce, i diritti spettanti (magari in esclusiva) ad altri soggetti coinvolti nella rete vendita.

A tal proposito, in relazione all’utilizzo dello strumento di internet, ed in particolare dell’implementazione di un e-commerce da parte di produttori/preponenti, è importante considerare **due aspetti distinti**:

- il primo è relativo al **rispetto del diritto di esclusiva** eventualmente già

concesso ad agenti o distributori in determinate zone geografiche;

- il secondo riguarda, invece, il **rispetto della normativa antitrust** comunitaria la quale restringe fortemente il diritto del produttore/preponente di limitare, soprattutto nei confronti dei distributori, l’utilizzo di internet per promuovere e/o vendere i prodotti commercializzati.

La necessità, inoltre, del produttore/preponente di coordinare le vendite tramite e-commerce con la propria rete vendita tradizionale può richiedere anche **valutazioni di tipo “commerciale”**, come ad esempio:

- a) potrebbe essere considerata l’opportunità di differenziare le tipologie di prodotto vendute su internet da quelle vendute tramite la rete vendita tradizionale;
- b) l’opportunità di differenziare i canali serviti tramite commercio elettronico da quelli serviti tramite la rete vendita tradizionale;
- c) la possibilità di coinvolgere la rete vendita tradizionale nel processo di vendita svoltosi on-line (ad esempio in fase di consegna dei prodotti), etc.

### Diritto di esclusiva eventualmente concesso ad agenti e/o a distributori

In relazione ai contratti già in corso che prevedano una esclusiva “assoluta” in





favore dell'agente o del distributore – vale a dire con un impegno del preponente a non promuovere e/o vendere direttamente i prodotti nel mercato affidato in esclusiva all'agente o al distributore – si deve ritenere che tale esclusiva vieti al preponente di promuovere e/o vendere direttamente i propri prodotti in tale mercato anche a mezzo di internet.

Un **esempio** potrà aiutare a chiarire quanto detto: se, ad esempio, il preponente concederà l'esclusiva ad un agente per il territorio della Spagna, nulla prevedendo nel contratto in relazione all'utilizzo di internet, si potrà presumere che il Preponente non sia autorizzato a promuovere e vendere i propri prodotti tramite il proprio e-commerce in Spagna. Pertanto, le vendite eseguite direttamente dal nostro preponente in Spagna a mezzo di internet potranno configurare una violazione dell'esclusiva riconosciuta all'agente (vale a dire una violazione contrattuale che potrà portare a richieste risarcitorie nei confronti del preponente da parte dell'agente). **Come fare per ovviare questa problematica?**

In relazione a **contratti non ancora stipulati** proprio in ragione della presunzione sopra enunciata, è sempre opportuno, per il preponente, prendere in considerazione la necessità e/o l'opportunità di **riservarsi il diritto di vendere online**. A tale scopo, è sempre bene inserire all'interno del contratto una clausola che, in maniera espressa, preveda quanto segue:

**1)** il diritto del preponente di vendere tramite internet (direttamente, vale a dire tramite un e-commerce proprietario, oppure indirettamente, vale a dire tramite e-tailers), oppure

**2)** l'esclusione del diritto di esclusiva riconosciuto all'agente o distributore per le vendite concluse dal preponente o da soggetti da questi autorizzati tramite Internet.

In tutti i casi in cui nel contratto manchi una clausola di questo tipo, sarà necessario **interpretare le clausole contrattuali** (in particolare quelle relative ad esclusiva/canali/clienti), **ed il comportamento** concretamente **tenuto dalle parti** durante la fase di esecuzione del contratto, per comprendere se si possa sostenere che le parti abbiano tacitamente escluso Internet dal diritto di esclusiva (cd. **esclusione tacita**). Tuttavia, è evidente che la prova di tale esclusione tacita potrebbe rivelarsi tutt'altro che facile ed è per questo che, ove ve ne sia la possibilità, il **consiglio rimane sempre quello di regolamentare espressamente tale aspetto all'interno del contratto**.

Bisogna tuttavia tenere a mente che, anche qualora il preponente si riservi il diritto di vendere online, lo stesso non avrà comunque il diritto di vietare ai propri distributori di utilizzare un sito Internet e – tout court – di effettuare vendite online (salvo che tale **divieto** sia **giustificato** da cause oggettive legate alla natura del prodotto ed alle necessarie modalità di vendita) come di seguito dettagliato.

## Effetti della normativa antitrust comunitaria sui rapporti di distribuzione internazionale

Il secondo aspetto da prendere in considerazione riguarda la normativa antitrust e risponde alla seguente domanda: **può il preponente impedire ai propri distributori di impiegare un e-commerce?**



Per rispondere alla domanda di cui sopra, dobbiamo considerare cosa dice la Regola generale e quella che è l'accettazione a tale regola generale.

In particolare, per riepilogare:

1. La **Regola generale** è che il preponente **non può impedire** che il proprio distributore utilizzi un e-commerce per promuovere e vendere i prodotti fabbricati dal preponente e commercializzati dal distributore.
2. L'**eccezione alla Regola generale** è che, se il preponente intende riservarsi determinati territori e/o canali di vendita, oppure ha concesso determinati territori e/o canali di vendita in esclusiva ad altri distributori, allora il preponente **potrà impedire** al proprio distributore di utilizzare l'e-commerce per effettuare vendite dirette dei prodotti nei territori e/o canali riservati a sé o ad altri distributori.

L'**esempio** può aiutare a comprendere meglio tale esecuzione alle Regole generali: Un preponente produttore di biciclette e un distributore sottoscrivono un contratto di distribuzione esclusiva per il territorio della Germania. Il preponente, che abbia anche un distributore esclusivo in Francia e voglia tutelare l'esclusiva concessagli, potrà limitare la possibilità per il distributore tedesco di effettuare tramite il proprio e-commerce vendite attive in Francia.

3. Dall'esame dei due punti sopra riportati ne deriva quanto segue:
  - a) Il preponente non può vietare l'utilizzo di e-commerce al proprio distributore.
  - b) Il preponente, se ricorrono esclusive a proprio favore o a favore di altri

intermediari, può limitare le vendite attive.

- c) Il preponente, anche qualora ricorrano esclusive a proprio favore o a favore di altri intermediari, non può limitare le vendite passive.

## Restrizioni verticali considerate abusive

In ambito comunitario, quindi, in relazione a contratti di distribuzione conclusi **all'interno dell'Unione Europea**, il Regolamento UE n. 330/2010 (che delimita l'ambito di legittimità di determinati tipi di accordi verticali e pratiche concordate), identifica una serie di cd. restrizioni verticali considerate abusive.

Per quanto rilevante ai fini della presente trattazione, una pratica ritenuta **abusiva** della normativa comunitaria è quella di **vietare *tout court* al proprio distributore di utilizzare Internet per vendere i prodotti da questi distribuiti**. Questo principio viene enunciato dalla Commissione all'interno della Comunicazione 2010/C 130/01 (avente ad oggetto "*Orientamenti sulle restrizioni verticali*") in relazione ad accordi tra preponente e distributore aventi ad oggetto la **restrizione delle vendite per territorio e/o per clienti**.

Tuttavia, la **regola generale** contenuta nel principio in esame – per la quale il preponente non potrà impedire al proprio distributore di avvalersi di un e-commerce per promuovere la vendita dei prodotti da questi distribuiti – **può subire delle eccezioni**. Infatti, in alcune ipotesi al preponente è consentito limitare l'utilizzo dell'e-commerce del distributore ed in particolare, di inibire l'utilizzo dell'e-commerce al distributore qualora la restrizione abbia come oggetto quello di



**limitare le vendite attive** esclusivamente in relazione a territori o gruppi di clienti attribuiti in esclusiva ad un altro distributore o che il preponente abbia riservato a sé stesso.

Viene, quindi, consentito che il distributore esclusivo sia protetto, all'interno del suo territorio o verso il suo gruppo di clienti, dalle vendite attive eseguite da parte di altri distributori dello stesso preponente (come riportato nel punto "eccezione alla regola generale").

Tale protezione riguardo a territori o gruppi di clienti attribuiti in esclusiva, **deve tuttavia consentire le vendite passive** in quei territori e a quei gruppi di clienti.

A tal proposito, risulta dunque rilevante comprendere la distinzione tra vendite attive e vendite passive.

## Vendite attive e vendite passive

1. Devono intendersi **vendite attive**, come enunciato nella Comunicazione della Commissione sopra citata, quelle

che derivano da un contatto attivo posto in essere dal distributore verso i clienti che siano singoli clienti, uno specifico gruppo di clienti, o clienti situati in uno specifico territorio. Tale contatto attivo può prodursi a mezzo di posta e/o posta elettronica non sollecitate dal cliente, visite, inserzioni pubblicitarie sui media o via Internet o altre promozioni **specificamente indirizzate** a tali clienti.

2. Per contro, devono intendersi **vendite passive** quelle vendite eseguite nei confronti di singoli clienti in conseguenza di ordini **non sollecitati** dal distributore.

Seguendo tale distinzione, a **titolo esemplificativo**, indichiamo nel riquadro di seguito cosa rientrano tra le vendite attive e tra quelle passive:

### Distinzioni tra vendite attive e vendite passive

- **Vendite attive:** sono quelle conseguenti a pubblicità on-line specificamente indirizzata a determinati clienti, a qualsiasi sforzo commerciale ed economico compiuto per essere specificamente percepito in un determinato territorio o da un determinato gruppo di clienti (come ad esempio **investimenti economici destinati ad inserzioni pubblicitarie specificamente indirizzate** agli utenti situati in un determinato territorio).
- **Vendite passive:** sono quelle conseguenti ad **azioni pubblicitarie o promozioni** che, ancorché di portata generale e, dunque, tali da raggiungere clienti all'interno dei territori esclusivi o dei gruppi di clienti esclusivi di altri distributori, **costituiscano un modo ragionevole** per raggiungere clienti al di fuori di tali territori esclusivi o gruppi di clienti esclusivi (ad esempio che costituiscano un modo ragionevole per raggiungere clienti all'interno del proprio territorio).



In generale, è possibile affermare quanto segue:

- a) la semplice **disponibilità di un proprio sito Internet** è considerata una **forma di vendita passiva**, in quanto viene intesa come uno strumento ragionevole messo a disposizione dei propri clienti per farsi raggiungere. Non può dunque essere impedito ad un distributore di disporre di un proprio sito internet.
- b) Una **restrizione** dell'uso di Internet è, invece, **consentita** qualora le promozioni via Internet o l'uso di Internet da parte del distributore determinino **vendite attive** nei territori o ai gruppi di clienti esclusivi di altri distributori

Se un **cliente visita il sito Internet di un distributore e lo contatta, e se tale contatto si conclude con una vendita, tale vendita viene considerata come una vendita passiva**. Pertanto, posto che le vendite passive devono sempre essere consentite, anche se concluse nei confronti di clienti esclusivi e/o ubicati all'interno di territorio esclusivi di altri distributori, non saranno valide le clausole contrattuali che impediscano al distributore di eseguire tale tipo di vendite.

## Esemplificazioni di condotte vietate e consentite

Per fornire alcuni spunti concreti di quanto sopra detto, si **ritengono** condotte vietate o consentite quelle sotto riportate a semplice ed esclusivo titolo esemplificativo.

### CONDOTTE VIETATE

- (a) il distributore (esclusivo) impedisca a clienti situati in un altro territorio di visualizzare il suo sito Internet o che preveda sul proprio sito Internet il reindirizzamento automatico dei clienti verso il sito Internet del produttore o di altri distributori;
- (b) il distributore (esclusivo) interrompa le transazioni dei consumatori via Internet una volta accertato mediante i dati della loro carta di credito che il loro indirizzo non si trova nel territorio (esclusivo) del distributore;
- (c) il distributore limiti la proporzione delle vendite complessive fatte via Internet;
- (d) il distributore paghi un prezzo più elevato per i prodotti destinati ad essere rivenduti on - line dal distributore rispetto ai prodotti destinati a essere rivenduti off-line.

### CONDOTTE CONSENTITE

- (a) il sito Internet del distributore offra anche una serie di *link* ai siti Internet di altri distributori e/o del fornitore;
- (b) il fornitore richieda, senza limitare le vendite on-line del distributore, che il distributore venda off-line almeno una certa quantità assoluta (in valore o in volume) dei prodotti per garantire una gestione efficiente del suo punto vendita «non virtuale»;
- (c) che il fornitore pretenda che l'attività on-line del distributore rimanga coerente con il modello di distribuzione del fornitore



## Conclusioni

Tutto quanto sopra detto non intende in nessun modo intaccare o sminuire il forte potenziale dello strumento Internet come strumento per implementare e potenziare le vendite, soprattutto in considerazione

delle forti restrizioni al commercio "tradizionale" generate dalla pandemia da Covid-19. Ciò nonostante, è importante che anche l'approccio a tale strumento venga attuato con la prudenza e l'attenzione normalmente impiegate per adottare le più importanti decisioni di strategia aziendale.

**Lucia Angeli**, Avvocato, si occupa principalmente di contrattualistica commerciale internazionale, diritto del commercio internazionale e contenzioso giudiziale ed arbitrale internazionale presso lo Studio Legale Ceccarelli & Silvestri.



## ATTRIBUZIONE DELL'ORIGINE PREFERENZIALE COMUNITARIA DELLA MERCE

di Mattia Carbognani ed Anna Miglioli

L'origine preferenziale comunitaria è uno *status* attribuibile ad un prodotto per consentirgli di poter ottenere un eventuale sgravio daziario qualora questo venisse importato in un Paese Accordista, cioè un Paese sottoscrittore di un *Free Trade Agreement* (FTA) bilaterale con la UE.

Il **vantaggio per l'importatore** è dunque un abbattimento totale o parziale del dazio, mentre, il **vantaggio per l'esportatore** risulta essere di natura "commerciale", ovvero rilegato all'ambito della competitività su mercati internazionali.

Lo *status* di origine preferenziale può essere attribuito solamente a quei prodotti che sono stati interamente ottenuti all'interno della UE (es. mela raccolta dall'albero) o che hanno subito, al suo interno, una "lavorazione sufficiente" (es. macchinario costruito).

### Regole per l'attribuzione dell'origine preferenziale

Per ogni Paese Accordista (o gruppo di Paesi) che ha sottoscritto un FTA con la UE sono state stabilite, per ciascuna voce doganale (Prime quattro cifre della nomenclatura combinata) delle regole da rispettare per poter attribuire ai prodotti la preferenzialità citata.

Le regole, che possono variare da accordo ad accordo, sono generalmente di **tre tipologie**:

- 1. Regola del cambio di voce doganale**, in base alla quale il prodotto finito deve avere una voce doganale diversa da quella dei materiali di partenza.
- 2. Regola del valore percentuale**, in base alla quale il valore dei materiali non di origine preferenziale comunitaria non deve superare una determinata percentuale rispetto al prezzo franco fabbrica del prodotto finito.
- 3. Regole specifiche**, che prevedono determinate lavorazioni specifiche a seconda del settore merceologico.

Prima di conferire la preferenzialità al prodotto si suggerisce di verificare che:

- a)** Il Paese di esportazione abbia stipulato un accordo di FTA con la UE.
- b)** Vi sia un effettivo vantaggio daziario riferito alla voce doganale oggetto di esportazione.
- c)** La regola di origine preferenziale sia rispettata e
- d)** La documentazione attestante lo status sia stata correttamente archiviata.

Per meglio comprendere quanto sopra indicato, proviamo ad analizzare un caso pratico che permetterà di processare (per punti) le verifiche, di cui alle lettere a), b), c), d), che abbiamo suggerito:



## CASO PRATICO

Il caso che proponiamo è quello della ditta ALFA che effettua la vendita di un proprio prodotto, avente codice doganale 84.31 3900, in Marocco.

Il prezzo franco fabbrica del prodotto (valore EXW) risulta essere di euro 3496,85.

Il valore totale delle materie prime non ricomprese nelle dichiarazioni di origine preferenziale comunitaria è di euro 862,09.

Il prodotto oggetto d'esame sconta un dazio in importazione del 2,5% che esso potrebbe essere abbattuto totalmente in presenza di attestazione di preferenzialità da parte dell'esportatore, qualora venisse rispettata la regola prevista nell'accordo Paneuromediterraneo che vede il Marocco tra i Paesi firmatari.

Per punti analizziamo come dovrà essere processata l'operazione al fine di valutare se, in base al prodotto oggetto della vendita e alla sua Classificazione doganale, la regola prevista dall'accordo sopra richiamato possa essere rispettata permettendo, così, all'importatore del Marocco di usufruire dell'agevolazione daziaria e all'esportatore ALFA di essere competitivo nella vendita di un prodotto a cui può essere attribuita l'origine preferenziale dello stesso in base a quanto previsto dagli accordi tra la UE ed i Paesi accordati (il sopra citato FAT).

1. Per poter analizzare la regola da rispettare bisogna ricercare il codice doganale del prodotto di interesse nell'Accordo citato che, nel caso specifico risulta essere ex 84.31 riguardante Parti riconoscibili come destinate, esclusivamente o principalmente, ai rulli compressori in cui il valore di fabbricazione di tutti i materiali utilizzati non ecceda il 40% del prezzo franco fabbrica del prodotto
2. Dal momento però che il prodotto in questione, oggetto della vendita, non è riconducibile alle parti di rulli compressori, bisognerà fare riferimento alla regola generale del capitolo ex 84 riguardante reattori nucleari, caldaie, macchine, apparecchi e congegni meccanici: parti di queste macchine o apparecchi esclusi, la cui fabbricazione può essere eseguita nel modo seguente.
  - a) a partire da materiali di qualsiasi voce, esclusi quelli della stessa voce del prodotto e in cui il valore di tutti i materiali utilizzati non ecceda il 40% del prezzo franco fabbrica del prodotto, oppure
  - b) fabbricazione in cui il valore di tutti i materiali utilizzati non ecceda il 30% del prezzo franco fabbrica del prodotto.
3. Vi sono 2 possibili regole alternative da rispettare per poter dichiarare l'origine preferenziale dei prodotti:
  - Prima regola: nel caso di fabbricazione di cui alla lettera a), una possibilità è consentita dal cambio di voce doganale (rispetto alle materie prime non di origine preferenziale utilizzate) più un valore massimo dei materiali non di origine preferenziale utilizzati che non ecceda il 40% del prezzo franco fabbrica del prodotto finito.
  - Seconda regola: nel caso di fabbricazione di cui alla lettera b) la regola alternativa è costituita dal fatto che il valore massimo dei materiali non di origine preferenziale utilizzati non ecceda il 30% del prezzo franco fabbrica del prodotto finito.



4. Sulla base del prezzo franco fabbrica (Ex works) del prodotto finito e del valore delle materie prime non di origine preferenziale comunitaria utilizzate, si può stabilire il rispetto della regola: il 30% del prezzo franco fabbrica del prodotto equivale ad euro 1049,05, che risulta essere superiore al valore delle materie prime non di origine comunitaria utilizzate nel caso specifico, ovvero euro 862,09.
5. Nel caso specifico preso in esame si può, dunque, sostenere che il valore delle materie prime non di origine preferenziale UE non eccede il 30% del prezzo franco fabbrica del prodotto.

La ditta ALFA potrà, dunque, dichiarare l'origine preferenziale comunitaria, permettendo al proprio cliente marocchino di importare la merce in esenzione daziaria.

## Conclusioni

Preme ricordare la complessità del tema "origine preferenziale" e della rilevanza penale per un'errata attestazione della stessa nei confronti dell'autorità doganale. Qualora l'azienda non fosse sicura della corretta attribuzione sarebbe auspicabile un intervento consulenziale.

**Mattia Carbognani**, specializzato in Internazionalizzazione d'impresa, Consulente di numerose associazioni confindustriali tra le quali ANCMA, ACICAM, UCIMA, AMAPLAST, è relatore di numerosi seminari formativi. Autore di Articoli e Guide operative.

**Anna Miglioli**, collaboratrice dello Studio Toscano Carbognani ed esperta in compilazione dei modelli intrastat ed operazioni intracomunitarie, presta assistenza consulenziale a numerose aziende del panorama nazionale.



## RISK & EXPORT MAP 2021 SACE

a cura della Redazione

Tra i servizi offerti da SACE (Società di Assicurazione Crediti Export) del Gruppo CDP (Cassa Depositi e Prestiti), riveste un ruolo importante la **Risk Map**. Si tratta di un mappamondo interattivo, che contiene le valutazioni delle diverse tipologie di Rischio a cui le aziende italiane sono esposte quando operano con un determinato Paese. Il database contiene praticamente tutti gli Stati del mondo e viene costantemente aggiornato dall'Ufficio Studi di SACE.

La Risk Map è concepita secondo un approccio schematico e snello, tramite **grafici** e rappresentazioni intuitive che

consentono di avere a portata di mano, anche su smartphone e tablet, alcuni **dati rilevanti** di un determinato mercato (es. crescita economica, saldi di finanza pubblica, indicatori di competitività, ecc.), insieme ai maggiori **fattori di rischio** e alle **opportunità** per il business italiano.

Da dove iniziare, allora, per avere le informazioni circa i principali fattori di rischio del Paese di residenza del compratore con il quale si sta avviando una trattativa commerciale?



Si può accedere alla Risk Map di Sace nel modo seguente:

- Entrando nel sito: <https://www.sace.it/mappe#/mappe/om> e cliccando su RISK MAP, si aprirà la pagina Opportunità e rischi nel mondo con due rettangoli con lo sfondo rosso: **Risk Map** ed **Export Map**.
- Cliccando su **Risk Map** – apparirà il Mappamondo dove, in alto a Sinistra troverete, la dicitura Risk Map, mentre in basso a Destra una **legenda** con i pallini colorati con le diverse sfumature del verde, giallo, rosso che rappresentano il livello di “Rischio” Paese da quello più basso (verde chiaro)



a quello più alto (rosso scuro).

- In basso a Sinistra troverete, invece, **Seleziona un Paese**. Con il cursore si andrà nel Paese desiderato che ipotizziamo essere la Corea Del Sud. Cliccando si apre la pagina con la copertina del Paese con, a Sinistra un Box con l'indicazione della percentuale del rischio di "Mancato pagamento Controparte sovrana" che, nell'esempio, appare essere 10/100.
- Cliccando su **Guarda la Scheda**, si apre la pagina "Opportunità per l'export italiano e indici di rischio" rappresentati da 5 cerchi con indicazione (all'interno di ognuno) della percentuale corrispondente. I cerchi con le valutazioni di Sace riferite al Paese preso ad esempio riguardano:
  - Export opportunity: 70/100
  - Investment opportunity: 58/100
  - Media rischio politico: 16/100
  - Media rischio credito: 21/100
  - Rischio climate change: 15/100

A questo punto, per proseguire nella navigazione ed avere i dati informativi su livello di rischio del Paese individuato, bisogna registrarsi.

La **registrazione è gratuita** e permette di accedere alle diverse informazioni che riguardano, oltre all'Andamento export italiano nel Paese di interesse (espresso in grafici) e a quello per Settore espresso in percentuale, gli **indicatori di rischio**

rappresentati con i seguenti otto cerchi:

- Media Rischio politico: 16/100
- Media Rischio di credito: 22/100
- Esproprio e violazione contrattuali: 22/100
- Rischio guerra e disordini civili: 25/100
- Trasferimento capitali e convertibilità: 1/100
- Mancato pagamento controparte sovrana: 10/100
- Mancato pagamento controparte bancaria: 23/100
- Mancato pagamento controparte corporate: 29/100

Troverete anche 4 **nuovi cerchi (NEW)** che rappresentano i seguenti rischi: Climate Change (15/100), Temperatura (12/100), Idrogeologico (18/100), Tempesta (22/100).

Vengono, inoltre, riportati con numeri grandi, gli **indicatori di rischio** con cui viene classificato il Paese di:

- OCSE: Non Classificato (NC)
- Standard & Poor's: AA, Moodys: A a 2 e Fitch: AA-

Alla fine, a completamento troverete indicatori, frutto di un progetto sviluppato da Sace in collaborazione con Fondazione Enel, riguardanti il **Paese in cifre** e, in particolare: il Contesto di benessere, la Performance economica, il Sistema bancario, il Business climate, la Transizione energetica e le Banche preaffidate da Sace.

Fonte: Sito di Sace



## IL CASO: MANCATA RICHIESTA DEL DOCUMENTO DI TRASPORTO IN UN CREDITO DOCUMENTARIO CON RESA MERCE FCA

di Antonio di Meo

Viene emesso un Credito documentario il cui campo 45A del messaggio Swift MT 700, riguardante la descrizione della merce, riporta come resa della merce FCA. I campi 44A, 44E, 44F, 44B del predetto messaggio Swift MT 700, riguardanti il luogo/porto/aeroporto di partenza e di destinazione sono assenti, così come il campo 46A, riguardanti i Documenti richiesti, non prevedono la presentazione di alcun documento di trasporto. Vorremmo un Vostro parere al riguardo circa la posizione da assumere come banca confermante in fase di utilizzo del credito documentario e, in particolare (vista la resa FCA), se è necessario ottenere dal cliente/beneficiario una dichiarazione che attesti la Consegna della merce nel luogo di partenza convenuto o, ancora, una sua manleva che ci liberi da eventuali responsabilità circa l'effettiva presa in carico della merce da parte dell'ordinante/compratore per il tramite di un vettore.

### Risposta

Se il testo di emissione del Credito documentario (messaggio Swift MT 700) prevede al campo 45A (*Description of goods and/or services*), un termine di consegna della merce FCA-Free carrier (Franco vettore luogo convenuto), mentre nei campi del medesimo messaggio Swift relativi al luogo/porto/aeroporto di partenza (44A e 44E), e a quello di destinazione (44F e 44B) non viene riportato alcunché e, contestualmente, al campo 46A (*Documents required*) non è prescritta la presentazione, ad utilizzo del credito documentario, di un documento di trasporto, è necessario (prima di fornire il parere richiesto) fare alcune considerazioni. In particolare:

1. La prima considerazione riguarda il significato che tale regola assume negli Incoterms® 2020 della Camera di

Commercio Internazionale (CCI) di Parigi che, se vi risulta assoggettata, sta a significare che il venditore/beneficiario del credito documentario provvederà a consegnare la merce al compratore/ordinante nel proprio stabilimento già caricata sul mezzo di trasporto procurato dal compratore oppure, se tale luogo convenuto sia diverso rispetto allo stabilimento, "altrove" (quando cioè la merce raggiunge un altro luogo convenuto alla partenza), pronta per essere scaricata.

2. La seconda considerazione è che il Credito documentario, regolato dalle Norme ed Usi Uniformi (NUI) relative ai crediti documentari, la cui ultima versione, elaborata dalla CCI, è contenuta nella pubblicazione n. 600 anche conosciuta con l'acronimo inglese UCP da *Uniform Customs*



*Practice*, all'articolo 18 (*Commercial invoice*), lett. c, prescrive che la descrizione della merce, dei servizi o di altre prestazioni nella fattura commerciale deve corrispondere a quella che appare nel credito. Indipendentemente, pertanto, dall'assenza di indicazioni sul luogo/porto/aeroporto di partenza e di destinazione così come dalla mancata prescrizione di un documento di trasporto, nell'esaminare la conformità dei documenti, ci si limiterà ad accertare che la descrizione della merce riportata nella fattura commerciale, corrisponda a quella indicata nel credito, completa di tutto quanto indicato al campo 45A del messaggio Swift di emissione e, di conseguenza, anche del riferimento alla Regola di consegna FCA.

3. La terza considerazione da tener presente è che se il beneficiario presentasse, comunque, ad utilizzo del credito un documento di trasporto, quand'anche non sia richiesto nel credito, lo stesso non sarà preso in considerazione dalla banca e potrà essere restituito al presentatore, così come recita l'Art. 14, lett. g. che stabilisce: *"Un documento presentato ma non richiesto dal credito non sarà preso in considerazione e può essere restituito al presentatore"*.

4. Quarta considerazione è che il credito documentario viene emesso dalla banca emittente su esplicito mandato dell'ordinante/compratore che fornisce istruzioni precise alla stessa sull'emissione del credito e, di conseguenza, sui termini e condizioni necessarie alla sua emissione, oltre che sui documenti da richiedere per il suo utilizzo.
5. Quinta considerazione è che il credito, per sua natura, è operazione distinta dal contratto di vendita cui può fondarsi e non riguarda e non impegna in alcun modo le banche, anche se qualsiasi riferimento ad esso è incluso nel testo di emissione, così come recita l'art. 4, lett. a delle NUU 600, mentre l'art. 34 delle stesse esonera le banche sollevandole da qualsiasi responsabilità per la validità ed efficacia dei documenti, per la consegna, il valore o l'esistenza delle merci.

Fatte le considerazioni di cui sopra, **per concludere**, possiamo affermare che non è necessario ottenere dal cliente (beneficiario del credito) una dichiarazione attestante l'avvenuta consegna della merce nel luogo convenuto o una eventuale sua manleva (liberatoria) che sollevi la banca da possibil responsabilità, circa il fatto di aver ommesso di appurare l'effettivo caricamento della merce sul mezzo di trasporto messo a disposizione dall'ordinante/compratore per il tramite di un vettore dello stesso incaricato.

**Antonio Di Meo**, specializzato in pagamenti internazionali, crediti documentari, garanzie ed Incoterms® con Studio a Padova. Giornalista pubblicitario, Professore a contratto presso l'Università Cattolica e Università Bocconi di Milano, è autore di pubblicazioni in materia. È socio di Credimpex Italia e della ICC (*International Chamber of Commerce*) dove è stato componente comitato revisione Incoterms®.



## COREA DEL SUD

di Giovanni Brunoro

### 1. PUNTO SULL'ECONOMIA E PROSPETTIVE

Stime preliminari dimostrano che l'economia sudcoreana si è contratta più lentamente nell'ultimo trimestre del 2020, in concomitanza con un miglioramento complessivo degli scambi internazionali. Le esportazioni si sono sensibilmente riprese dopo il duro colpo subito dalla pandemia nel secondo trimestre, ma hanno comunque registrato un calo; inoltre, gli investimenti fissi hanno guadagnato vigore, crescendo a ritmo più alto rispetto alla prima parte del 2020. Considerando l'ultimo trimestre, la ripresa sembra avere perso slancio a causa della nuova ondata di Covid.

Ciò detto, gli **indicatori** per la prima parte del periodo in questione sono abbastanza positivi: in ottobre, l'indice PMI (*purchasing managers index*) ha mostrato il primo miglioramento nel comparto manifatturiero e la fiducia dei consumatori si è mostrata meno pessimistica. Anche la fiducia degli operatori economici è cresciuta, indicando una traiettoria positiva per il settore privato. La nuova presidenza Biden negli USA ha diffuso ottimismo sul futuro del commercio estero, facendo supporre che le barriere tariffarie diminuiranno.

Anche quest'anno, però, l'economia è destinata a contrarsi, a causa dell'incertezza generale sull'evoluzione della pandemia. In ogni caso, le attività dovrebbero essere sostenute da una politica monetaria accomodante e da misure fiscali espansive, facendo ben sperare per la ripresa. Il virus,

però, costituisce una seria minaccia sia all'import/export che agli scambi interni.

Gli analisti prevedono che il prodotto aggregato sudcoreano crescerà del 3,3% nel 2021; per il 2022, invece, la crescita si dovrebbe attestare al 2,9%.

### 2. ESPORTARE IN COREA: DATI E OPPORTUNITA'

Nel 2019, l'export italiano verso la Corea del Sud è stato di 4,9 mld EUR, dato in crescita del 6,6% rispetto all'anno precedente (4,6 mld EUR).

Secondo le statistiche di SACE (Società di Assicurazione Crediti all'Esportazione), questi sono stati i **settori più interessati nel 2019**: meccanica strumentale; tessile e abbigliamento; chimica; mezzi di trasporto; apparecchi elettrici; altri consumi ed investimenti. I settori di **maggior opportunità**, invece, sono i seguenti: arredamento; alimentari e bevande; automobili e loro componenti; meccanica strumentale; apparecchi elettronici.

SACE classifica la **Corea del Sud** come il **20° mercato di destinazione per l'export italiano** e il quarto mercato di destinazione dell'export italiano in Asia-Pacifico.

#### ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI

La Corea del Sud è la **sesta economia al mondo per esportazioni**. Secondo l'*Observatory of Economic Complexity* (OCE) del MIT di Boston, nel 2019 la Corea ha esportato beni e servizi per un valore di 555 mld USD e importato beni e servizi per 485 mld USD, generando un **surplus della bilancia commerciale** di 70 mld USD. La



Corea del Sud è il nono Paese al mondo per importazioni.

Dal 2014 al 2019, le **esportazioni** della Corea sono calate di 27 mld USD, passando da 582 mld USD nel 2014 a 555 mld USD nel 2019. In quest'ultimo anno, le maggiori esportazioni della Corea sono state: i circuiti integrati (85,2 mld USD), le automobili (40,8 mld USD), il petrolio raffinato (38,9 mld USD), le parti di veicoli (18,5 mld USD) e le imbarcazioni per il trasporto di persone e merci (17,1 mld USD), secondo la classificazione del HS (*Harmonized System*). Le destinazioni principali dei prodotti coreani sono state: la Cina (136 mld USD), gli Stati Uniti (74,8 mld USD), il Vietnam (74,8 mld USD), Hong Kong (31,6 mld USD) e il Giappone (28,3 mld USD).

Dal 2014 al 2019, anche le **importazioni** della Corea sono calate di 21 mld USD, passando da 501 mld USD nel 2014 a 485 mld USD nel 2019. In quest'ultimo anno, le maggiori importazioni della Corea sono state: il petrolio greggio (67,4 mld USD), i circuiti integrati (34,3 mld USD), il gas petrolio (21,8 mld USD), il petrolio raffinato (18,4 mld USD) e i bricchetti di carbone (11,8 mld USD), secondo la classificazione del HS (*Harmonized System*). I principali Paesi di origine delle importazioni della Corea sono stati: la Cina (108 mld USD), gli Stati Uniti (57,6 mld USD), il Giappone (44,9 mld USD), il Vietnam (20,3 mld USD) e l'Arabia Saudita (19,5 mld USD).

### 3. DISCIPLINA DOGANALE

#### SANZIONI E BARRIERE COMMERCIALI

La Repubblica di Corea e l'Unione Europea hanno stipulato un **accordo di libero scambio**, entrato definitivamente in vigore il 13 dicembre 2015. L'accordo ha eliminato le barriere tariffarie e non tariffarie e facilita notevolmente l'import/export per ambo le parti. La legge

doganale (Customs Act) coreana vieta l'importazione di alcuni articoli, tra cui: alcuni prodotti alimentari; armi e sostanze narcotiche; pubblicazioni o multimediali offensivi verso lo Stato, la sicurezza pubblica e la morale (pornografia); beni utilizzati per attività di spionaggio; denaro contraffatto; beni che violano i diritti di proprietà intellettuale secondo la legge coreana.

#### BARRIERE NON TARIFFARIE

Nonostante l'accordo sopra menzionato, sono state segnalate alcune barriere non tariffarie che incidono sull'esportazione di prodotti di origine europea verso la Corea (o viceversa). Vediamole in dettaglio:

- **importazione di carne bovina:** la Corea del Sud non consente l'importazione di carne di vitello e prodotti simili originari dall'Europa a causa dell'encefalopatia bovina spongiforme (c.d. "morbo della mucca pazza"). Il trattamento destinato ai prodotti europei è discriminatorio, perché le autorità coreane hanno ripreso l'importazione dei medesimi prodotti da Stati Uniti e Canada. Dopo legittime rimostranze delle autorità comunitarie, ad agosto 2019 sono state approvate le importazioni da Danimarca e Olanda. Allo stato attuale, non si registrano novità per le carni bovine italiane;
- **farmaci innovativi:** il Ministero della Salute e del Welfare (MoHW) ha implementato una serie di misure di contenimento ai prezzi dei farmaci di nuova concezione. Queste misure possono danneggiare concretamente le aziende farmaceutiche che investono nell'innovazione e nella ricerca. Da fine 2018, il Ministero si è impegnato a rivedere i criteri di definizione del concetto di "farmaco nuovo", ma deve ancora adottare delle misure con un impatto sostanziale sui prezzi;



- **certificazione delle parti di automobili:** a maggio 2013, le autorità coreane hanno introdotto un nuovo regime che impone l'autocertificazione del produttore e il marchio "KC" per alcune parti di autoveicoli. A novembre 2018, comunque, sono stati introdotti dei correttivi alla marchiatura, che in futuro sarà semplificata se le parti dei veicoli hanno un numero di *tracking*;
- **proprietà intellettuale:** la legislazione coreana non prevede il pagamento dei diritti d'autore quando le registrazioni sonore vengono diffuse in pubblico. Si tratta di una violazione dell'accordo di libero scambio con l'Europa a cui la Corea ha parzialmente posto rimedio nel 2017. Ciononostante, i ristoranti e i luoghi sotto i 3 mila metri quadri sono ancora esentati dalla nuova normativa;
- **beni riparati:** nel trattato di libero scambio con l'Europa, non è presente alcuna clausola che esenta dal dazio i beni riparati in Europa e rispediti in Corea (e viceversa). Questa possibilità, però, è prevista dal *free trade agreement* in essere tra Corea e USA. Ciò reca svantaggi competitivi alle imprese europee e italiane, specialmente quelle nel settore aeronautico, a cui è stata concessa un'esenzione daziaria fino alla fine del 2021;
- **procedure doganali e amministrative:** gli operatori europei stanno lamentando crescenti problemi correlati alla verifica doganale delle regole di origine. I casi più recenti riguardano il settore automotive;
- **standard e requisiti tecnici:** l'obiettivo dell'Allegato 2-B del trattato di libero scambio era quello di migliorare l'accesso al mercato, supportando la Corea ad adattare la certificazione per la compatibilità e la sicurezza elettrica ed elettromagnetica (EMC), nonché

promuovendo una dichiarazione di conformità redatta dal produttore (SDoC). Permangono, tuttavia, alcune problematiche che impediscono all'Allegato 2-B di essere pienamente in vigore;

- **automotrici:** a causa di un errore nella redazione del trattato di libero scambio, le automotrici per camion non beneficiano dell'equivalenza tra gli standard europei e quelli coreani e devono sottostare alle direttive del *Korean Motor Vehicle Safety Standards* (KMVSS);
- **trasporto diretto:** nel protocollo sulle regole di origine del trattato si prevede che, per beneficiare delle agevolazioni, i prodotti debbano essere trasportati direttamente dal venditore al compratore senza subire alterazioni.

## ZONE DI LIBERO SCAMBIO (FREE TRADE ZONES & FREE ECONOMIC ZONES)

In Corea del Sud, le zone di libero scambio (in sigla, FTZ) sono designate dal Ministry of Trade, Industry and Energy per agevolare le attività di produzione, distribuzione e commercio. Alcune tipologie di società che operano in queste zone beneficiano di diversi incentivi fiscali. Per poter aprire una società in una FTZ, è necessario un permesso di occupazione di suolo pubblico rilasciato dall'autorità competente. Questo permesso viene preferibilmente concesso ad aziende estere, soggetti che esercitano un'attività ad alto contenuto tecnologico o che operano nell'import/export. Quando dei beni sono portati da una FTZ nel territorio doganale della Corea, è necessario espletare le formalità doganali e pagare i relativi dazi. Attualmente, in Corea del Sud ci sono **7 zone di libero scambio**.

Oltre alle FTZ, la normativa coreana conosce anche le **free economic zones** (FEZ). Anche



tali aree offrono incentivi fiscali ad aziende che effettuano investimenti diretti esteri.

Attualmente, in territorio sudcoreano vi sono **sette FEZ**, equamente distribuite nel territorio nazionale: Incheon, East Coast, Gyeonggi, Chungbuk, Daegu-Gyeongbuk, Busan-Jinhae e Gwangyang Bay Area.

## 4. DOCUMENTI DI ACCOMPAGNAMENTO

Per poter importare dei beni nella Repubblica di Corea, le dogane coreane richiedono, ad esempio, i seguenti documenti:

- **fattura commerciale:** la *commercial invoice* deve indicare il valore totale, il valore unitario, la quantità delle merci e la loro descrizione, nonché gli estremi della spedizione;
- **distinta dei colli:** la *packing list* è generalmente richiesta in due copie;
- **documento di trasporto:** a seconda della modalità di trasporto adottata, può essere richiesta la polizza di carico marittima (*bill of lading*), la lettera di vettura aerea (*air way bill*) o il documento di trasporto multimodale (*multimodal transport document*). Il documento di trasporto deve indicare il termine di resa merce pattuito (ad es. CIF, CFR, ecc.);
- **certificato di assicurazione** delle merci: ove richiesto;
- **certificato di origine:** se richiesto dal compratore, il venditore deve presentare un certificato di origine, generalmente in due esemplari;
- **altri documenti o certificati:** in base alla natura dei beni, possono essere richiesti specifici documenti, come: la dichiarazione del produttore attestante la **conformità** a norme e standard (ad es., per veicoli a motore); il **certificato**

**di collaudo** (ad es., per impianti e macchinari); il **certificato fitosanitario** (per piante e altri vegetali); il *veterinary health certificate* (per animali vivi e prodotti derivati); il certificato attestante che un alimento è di agricoltura/allevamento biologico; il **certificato di analisi** (per prodotti chimici destinati all'agricoltura, fertilizzanti e medicinali) e quello attestante le norme di buona fabbricazione (per prodotti farmaceutici); il certificato di libera vendita (per medicinali e apparecchi medicali); eccetera.

## 5. NORMATIVA VALUTARIA

La valuta nazionale è il **Won sudcoreano** (codice ISO: **KRW**), la cui emissione è competenza della **Bank of Korea**, la banca centrale del Paese. Il Won è liberamente convertibile e non si riscontrano particolari limitazioni a livello valutario.

### Tassi di cambio da luglio 2020 a luglio 2021

**Valore minimo:** 1310 KRW per EUR

**Valore massimo:** 1418 KRW per EUR

La Bank of Korea, che gioca un ruolo centrale nella supervisione dei pagamenti, mette a disposizione anche un efficiente sistema di trasferimento di fondi, il **BOK Wire+**. Le somme di valuta straniera al di sopra dei 10.000 USD (o equivalenti) possono essere liberamente importate in Sud Corea; al di sopra di questa soglia, il denaro contante va dichiarato alle autorità competenti.

La Repubblica di Corea ha progressivamente allentato le restrizioni valutarie, in linea con gli standard OCSE. Essa rispetta gli standard posti dal Fondo Monetario Internazionale (Articolo VIII) e non pone restrizioni sui pagamenti nelle operazioni internazionali correnti. L'accesso al credito è agevole e i privati hanno





possibilità di attivare diversi strumenti di credito.

Una società straniera che effettua investimenti sulla base del **Foreign Capital Promotion Act** (FCPA) può rimpatriare una parte considerevole dei propri profitti, purché presenti un bilancio d'esercizio alla propria banca in Corea. Se, invece, una società non effettua investimenti ai sensi del FCPA, essa può rimpatriare fondi solo dopo specifica autorizzazione governativa. In ogni caso, la libertà di insediamento degli investitori esteri è garantita dalla legge.

I prestiti concessi a operatori stranieri devono essere dichiarati al *Ministry of Strategy and Finance*. I non residenti, tuttavia, non possono contrarre prestiti in Won (KRW).

Sebbene la Corea non ponga limiti al rimpatrio di fondi, lo Stato si riserva il diritto di farlo in circostanze eccezionali, come situazioni che potrebbero danneggiare la bilancia commerciale e quella dei pagamenti del Paese. L'ultima volta in cui si è verificato tale evento risale alla crisi finanziaria del 1997-1998

## 6. TASSAZIONE

Prima di esaminare il regime fiscale sudcoreano, è necessario premettere che il Parlamento italiano, con la legge n. 199 del 10 febbraio 1992, ha ratificato la **Convenzione contro le doppie imposizioni tra l'Italia e la Repubblica di Corea**, firmata a Seoul il 10 gennaio 1989.

Oltre all'Italia, la Corea ha siglato trattati di natura fiscale con molti Paesi europei ed extraeuropei. Tra tutti, ricordiamo: Arabia Saudita, Austria, Australia, Bahrain, Belgio, Brasile, Canada, Cile, Croazia, Cina, Danimarca, Egitto, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Grecia, Hong Kong, India, Indonesia, Irlanda, Israele,

Lussemburgo, Malaysia, Marocco, Messico, Norvegia, Olanda, Polonia, Portogallo, Qatar, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Svizzera, Regno Unito, Romania, Russia, Slovenia, Stati Uniti, Spagna, Sudafrica e Svezia

## IMPOSTA SUL REDDITO DELLE PERSONE FISICHE

In genere, i residenti sono soggetti a tassazione sul reddito ovunque prodotto. Comunque, relativamente al reddito prodotto all'estero, i residenti a breve termine - il cui periodo di permanenza in Corea non eccede cinque degli ultimi dieci anni - sono tassati solo sul reddito estero "trasferito" in Corea. Gli altri soggetti non residenti vengono tassati solamente sul reddito prodotto in Corea.

È considerato **residente** in Corea un soggetto che ha il domicilio o la residenza anagrafica in Corea per almeno 183 giorni in un anno. Si presume che una persona sia residente in Corea se la ragione della sua permanenza richiede più di 183 giorni in un anno o se egli è accompagnato dalla sua famiglia e possiede dei rilevanti asset in Corea (ad es. un'abitazione).

Il **reddito tassabile** comprende stipendi, salari, pensioni, compensi, dividendi, interessi e proventi da locazioni. Sono consentite diverse deduzioni, agevolazioni e crediti di imposta, tra cui rientrano le spese mediche, alcune spese sostenute per la formazione, certe donazioni umanitarie. Un residente soggetto a tassazione in Corea e all'estero ha diritto ad un credito di imposta per le tasse pagate relativamente a reddito prodotto all'estero.

Le **aliquote** sono progressive e, a seconda del reddito, variano dal 6% al 45%, cui si aggiunge l'addizionale locale del 10%, che porta la tassazione complessiva dal 6,6% al 49,5%. L'anno fiscale coincide con



quello solare. I residenti sono tenuti a presentare la dichiarazione dei redditi entro il 31 maggio successivo al periodo di imposta considerato

## IMPOSTA SUL REDDITO DELLE PERSONE GIURIDICHE

Una società è residente in Corea del Sud se la sua sede principale o il luogo di gestione e management è situato nella Repubblica di Corea. Le società residenti sono tassate sul reddito ovunque prodotto; quelle non residenti, solo sul reddito prodotto in Corea.

L'imposta si applica sul **reddito tassabile** di una società, che viene rappresentato dalla differenza positiva tra entrate e spese. Con alcune eccezioni, le spese sostenute per l'esercizio del business sono deducibili. A partire dal 1 gennaio 2021, le perdite possono essere portate in avanti fino a 15 anni (il precedente limite era di 10 anni). Le società (domestiche e straniere), diverse dalle piccole e medie imprese (SMEs), possono utilizzare le perdite degli anni precedenti per compensare al massimo il 60% del reddito tassabile di un anno fiscale. Le SMEs, invece, possono utilizzare il *loss carryback* (compensazione di perdite attuali con periodi di imposta trascorsi), ma solo per l'anno precedente. Sono previsti diversi crediti di imposta ed esenzioni, principalmente per investimenti, ricerca e sviluppo e per imprese estere che operano nell'hi-tech.

Le **aliquote** sono progressive e variano **dai 10% al 25%**, per redditi sopra i 20 milioni di KRW; l'aliquota massima si applica a partire dai 300 miliardi di KRW. È altresì prevista una sovrattassa locale progressiva, con aliquote che vanno dall'1% al 2,5%, che si somma all'imposta statale e, sostanzialmente, determina un incremento dell'imposizione del 10%.

La tassazione degli utili di capitale segue le medesime regole del reddito.

## IMPOSTA SUL VALORE AGGIUNTO (VAT)

La *Value Added Tax* (VAT) incide sulla fornitura di beni e alla prestazione di servizi. Dal 1 luglio 2015, la VAT si applica ai fornitori stranieri che cedono servizi elettronici (ad es. videogiochi, file audio e video, software) per via telematica a soggetti privati. I servizi elettronici includono il "*cloud computing*", la pubblicità e altri servizi di agenzia prestati a chi utilizza un asset in Corea (ad es. una proprietà residenziale).

L'**aliquota standard** è del **10%**. Sono esenti le esportazioni, i servizi prestati al di fuori della Corea, eccetera. Tutte le attività in Corea che vendono beni o prestano servizi devono registrarsi ai fini della VAT presso le autorità fiscali. I fornitori esteri che cedono i servizi elettronici sopra menzionati, invece, devono accedere al *National Tax Service* (NTS) ed effettuare la registrazione in forma semplificata.

La dichiarazione e il pagamento sono generalmente effettuati su base trimestrale, ma in alcuni casi è previsto il versamento mensile. Ai sensi di norme di ristoro dai danni del Covid, le piccole imprese possono richiedere riduzioni di imposta ed esenzioni dal versamento

## 7. INVESTIMENTI ESTERI

Secondo il World Investment Report 2020 di UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*), i flussi di **investimenti** diretti esteri (FDI) in Corea del Sud **sono calati del 13% nel 2019**, raggiungendo quota 10,5 mld USD. Ciò è dovuto a tensioni commerciali con il Giappone e alla fine delle agevolazioni fiscali per gli investitori esteri nel 2018. Nel lungo periodo, gli stock complessivi di FDI sono aumentati a 238,5 mld USD, in netta crescita



rispetto ai 135 mld USD del 2010. In ogni caso, i flussi dei maggiori investitori (Cina, Unione Europea e Giappone) sono diminuiti: nel 2019, i Paesi membri dell'Unione Europea hanno concentrato gli investimenti nel vecchio continente (a causa della Brexit), Cina e USA hanno patito le tensioni bilaterali e la Corea ha risentito del peggioramento delle relazioni diplomatiche col Giappone. Gli investimenti degli Stati Uniti, d'altro canto, sono aumentati dopo il record negativo del 2018, pur rimanendo ben sotto la media del periodo 2013-2017. In ogni caso, la capacità della Corea di attrarre investimenti dall'estero è il risultato della rapida crescita economica del Paese e della sua specializzazione nell'informatica e nelle tecnologie per la comunicazione (si pensi, ad es., a colossi come Samsung ed LG).

La Corea del Sud ha adottato misure per consolidare ed incentivare gli FDI, tra cui la **parità di condizioni** e di regolamentazioni per società interne ed estere, le garanzie sulle rimesse dall'estero e le **agevolazioni fiscali**. Vi sono, comunque, alcuni divieti sugli FDI in particolari settori della pubblica amministrazione, dell'educazione e della difesa nazionale. È, invece, necessaria l'autorizzazione governativa per altri settori, come l'agricoltura, la silvicoltura, la pesca, la produzione di energia, l'editoria, i servizi di telecomunicazione, i trasporti via mare e aerei.

Secondo dati dell'OCSE, i Paesi che più investono in Corea del Sud sono il Giappone, gli USA, l'Olanda, il Regno Unito e Singapore.

I **settori** che maggiormente vengono interessati dagli FDI sono quello manifatturiero, il commercio, il comparto alberghiero e della ristorazione, le assicurazioni e la finanza, l'informatica e le comunicazioni, i trasporti e la logistica.

Sempre secondo il World Investment Report 2020 dell'UNCTAD, nel 2020 gli investimenti globali sono calati del 42%, ma in Asia orientale sono cresciuti del 12%. Il dato della Corea del Sud (-42%) va letto con il forte declino delle operazioni di fusioni societarie e la rinuncia ad effettuare investimenti *greenfield* già programmati. Ciononostante, le solidità strutturali della Corea del Sud le hanno fatto guadagnare il **quinto posto** nella classifica **Doing Business 2020**.

## 8. ADESIONE A CONVENZIONI INTERNAZIONALI

La Repubblica di Corea è membro dei seguenti trattati e ha firmato le convenzioni internazionali di seguito riportate: Cooperazione Economica Asiatico-Pacifica (APEC); Accordo Commerciale Asiatico-Pacifico (APTA). Accordo di libero scambio con Stati del Sud Est Asiatico (RCEP – *Regional Comprehensive Economic Partnership*); Convenzione A.T.A. per l'ammissione temporanea di beni; Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE); Organizzazione Mondiale delle Dogane (WCO); Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO). La Corea del Sud ha aderito, nel 1973, alla Convenzione di New York del 1958 sull'arbitrato internazionale; ha, inoltre, ratificato la Convenzione di Vienna del 1980 sui contratti di vendita internazionale di merci.

## 9. SISTEMA BANCARIO, CREDITIZIO E FINANZIARIO

La Repubblica di Corea ha un proprio mercato azionario e un sistema di regolamentazione che incoraggia gli investimenti. C'è **liquidità** sufficiente nel mercato per poter investire e disinvestire somme rilevanti. Il Governo adotta diversi incentivi, tra cui esenzioni fiscali, per



veicolare il denaro dalla finanza all'economia reale. La Repubblica di Corea rispetta gli standard posti dal Fondo Monetario Internazionale (Articolo VIII) e non pone restrizioni sui pagamenti nelle operazioni internazionali correnti. L'accesso al credito è agevole e i privati hanno possibilità di attivare diversi strumenti di credito; i non residenti, tuttavia, non possono contrarre prestiti in Won (KRW). Le riforme del settore finanziario hanno consentito alla Corea del Sud di riprendersi celermente dalla crisi finanziaria del 2008, incrementando la trasparenza, la fiducia degli investitori e reprimendo il rischio morale.

Il sistema finanziario sudcoreano è frequentemente sotto pressione, a causa della **grande richiesta di finanziamenti** e di valuta per le transazioni commerciali internazionali. Infatti, le società estere che intraprendono un'attività con un partner coreano (ad es., una start-up) hanno spesso bisogno di reperire risorse per il business, mentre i soci coreani mettono a disposizione gli immobili o i beni strumentali.

Tendenzialmente, le società straniere che investono in Corea lavorano con filiali di banche estere, anche se queste ultime controllano solo una minima parte dei Won disponibili. Altre fonti di finanziamento includono le banche commerciali locali, le banche regionali e quelle specializzate, tra cui la Korea Development Bank, la National Agricultural Cooperative Federation, la Industrial Bank of Korea (IBK) e la Korea Housing Bank.

In ogni caso, il **settore bancario** coreano è in salute: l'agenzia di rating Standard & Poor's ha classificato le banche sudcoreane come a **basso rischio**. Infatti, le migliori banche del Paese sono largamente

capitalizzate, con asset anche superiori ai 250 mld USD e vantano eccellenti rapporti di *correspondent banking* con le analoghe straniere. Le banche estere, di converso, possono liberamente stabilirsi e operare, anche se sono soggette a misure cautelative a scopo prudenziale.

Le principali **banche sudcoreane** sono: Shinhan; NongHyup; Hana; Korea Development Bank; Woori Bank; Industrial Bank of Korea; BNK Financial Group; DGB Financial Group; National Agriculture Cooperative Federation; Korea Housing Bank.

Sono altresì presenti le seguenti **banche estere**: HSBC; Barclays; Standard Chartered; Royal Bank of Scotland; Deutsche Bank; Commerzbank; Credit Agricole; BNP Paribas; UBS; Bank of America; Citibank; JP Morgan Chase & Co.; Bank of Tokyo Mitsubishi; Bank of China; Agricultural Bank of China; Bank Negara Indonesia; State Bank of India.

Quanto alla **presenza italiana**, operano in Corea del Sud: BNP Paribas (capogruppo di BNL); Credit Agricole (capogruppo della ex Cariparma); Intesa Sanpaolo; Unicredit.

## 10. PAGAMENTI INTERNAZIONALI

L'andamento dei pagamenti dalla Corea del Sud è sostanzialmente regolare. Le banche della Corea del Sud sono collegate al sistema Swift, che consente comunicazioni e trasferimenti di fondi sulla base di un protocollo condiviso a livello mondiale. Il bonifico bancario - strumento semplice ed economico - è un'opzione che gli operatori coreani prendono in considerazione. Il **pagamento anticipato** non incontra limitazioni. È, invece, necessario, comunque, che il venditore vagli attentamente l'**affidabilità** e la **solvibilità** del proprio cliente coreano prima di concedergli pagamenti in tutto o in parte



posticipati a mezzo bonifico bancario. La Corea del Sud è un mercato evoluto e le piattaforme di pagamento digitale (sia per l'e-commerce che per il trasferimento di somme tra privati ed aziende) sono attive da diversi anni. Le compagnie di assicurazione sono disponibili ad assicurare il credito derivante dalle vendite in Corea del Sud, sia per quanto riguarda la situazione Paese che per la situazione *corporate* (previa informativa e affidamento).

Per quanto riguarda i **crediti documentari** (lettere di credito), la conferma delle banche italiane è possibile, ma le banche coreane non sono solite emettere crediti documentari con la richiesta di aggiungere la conferma. In caso positivo, le commissioni a carico del beneficiario si aggirano tra 1% e 1,25% per un anno. La modalità di utilizzo più diffusa è per negoziazione (c.d. **Banker's Usance L/C**) presso una banca designata o presso qualsiasi banca; in alternativa, si emettono crediti utilizzabili per pagamento (a vista, differito o misto).

Le migliori banche della Corea del Sud - specialmente le filiali delle banche internazionali e quelle devote all'internazionalizzazione - emettono **garanzie a prima richiesta**, definite nella prassi locale *on-demand bonds* o, correttamente, *demand guarantees*. Si tratta delle conosciute *payment guarantee*, *advance payment guarantee*, *performance bond*, *bid bond*, *maintenance bond*, eccetera, assoggettate alle URDG 758 e, per quanto non disciplinato da queste ultime, dalle leggi sudcoreane. Naturalmente, le banche sudcoreane possono anche emettere le *standby letter of credit*, assimilate alle garanzie a prima richiesta. In questo caso, la normativa di riferimento è rappresentata dalle UCP 600 o, più raramente, dalle ISP 98. Poiché quest'ultimo set di regole presenta delle complessità applicative, è necessario

far sì che una *standby* emessa da una banca coreana sia soggetta alle UCP 600, in modo tale da facilitare anche l'eventuale conferma da parte della banca italiana.

## 11. INFORMAZIONI GENERALI

**Nome ufficiale:** Repubblica di Corea

**Superficie:** 100.280 Km<sup>2</sup>

**Capitale:** Seoul

**Popolazione:** 51,78 milioni (2020)

**Lingue:** Coreano (ufficiale). È la medesima lingua parlata anche in Corea del Nord

**Religioni principali:** Non dichiarata (56,9%), Cristianesimo (27,6%), Buddismo Coreano (15,5%)

**Forma di Governo:** Repubblica presidenziale costituzionale

**Prodotto Interno Lordo (PIL):** 1.630 miliardi di USD (2020)

**PIL pro-capite:** 31.489 USD (2020)

**Prefisso internazionale:** +82

**Fuso orario** UTC+9, cioè 7-8 ore avanti rispetto all'Italia

## Feste nazionali

Nel 2021, in Corea del Sud si osservano le seguenti feste nazionali:

- 1 Gennaio: Festività di Capodanno
- 11-13 Febbraio: Capodanno coreano (Seollal)
- 1 Marzo: Celebrazione del movimento per l'indipendenza
- 1 Maggio: Festa dei Lavoratori (non ufficiale, ma osservata)
- 5 Maggio: Festa dell'infanzia
- 19 Maggio: Compleanno di Buddha
- 6 Giugno: Memoriale dei soldati e dei civili morti per la Patria
- 15 Agosto: Anniversario della Liberazione
- 20-22 Settembre: Chuseok (Festa del raccolto)
- 3 Ottobre: Festa della fondazione della Corea



- 9 Ottobre: Festa dell'alfabeto coreano (Hangeul Day)
- 25 Dicembre: Natale cristiano

## INFRASTRUTTURE, SERVIZI SANITARI, SICUREZZA

A causa della perdurante **emergenza sanitaria**, coloro che si trovano in Corea del Sud devono mantenersi cauti e seguire le indicazioni delle autorità negli spostamenti. Dal 1 aprile 2020, tutti i viaggiatori in arrivo in Corea sono sottoposti a quarantena obbligatoria. Da gennaio, inoltre, gli stranieri che entrano in territorio coreano devono presentare un referto negativo di **tampone molecolare** per Covid-19, emesso entro le 72 ore precedenti la data di partenza. Tutti i viaggiatori, comunque, sono sottoposti a test nelle strutture allestite presso il porto o l'aeroporto di ingresso. I positivi possono essere ricoverati o sottoposti a monitoraggio in appositi centri. Chi è negativo al tampone deve comunque rimanere isolato per 14 giorni. Le autorità verificano scrupolosamente l'osservanza delle predette prescrizioni. Si raccomanda di controllare nel sito [www.viaggiasesicuri.it](http://www.viaggiasesicuri.it) tutte le evoluzioni normative prima di mettersi in viaggio.

Per l'ingresso in Corea del Sud, è sempre necessario il **passaporto**, con validità residua di tre mesi alla data di arrivo nel Paese. A causa della pandemia, la Corea ha sospeso temporaneamente la concessione di **visti di ingresso** per soggiorni di breve durata (inferiori ai 90 giorni) ai cittadini italiani muniti di regolare passaporto. Inoltre, tutti gli stranieri residenti in Corea con visti di soggiorno di lunga durata (salvo alcune eccezioni) devono chiedere il permesso di rientro in Italia presso l'ufficio locale di immigrazione o l'aeroporto. In caso contrario, perderanno la *Alien Registration Card* e dovranno richiedere un nuovo visto di ingresso. La normativa emergenziale è

piuttosto complessa e mutevole. Si consiglia di contattare l'Ambasciata o il Consolato coreano più vicino prima di mettersi in viaggio.

Per guidare l'auto in Corea, è necessaria la **patente internazionale** (sul modello Convenzione di Ginevra 1949 o Vienna 1968) e bisogna stipulare una polizza assicurativa per la responsabilità civile. La guida in stato di ebbrezza (limite 0,05%) è un grave illecito e i controlli sono piuttosto frequenti.

Le **infrastrutture** sudcoreane sono di ottimo livello. La rete stradale è capillare e le strade non asfaltate sono davvero poche. Vi sono diverse autostrade a pedaggio gestite dalla Korea Expressway Corporation (KEC), nonché strade a pagamento gestite da privati. Il trasporto locale nelle città è efficiente e puntuale; sono altresì diffusi gli autobus a lunga percorrenza. Le sei città più grandi della Corea (Seoul, Busan, Daegu, Gwangju, Daejon e Incheon) hanno tutte una rete metropolitana. Quanto alle **ferrovie**, il servizio pubblico è gestito dalla Korea Rail Network Authority. È presente anche una rete ad alta velocità in continua espansione, con treni che superano i 300 km/h. Vi sono numerosi porti marittimi, il più importante dei quali è a **Busan**, il quinto porto nel mondo per movimentazione di container e il decimo per importanza in Asia. Esso è gestito dalla Busan Port Authority. Le vie navigabili interne si sviluppano per circa 1.600 km, ma il loro uso è limitato a piccole imbarcazioni.

Il più grande aeroporto del Paese è l'**Incheon International Airport**, terminal moderno che serve oltre 30 milioni di passeggeri all'anno (in periodi normali). Altri aeroporti internazionali sono a Busan e Jeju. L'aeroporto di Incheon ha sempre offerto frequenti voli da e verso i principali Paesi europei, Italia compresa. La compagnia di



bandiera coreana è la **Korean Air**, che vanta una flotta di 165 velivoli.

Il **servizio sanitario pubblico** è molto buono, con personale medico qualificato.

Nelle grandi città si trovano ottime cliniche internazionali in cui i medici parlano inglese. Il costo dei ricoveri in Corea può essere considerevole; è consigliabile, anzitutto, prendere informazioni sulle cliniche che offrono agevolazioni ai connazionali e, comunque, la stipula di una polizza assicurativa che copra il rimpatrio in Italia o il trasferimento in un altro Paese in caso di necessità. A Seoul, il **Sung Ae Hospital** offre prestazioni convenzionate ai cittadini italiani, con sconti fino al 55%. A tale scopo, è necessario esibire un documento redatto dall'Ambasciata italiana che attesti la nazionalità del paziente.

Per quanto concerne la **sicurezza generale**, non si riscontrano particolari problemi. Si raccomanda, comunque, particolare attenzione nella zona di confine con la Corea del Nord (il 38° parallelo) e, a sud della zona demilitarizzata (DMZ), nel *Northern District to the Civilian Control Line*. La presenza delle forze dell'ordine è capillare e sono assai diffuse le telecamere di videosorveglianza. Si segnala, comunque, che spesso gli agenti non parlano lingue straniere, ma è disponibile un servizio di interpretariato.

## 12. INDIRIZZI UTILI

### Ambasciata d'Italia in Corea del Sud

**Indirizzo:** Irish Building, 98 - 3rd Floor  
Hannam-daero, Yongsan-gu

**Telefono:** +82 27500200-01

**Fax:** +82 537706882

**E-mail:** ambseoul@esteri.it

**Sito Web:** www.ambseoul.esteri.it

### Ambasciata della Corea del Sud in Italia

**Indirizzo:** Via B. Oriani, 30

00197 Roma

**Telefono:** +39 06 802461

**Sito Web:** <http://overseas.mofa.go.kr/it-it/index.do>

### Agenzia ICE - Seoul

**Indirizzo:** 12th Floor Lema Building, 42  
Jong-ro 1-gil  
110-755 Seoul

**Telefono:** +82 7790811

**Fax:** +82 7572927

**E-mail:** seoul@ice.it

**Sito Web:** [www.ige.gov.it/estero2/seoul](http://www.ige.gov.it/estero2/seoul)

### Camera di Commercio Italiana in Corea del Sud (ITCCK)

**Indirizzo:** 12th Floor, 24  
Gukjegeumyung-ro, Yeongdeungpo-gu,  
150-718 Seoul

**Telefono:** +82 24024379

**Fax:** +82 5054094379

**E-mail:** itcck@itcck.org

**Sito Web:** [www.itcck.org](http://www.itcck.org)

### Ministry of Foreign Affairs

**Indirizzo:** 60, Sajik-ro 8-gil  
Jongno-gu, 03172 Seoul

**Telefono:** +82 221002114

**Fax:** +82 221007999

**Sito web:**

<http://www.mofa.go.kr/eng/index.do>

## 13. FONTI

Access 2 Markets:

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content>

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

Bank of Korea: [www.bok.or.kr](http://www.bok.or.kr)

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

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

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

Euler Hermes: [www.eulerhermes.com](http://www.eulerhermes.com)

Healy Consultants: [www.healyconsultants.com](http://www.healyconsultants.com)

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



Korean Free Economic Zones:  
[www.fez.go.kr](http://www.fez.go.kr)  
Nazioni Unite: [www.un.org](http://www.un.org)  
Observatory of Economic Complexity:  
<http://media.mit.edu>  
Oxford Business Group:  
[www.oxfordbusinessgroup.com](http://www.oxfordbusinessgroup.com)  
PricewaterhouseCoopers: [www.pwc.com](http://www.pwc.com)  
SACE: [www.sace.it](http://www.sace.it)  
Trade.gov: [www.trade.gov](http://www.trade.gov)  
Trading Economics:  
[www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com)  
Viaggiare sicuri: [www.viaggiare Sicuri.it](http://www.viaggiare Sicuri.it)  
World Economic Forum: [www.weforum.org](http://www.weforum.org)

## 14. SITUAZIONE RISCHIO PAESE

Durante il 2021, dovrebbe attestarsi una generale ripresa, sulla scorta dei consumi privati e delle misure di stimolo fiscale, sebbene le **esportazioni** (40% del PIL) rimarranno modeste. La domanda esterna si sta però rinvigorendo grazie alla Cina (25% dell'export) e ai semiconduttori (17% dell'export). Ciò detto, persistono pressioni dovute alla "guerra tecnologica" tra USA e Cina e al calo dei prezzi dei semiconduttori negli ultimi anni. Le quattro manovre finanziarie varate nel 2020 (3,6% del PIL) dovrebbero rafforzare la fiducia di imprenditori e consumatori, anche se **l'aumento della disoccupazione** (3,9% a settembre 2020) e **l'alto indebitamento privato** (97,8% del PIL) rappresentano degli ostacoli. Gli investimenti, inoltre, rimarranno fiacchi, a causa della crisi interna e delle prospettive di crescita indebolite. L'inflazione, invece, dovrebbe aumentare e avvicinarsi al target del 2% fissato dalla Bank of Korea (BOK), anche se quasi certamente non lo raggiungerà. Dopo due tagli consecutivi ai tassi di interesse, la BOK non dovrebbe agire ulteriormente in tal senso, in modo da disincentivare il già alto debito privato.

Il **deficit di bilancio** si amplierà a causa delle misure espansive volte a supportare un'economia danneggiata dall'emergenza pandemica. Il Governo coreano ha varato una manovra-record di 470 mld USD per il 2021, secondo anno di fila in cui le spese supereranno le entrate. Considerato l'aumento della disoccupazione, il budget si concentrerà su **sanità, welfare e lavoro** (30,5% delle spese), con la creazione di nuovi posti (5,5%), specialmente nel settore pubblico. Il debito sovrano aumenterà quest'anno e sarà parzialmente finanziato dall'emissione di bond governativi.

Le **partite correnti** rimarranno invece in positivo, in quanto il surplus commerciale crescerà per questo 2021. Anche se le esportazioni si riprenderanno, i confini rimarranno chiusi, provocando seri danni al turismo. L'economia farà comunque affidamento su **consistenti riserve di valuta estera**, che a settembre 2020 ammontavano a 10,4 mesi di importazioni.

Il Presidente Moon Jae-in (Partito Democratico Unito) si è assicurato la maggioranza nelle elezioni politiche dell'aprile 2020, con un forte consenso per la gestione della pandemia. Il suo partito di riferimento potrebbe spingere sull'agenda di riforme prima delle elezioni presidenziali del 2022, in particolare per quanto riguarda la disoccupazione e i **chaebol**, monopoli industriali familiari.

Le relazioni coi Paesi confinanti non sembrano migliorare. Al di là delle perduranti tensioni con Pyongyang, è improbabile che la "guerra diplomatica" col Giappone cessi col nuovo primo ministro nipponico Suga, fedele alla linea del suo predecessore Shinzo Abe. La Corea del Sud, infatti, richiede ancora ristoro per i crimini commessi dal Giappone durante la seconda guerra mondiale.





Di seguito, vengono riportati i principali indicatori di rischio della Corea del Sud, redatti da organismi internazionali e nazionali, mentre riportiamo nella tabella le valutazioni attribuite da Sace:

**Categoria OCSE:** Non classificato

**Rating Euler Hermes:** A1

**Rating Coface:** A3

**Rating Atradius:** Low Risk

## Valutazione SACE circa il Rischio Corea Del Sud

- Media rischio politico: 16/100
- Media rischio di credito: 21/100
- Esproprio e violazioni contrattuali: 22/100
- Rischio guerra e disordini civili: 25/100
- Trasferimento capitali e convertibilità: 1/100
- Mancato pagamento controparte sovrana: 10/100
- Mancato pagamento controparte bancaria: 23/100
- Mancato pagamento controparte corporate: 29/100

Anche altri indicatori forniscono un quadro di **rischio moderato** per la Corea del Sud. L'indice Doing Business colloca, infatti, questo paese al **5° posto su 190**. Ci vogliono infatti 8 giorni per registrare un'impresa e 290 giorni per ottenere una sentenza da un tribunale. L'indicatore di competitività dell'economia colloca questo Paese al 13° posto su 141 e quello della corruzione percepita al 33° posto su 180 Paesi.

## 15. FATTORI POSITIVI E FATTORI NEGATIVI

### Fattori positivi

- Sistema democratico stabile e solido
- Economia avanzata, con alto reddito pro-capite

- Settore finanziario ben sviluppato
- Posizione solida (basso debito, ampie riserve di valuta estera, ...)
- Basso debito estero
- Contesto economico molto forte, con ottimo *business climate*

### Fattori negativi

- Rischio geopolitico a causa della vicinanza con la Corea del Nord
- Vulnerabilità economiche dovute alla dipendenza dall'estero
- Governo di impresa debole, anche se in miglioramento
- I grandi gruppi industriali a gestione familiare sono un freno alla competitività
- Popolazione non giovane



## Principali indicatori Corea Del Sud

Principali indicatori	2015	2016	2017	2018	2019
Popolazione (mln)	51,01	51,21	51,36	51,60	51,70
Tasso di disoccupazione (%) ILO	3,6	3,7	3,7	3,8	3,8
PIL (mld USD)	1.465	1.500	1.623	1.724	1.646
PIL pro capite (USD)	28.732	29.288	31.616	33.422	31.489
Agricoltura (% del PIL)	2,0	1,9	1,9	1,7	1,6
Industria (% del PIL)	34,1	34,3	34,8	34	32,8
Servizi (% del PIL)	55,6	55,4	54,8	55,7	57,1
Tasso di crescita economica (%)	2,8	2,9	3,2	2,9	2
Tasso di inflazione (%)	3,2	2	2,2	0,5	-0,9
Bilancia estera (merci e servizi)/PIL (%)	6,8	6,7	4,7	4,4	2,9
Partite correnti / PIL (%)	7,2	6,5	4,6	4,5	3,6
Investimenti diretti esteri - netti (% del PIL)	0,3	0,8	1,1	0,7	0,6
Riserve valutarie estere (mld USD)	363	366	384	398	403
Debito estero totale (mld USD)	-	-	-	-	-
Debito pubblico totale / PIL (%)	39,5	39,9	36,3	36,6	36,4

**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.



# EXPORT IN RUSSIA: I LIMITI IMPOSTI DALLE SANZIONI EUROPEE E STATUNITENSIS

Di Marco Padovan e Francesco Candeago

Ad oggi, la Federazione Russa è destinataria di una fitta rete di **sanzioni economiche**, adottate sia dall'Unione Europea (UE) che dagli Stati Uniti d'America (USA) nonché, a partire dal 1° gennaio 2021, dal Regno Unito (UK), a seguito delle azioni intraprese contro l'integrità territoriale dell'Ucraina, cui si sono aggiunte, negli ultimi mesi, ulteriori misure restrittive adottate contro certi individui e entità russe.

Le sanzioni adottate dall'UE, dagli USA e da UK contro la Russia consistono in **restrizioni** di tipo soggettivo (divieto di mettere a disposizione di determinati individui ed entità fondi o risorse economiche), finanziario (restrizioni all'accesso al mercato finanziario UE, USA e UK per alcune entità russe) e merceologico (restrizioni al trasferimento di determinati beni o servizi utilizzabili in alcuni settori industriali).

## Sanzioni europee

Le restrizioni soggettive, merceologiche e finanziarie adottate dall'Unione Europea contro la Russia e la Crimea sono contenute nel Regolamento (UE) n. 833/2014 (Regolamento 833), nel Regolamento (UE) n. 692/2014 (Regolamento 692) e nel Regolamento (UE) n. 269/2014 ("Regolamento 269").

Quelle adottate (meglio sarebbe dire mantenute dopo la Brexit) dal Regno Unito sono principalmente contenute nei *The Russia (Sanctions) (EU Exit) Regulations 2019* e possono essere, in linea di massima, ricondotte allo stesso schema delle sanzioni unionali.

## RESTRIZIONI MERCEOLOGICHE

Tra i beni la cui esportazione in Russia è soggetta a restrizioni, vi sono i beni *dual use* inclusi il software e le tecnologie, che possono avere un utilizzo sia civile sia militare e quelli utilizzabili in progetti petroliferi speciali. In particolare:

- a. **l'esportazione** verso la Russia di beni *dual use* **è vietata** se tali **beni** possono essere destinati a un **uso militare**, a un **utilizzatore finale militare** o alle **industrie della difesa** elencate nell'Allegato IV del Regolamento 833;
- b. è soggetta alla **preventiva autorizzazione dell'autorità nazionale** competente (nel caso dell'Italia, il MAECI - UAMA, Unità per le Autorizzazioni dei Materiali di Armamento) l'esportazione (e l'intermediazione, cioè il trasferimento in Russia da Paesi terzi se organizzato e gestito da entità europee) dei prodotti elencati nell'Allegato II del Regolamento 833. Si tratta di **beni potenzialmente utilizzabili in progetti petroliferi speciali**, ovvero:
  - (i) progetti di prospezione e produzione petrolifere in acque di profondità superiore a 150 mt,
  - (ii) (ii) prospezione e produzione petrolifere nella zona in mare aperto a nord del circolo polare artico e
  - (iii) progetti che hanno il potenziale di produrre petrolio da risorse situate in formazioni di scisto mediante fratturazione idraulica.



L'autorizzazione è concessa solo ove i beni in questione non vengano utilizzati per questi progetti petroliferi speciali. Tra questi beni rientrano, ad esempio, tubi, pompe, macchine di sondaggio e piattaforme.

## RESTRIZIONI FINANZIARIE

Per quanto riguarda invece le restrizioni finanziarie, il Regolamento 833 prevede il **divieto di acquistare, vendere**, prestare servizi d'investimento e assistenza all'emissione, direttamente o indirettamente, o qualunque altra negoziazione su valori mobiliari e **strumenti del mercato monetario** aventi scadenze a 30 giorni, se emessi dopo il 12 settembre 2014, da determinati intermediari finanziari russi.

Venendo alle sanzioni specificatamente adottate contro i territori della Crimea e Sebastopoli, trattasi di **divieti** che colpiscono sia le attività di **import** sia quelle di **export**. In particolare, agli operatori economici europei è fatto divieto di importare beni da tali territori. Relativamente all'export, invece, il Regolamento 692 vieta di fornire in Crimea e a Sebastopoli – direttamente e indirettamente – alcuni beni e tecnologie utilizzabili nei trasporti, telecomunicazioni, energia, esplorazione, prospezione e produzione di petrolio, gas e risorse minerarie (nonché di fornire servizi di costruzione o di ingegneria relativi a infrastrutture in Crimea o a Sebastopoli nei predetti settori).

## RESTRIZIONI SOGGETTIVE

Da ultimo, con riferimento alle **restrizioni di tipo soggettivo**, il Regolamento 269 vieta la messa a disposizione di fondi e risorse economiche

a favore di determinati individui/entità ritenuti responsabili della violazione dell'integrità territoriale dell'Ucraina o comunque coinvolti in transazioni con i gruppi separatisti della regione ucraina del Donbass.

La **violazione dei divieti di esportazione/obbligo di autorizzazione preventiva ha rilevanza penale**, con responsabilità personale del legale rappresentante dell'azienda inadempiente, nel caso della reclusione fino ad un massimo di 6 anni o multe fino a € 250.000,00 con confisca – anche per equivalente – dei beni illecitamente esportati (vedasi D.Lgs. 221/20217). La **violazione**, invece, del **divieto di importazione** è punita con una **sanzione amministrativa** pecuniaria fino a € 2.479,00 con confisca (vedasi L. n. 1495/1927 così come modificata dal D.Lgs. n. 507/1999) come pure lo è la violazione del divieto di fare affari con i soggetti designati ai sensi del Regolamento 269, fino a € 500.000,00 (vedasi D.Lgs. 109/2007).

## Sanzioni statunitensi

Le sanzioni adottate dagli Stati Uniti contro la Russia hanno carattere prevalentemente settoriale e gran parte di queste misure ha **efficacia extraterritoriale** (cosiddette "sanzioni secondarie"), essendo dunque applicabili anche a operazioni tra soggetti non statunitensi in transazioni prive di un qualsiasi nesso con la giurisdizione USA. Rilevanti, in questo senso, le sanzioni previste dalle quattro Direttive di cui all'Executive Order 13662 e le designazioni ai sensi dell'Executive Order 13661

### EXECUTIVE ORDER 13662 ("EO 13662") E LE SUE DIRETTIVE

Se le Direttive 1, 2 e 3 vietano di compiere determinate operazioni finanziarie con



alcuni soggetti russi, la Direttiva 4 vieta la fornitura di beni e servizi utilizzabili in progetti petroliferi speciali (esplorazione o produzione in acque profonde, offshore artico o progetti connessi al gas di scisto) che presentino determinate caratteristiche quali, ad esempio, il coinvolgimento di individui o entità designate nella cosiddetta Jedoral Sanctions Identifications - "SSI List" (nella quale figura anche il colosso energetico Gazprom).

Come anticipato sopra, l'efficacia dell'EO 13662 è stata estesa anche ai soggetti non statunitensi nel 2017, con l'entrata in vigore del Countering America's Adversaries

Through Sanctions Act ("CAATSA").

In particolare, le Sezioni 225, 226, 228 e 232 del CAATSA prevedono tra l'altro sanzioni secondarie contro chiunque (istituti finanziari inclusi) faciliti una transazione significativa - tenendo presente che l'OFAC non considererà "significativa" una transazione che potrebbe essere legittimamente effettuata da un soggetto. USA - per o per conto dei soggetti inseriti in black list sulla base del programma sanzionatorio contro la Russia nonché contro soggetti che abbiano effettuato certi investimenti sui condotti russi per l'esportazione di energia.

## Che cos'è l'OFAC

Il OFAC-*Office of Foreign Assets Control* è l'Agenzia governativa USA che si occupa di far rispettare l'estensione a soggetti terzi delle sanzioni USA contro quelli che ritiene essere i suoi "nemici".

### EXECUTIVE ORDER 13661 ("EO 13661") E LE SANZIONI SOGGETTIVE

L'EO 13661 sanziona qualsiasi transazione che violi il divieto di messa a disposizione di fondi e risorse economiche a beneficio dei soggetti russi inseriti nella cosiddetta "SDN List" (Specially Designated Nationals And Blocked Persons List), tra questi ultimi rientrano, ad esempio, i noti oligarchi Arkady Rotemberg e Gennady Timchenko. Pertanto, sono sanzionabili dalle autorità USA, ai sensi dell'EO 13661, anche gli operatori europei che effettuino transazioni significative con soggetti SDN.

### Riesportazione di beni contenenti componentistica USA in Crimea

In aggiunta al quadro sopra descritto, va detto che la normativa USA rileva anche quando l'azienda europea esporti in Russia un bene contenente componentistica statunitense; la normativa USA segue,

infatti, il prodotto statunitense ovunque esso si trovi.

In particolare, qualora un prodotto contenga componentistica statunitense controllata (ovvero soggetta agli *Export Administration Regulations* "EAR") in misura superiore al 25% del prezzo finale del prodotto, occorrerà una specifica licenza per la riesportazione di tale bene verso la Russia; l'autorità competente a rilasciare tali licenze è il *Bureau of Industry and Security* ("BIS") del Dipartimento del Commercio USA.

Il BIS gestisce, inoltre, una propria black list: la **Entity List**, nella quale figurano anche molte aziende russe.

Qualora un operatore europeo volesse esportare beni soggetti all'EAR ad un soggetto russo designato nella Entity List, occorrerà domandare al BIS una **licenza** con una presunzione di diniego qualora l'esportatore:



- a) sia a conoscenza che il prodotto rilevante sarà utilizzato in alcuni settori, tra cui l'esplorazione o la produzione di petrolio oppure
- b) non sia in grado di determinare se, effettivamente, il prodotto verrà utilizzato in tali settori.

Quali le **pene previste dalla normativa USA** per la violazione delle sanzioni contro la Russia? Tra queste rientrano – a titolo esemplificativo – il blocco di qualsiasi transazione effettuata con il sistema finanziario statunitense, il diniego di privilegi all'esportazione, ma soprattutto l'inserimento della denominazione dell'operatore nella SDN List, con conseguente messa a rischio della continuità aziendale.

## Sviluppi recenti della normativa sanzionatoria UE e USA

Nei primi mesi del 2021, in aggiunta alle sanzioni già in vigore sopra sinteticamente illustrate, gli Stati Uniti e l'Unione Europea hanno adottato ulteriori misure restrittive contro certi soggetti russi. Esaminiamole di seguito:

1. Il 2 marzo 2021, USA e UE hanno adottato **nuove misure sanzionatorie** in risposta all'avvelenamento e all'incarcerazione di Aleksey Navalny, nonché alla repressione delle proteste in suo sostegno. L'Unione Europea ha designato quattro individui ai sensi del regolamento 2020/1998, sulla violazione dei diritti umani, prevedendo il congelamento dei beni e il divieto di circolazione per le persone designate. I quattro individui individuati sonofunzionari russi vicini al Presidente Putin, ovvero: il capo della Commissione investigativa della Federazione Russa, Alexander Bastrykin, il Procuratore generale, Igor Krasnov, il Capo della Guardia nazionale, Viktor Zolotov, e il Capo del Servizio carcerario federale, Alexander Kalashnikov.
2. Insieme a 3 dei 4 funzionari, l'OFAC ha inserito in **lista SDN altri soggetti**, tra cui il Capo del Direttorato politico della Presidenza, Andrei Yarin, il Primo vicecapo del personale dell'Ufficio esecutivo del Presidente, Sergei Kiriyenko, e i Viceministri della Difesa, Aleksey Krivoruchko e Pavel Popov ai sensi dell'EO 13661. Inoltre, il Dipartimento di Stato USA ha designato ai sensi dell'EO 13382 Bortnikov, l'FSB, gli istituti scientifici GosNIIOKhT, Trentatreesimo TsNII e il Ventisettesimo Centro Scientifico, i servizi d'intelligence militari (GRU) e i suoi agenti Alexander Mishkin e Anatoliy Chepiga, ai sensi dell'EO 13382, per lo sviluppo e l'impiego dell'agente nervino Novichok. Sei entità sono state, inoltre, inserite nella lista di persone che appartengono al settore difesa e intelligence e con cui è vietato effettuare transazioni significative ai sensi della sezione 231 del CAATSA.
3. Lo scorso aprile, il Presidente Biden ha emanato un **nuovo Executive Order** (EO 14024 *Blocking Property With Respect To Specified Harmful Foreign Activities of the Government of the Russian Federation*), sulla base del quale sono stati designati certi soggetti ritenuti responsabili di determinate attività ostili agli Stati Uniti e ai loro alleati, tra cui l'interferenza nei procedimenti con lo svolgimento delle elezioni e il funzionamento di istituzioni democratiche, attacchi cibernetici, fenomeni di corruzione internazionale, ecc. Conseguenza di tali designazioni è il rischio di sanzioni USA per chiunque – quindi anche soggetti non statunitensi –



compia transazioni significative con soggetti in blacklist. L'EO 14024 sanziona inoltre qualsiasi transazione che abbia come conseguenza la violazione o l'elusione delle restrizioni adottate dall'amministrazione statunitense.

4. L'OFAC, in consultazione con il Dipartimento di Stato USA, ha emanato la Direttiva 1 ai sensi delle sections 1(a)(iv), 1(d) e 8 dell'EO 14024, che ha imposto **nuove rilevanti restrizioni finanziarie** nei confronti della Banca Centrale della Federazione Russa, del Fondo Sovrano della Federazione Russa e del Ministero delle Finanze della Federazione Russa. In particolare, a far tempo dal **14 giugno 2021**, è vietato a tutte le US financial institutions di:

- Partecipare a negoziazioni sul mercato primario di strumenti di bond (comunque denominati, sia in rubli sia in altra divisa) emessi dalla Banca Centrale, dal Fondo Sovrano o dal Ministero delle Finanze della Federazione Russa dopo il 14 giugno 2021.
- Fornire prestiti o finanziamenti, comunque denominati, a favore di suddette entità.

La Direttiva chiarisce che nella categoria della *US financial institutions* rientrano tutti gli intermediari finanziari USA (e le relative *'foreign branches'*), nonché *'branches, offices, and agencies'* negli Stati Uniti di *foreign financial institutions*.

5. In data 19 maggio 2021, il Dipartimento di Stato USA ha inviato al Congresso la lista trimestrale di soggetti che svolgono attività proibite dal *Protecting Europe's Energy Security Act* (PEESA), designando quattro navi, cinque entità e un individuo coinvolti nella costruzione del gasdotto Nord Stream 2. Ai sensi della normativa PEESA, le

designazioni comportano il divieto di circolazione e il congelamento dei beni delle entità/navi/individui colpiti. Oltre alle suddette quattro navi direttamente designate, ne sono state colpite altre nove in quanto possedute o controllate dall'entità russa *Federal State Budgetary Institution Marine Rescue Service*, una delle cinque inserite dal Dipartimento di Stato nella *blacklist* prevista dal PEESA.

Il Segretario di Stato Blinken ha tuttavia concesso un waiver relativamente all'applicazione delle sanzioni contro la società Nord Stream 2 AG, il suo amministratore delegato Matthias Warnig e i suoi dirigenti.

6. Il **21 maggio 2021**, l'OFAC ha emanato la PEESA General License 1 (nonché le FAQ 894 e 895 ad essa correlate), che autorizza le US persons ad effettuare operazioni non riguardanti la costruzione di Nord Stream 2 (o progetti ad esso collegati) sia con l'entità russa *Federal State Budgetary Institution Marine Rescue* sia con entità da essa possedute in misura superiore al 50%.

7. Da ultimo, a seguito dell'incontro bilaterale fra il Presidente statunitense Joe Biden e la Cancelliera tedesca Angela Merkel tenutosi il **21 luglio 2021**, è stata rilasciata una dichiarazione congiunta in merito all'accordo raggiunto fra Stati Uniti e Germania sulla disputa in merito al completamento del gasdotto Nord Stream 2.

In base al testo dell'accordo, oltre a varie misure compensative a vantaggio dell'Ucraina (la cui rendita di posizione geostrategica nei flussi del gas è minacciata dal nuovo gasdotto russo-tedesco), Berlino si è impegnata a imporre sanzioni a Mosca qualora le sue politiche energetiche dovessero mettere in pericolo gli alleati



regionali di Washington. Potrebbero addirittura essere imposte misure per limitare le capacità di esportazione di energia russa in Europa. Sebbene l'impianto sanzionatorio statunitense sul progetto Nord Stream 2 resti in vigore, la dichiarazione rappresenta de facto il via libera al completamento del gasdotto in cambio dell'impegno di Berlino al contenimento della Russia attraverso politiche d'investimento a sostegno dei Paesi dell'Europa centro-orientale, più esposti ai pericoli provenienti da Mosca.

## Conclusioni

Dal contesto sopra descritto si evince che gli operatori UE interessati al mercato russo dovrebbero, prima di avviare ogni *business*, effettuare **adeguate analisi sulla controparte – cosiddetta due diligence soggettiva** – al fine di verificare che non si tratti di un soggetto inserito nelle *black list* europee e/o statunitensi (o che, nella sua struttura proprietaria e di controllo, non si annidino tali soggetti). In un'ottica di *de-risking*, gli operatori unionali dovrebbero inoltre monitorare, specialmente per quanto riguarda i **profili di ordine soggettivo e finanziario**, il quadro normativo sanzionatorio UK che, a partire dal gennaio 2021, è completamente autonomo e indipendente dai programmi UE; tali considerazioni valgono specialmente per gli operatori che abbiano interessi commerciali in UK o che utilizzino intermediari finanziari aventi sede in UK.

Allo stesso modo, gli operatori commerciali dovranno effettuare un'adeguata **classificazione dei prodotti** che intendono far giungere in Russia, al fine di stabilire se l'esportazione in Russia del bene (o servizio) in questione sia da ritenersi vietata oppure soggetta ad autorizzazioni da parte delle autorità competenti (siano esse italiane o statunitensi).

Inoltre, sia nell'ottica di prevenire violazioni della normativa sanzionatoria sia di stabilire in anticipo la sorte del contratto qualora esso venisse colpito da sanzioni dopo la sua stipula, è consigliabile che gli operatori economici **adottino apposite clausole di trade compliance**.

Da ultimo, vale la pena ricordare che nonostante l'Unione Europea abbia dichiarato contrari al diritto internazionale gli effetti extraterritoriali della normativa sanzionatoria USA; ad oggi le sanzioni secondarie USA nei confronti della Russia non rientrano ancora tra gli atti normativi menzionati nel cosiddetto "**Regolamento di Blocco**" (a differenza, ad esempio, delle sanzioni USA contro l'Iran e Cuba) che avrebbe appunto l'obiettivo di proteggere aziende e banche europee dall'applicazione extraterritoriale della legge statunitense.

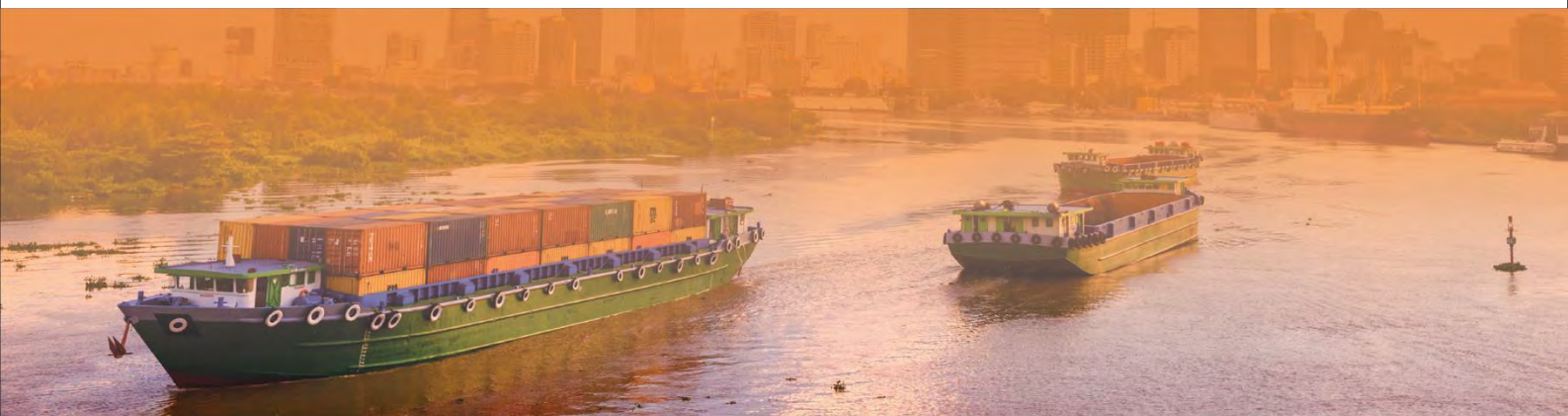
**Marco Padovan**, Avvocato, ha fondato nel 2002 lo Studio Legale Padovan di Milano, dopo una lunga carriera alla Banca Europea per gli Investimenti di Lussemburgo e alla Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo di Londra. Si occupa di commercio internazionale e progetti infrastrutturali nonché di *export control* e sanzioni economiche internazionali.

**Francesco Candeago**, Avvocato presso il Foro di Milano. Collabora con lo Studio Legale Padovan dal 2018, occupandosi prevalentemente di consulenza nel settore bancario e finanziario con riguardo alla normativa di *export control*, sanzioni economiche internazionali, antiriciclaggio e contrasto al finanziamento del terrorismo.



# International Tools

Case studies, problem solving and tools



## REFERENTE SCIENTIFICO e CAPO REDATTORE:

Antonio Di Meo

## REDAZIONE:

Lucia Angeli

Giacomo Cecchin

Beatrice Dalla Ricca

Antonio Di Meo

Alessandra Tassini

Silvia Vettore

## PROGETTO GRAFICO:

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

## SEGRETERIA:

Studio DI MEO Srl

Via L. Pellizzo, 39/G Scala B | 35128 Padova -  
Italia

Tel: +39 049 772924

Fax: +39 049 772924

Email: [info@studiodimeo.com](mailto:info@studiodimeo.com)

Sito web: [www.studiodimeo.com](http://www.studiodimeo.com)

## HANNO COLLABORATO A QUESTO NUMERO:

Lucia Angeli

Giovanni Brunoro

Francesco Candeago

Mattia Carbognani

Antonio Di Meo

Anna Miglioli

Marco Padovan

## COSTO ABBONAMENTO: 84 euro + IVA 4%

Rivista elettronica mensile. 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.

Modulo per abbonarsi:

<https://forms.gle/2YxCCpyqWDc4f4pC6>

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 Tools 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.