

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna

Azienda Speciale
europa sportello
Camera di Commercio Ravenna



Finanza e Pagamenti Internazionali

pg.02

IL SOSTEGNO AGLI INVESTIMENTI ITALIANI ALL'ESTERO: IL FONDO UNICO DI VENTURE CAPITAL di Giampietro Garioni



Dogana e Fiscalità Internazionale

pg.04

RIMBORSO IVA INTRACOMUNITARIA: UN DIRITTO PER IMPRESE E OPERATORI ECONOMICI di Gianni Musu



Scheda Applicativa - Documenti

pg.06

IL CONTRATTO DI AGENZIA a cura della Redazione



Info Utili

pg.09

RISPOSTE AI QUESITI DEGLI ABBONATI a cura di Antonio Di Meo



Scheda Rischio Paese

pg.10

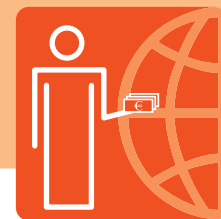
BAHRAIN a cura di Fortis



Lo Speciale

pg. 12

TERRITORIALITA' DELLE PRESTAZIONI DI INTERMEDIAZIONE di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta



IL SOSTEGNO AGLI INVESTIMENTI ITALIANI ALL'ESTERO: IL FONDO UNICO DI VENTURE CAPITAL di Giampietro Garioni



Ritorniamo, in questo articolo, sul tema del sostegno agli investimenti esteri delle imprese italiane: i Fondi di venture capital, su cui ci siamo più volte soffermati nei precedenti numeri di International Trade. Tali Fondi in precedenza erano 7 (6 gestiti da Simest e uno da Finest). I sei Fondi gestiti da Simest erano dedicati alle principali aree prioritarie di riferimento per i nostri processi di internazionalizzazione: Cina, Russia, Mediterraneo, ex Repubblica Federale di Jugoslavia, Balcani e America Latina (l'ultima area cui era stata estesa la possibilità di intervento dei Fondi, nella primavera del 2006). Con molti successivi atti normativi (che si sono spesso intrecciati, creando non poca confusione negli addetti ai lavori) gli interventi erano stati estesi ad altri paesi, e le modalità di utilizzo di ciascun Fondo erano state specificate in dettaglio

La legge per l'internazionalizzazione emanata nel 2005 (legge 56/05) aveva del resto già previsto che i Fondi rotativi gestiti da Simest, destinati a operazioni di venture capital in Paesi non aderenti all'Unione europea, venissero unificati in un unico Fondo, disciplinato in analogia ai fondi mobiliari chiusi

E' stata la Legge Finanziaria 2007 a provvedere a tale riunificazione. Il comma 932 dell'articolo 1 della Finanziaria 2007 (la legge ha un unico articolo con ben 1364 commi) ha infatti previsto che "tutti i fondi rotativi gestiti dalla SIMEST Spa, destinati ad operazioni di venture capital in Paesi non aderenti all'Unione europea nonché il fondo di cui all'articolo 5, comma 2, lettera c), della legge 21 marzo 2001, n. 84 (Fondo Balcani), sono unificati in un unico fondo"

La novità tuttavia non riguarda né le risorse disponibili per il Fondo, né i paesi dove è possibile intervenire. Infatti il nuovo Fondo Unico per operazioni di venture capital, che avrà una dotazione di €228.556.401,70 (esattamente pari alla somma dei Fondi precedenti), potrà essere destinato ad interventi nei paesi elencati nella tabella

Paesi destinatari del Fondo Unico per operazioni di venture capital

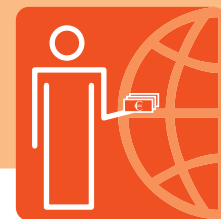
- Africa: tutti i paesi africani compresi quelli insulari
- Albania
- America Centrale e America Meridionale: tutti i Paesi dell'area ad esclusione dei territori e possedimenti d'oltremare dei paesi dell'UE (PTOM) e di dipartimenti francesi d'oltremare (DOM)
- Armenia
- Autorità Palestinese
- Azerbaigian
- Bosnia – Erzegovina
- Croazia
- Federazione Russa
- Georgia
- Giordania
- India
- Indonesia
- Iraq e Paesi confinanti con l'Iraq (purché con attività prevalente rivolta all'Iraq)
- Israele
- Libano
- Malaysia
- Maldive
- Moldavia
- Montenegro
- Repubblica di Macedonia
- Repubblica Popolare Cinese
- Serbia
- Siria
- Sri Lanka
- Thailandia
- Turchia
- Ucraina

Nessuna variazione invece per il Fondo Balcani gestito da Finest, con una dotazione di €8.181.860,00, destinato ai seguenti paesi: Albania, Bosnia-Erzegovina, Croazia, Repubblica di Macedonia, Serbia, Montenegro (Romania e Bulgaria, entrate a far parte dell'UE dal 1.1.2007, non beneficiano più degli interventi di questo Fondo). Il limite d'intervento è di euro 516.456 (per ogni singola operazione).

¹ Vds International Trade n. 12/15 giugno 2006, pag. 2 dello stesso autore

² Si tratta della legge 27 dicembre 2006, n. 296 "Disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato (legge finanziaria 2007)" pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 299 del 27 dicembre 2006.





IL SOSTEGNO AGLI INVESTIMENTI ITALIANI ALL'ESTERO: IL FONDO UNICO DI VENTURE CAPITAL di Giampietro Garioni



Caratteristiche del Fondo Unico

Il Fondo Unico mantiene le caratteristiche precedenti di rotatività, ossia nel Fondo affluiscono i rimborsi delle operazioni giunte a scadenza. Quando, infatti, il Fondo acquisisce una partecipazione nell'impresa estera controllata, contemporaneamente viene pattuito il riacquisto a termine della partecipazione da parte dell'impresa italiana investitrice che ne ha richiesto l'intervento

La Legge Finanziaria 2007 non dice quali altri decreti ministeriali e delibere CIPE sono stati abrogati. Questi atti prevedevano varie modalità, limiti e destinazioni di utilizzo come ad esempio

- importi destinati a particolari paesi;
- disponibilità riservate in esclusiva a richieste provenienti da PMI (ad esempio per il Fondo Cina, alle PMI, anche in associazione con altre imprese nazionali, erano riservati €10,3 milioni, mentre, sempre per le PMI, nel Fondo Mediterraneo erano riservati €8,3 milioni);
- disponibilità riservate a regioni italiane (nel Fondo Mediterraneo erano riservati €25,8 milioni alle imprese di ogni dimensione, ma con priorità per le PMI, con sede legale ed amministrativa nel Mezzogiorno e nelle altre aree depresse del Paese, anche in associazione con altre imprese nazionali);
- limiti della singola partecipazione (ad esempio, nel Fondo Balcani, il limite era fissato a €516.000).

Riteniamo, in linea generale, che queste norme siano state abolite, ma prossimi decreti del Ministero del Commercio Internazionale interverranno probabilmente per chiarire questa materia. Viene invece confermato l'iter procedurale delle domande, che, dopo l'istruttoria in Simest o Finest, continueranno ad essere sottoposte all'approvazione del Comitato di Indirizzo e Rendicontazione istituito presso la Direzione generale per le politiche di internazionalizzazione del Ministero del Commercio Internazionale

Con la riunificazione dei Fondi di venture capital si è risolto un problema, e cioè la ripartizione delle disponibilità per interventi su paesi più richiesti (come la Cina) o meno richiesti.

Rimane, invece, l'altro problema di ampliare gli stanziamenti per questo strumento di sostegno agli IDE³ delle nostre imprese, che hanno dimostrato di riporvi un discreto interesse, manifestato dalle molte richieste di intervento. Quanto ai paesi oggetto d'intervento, ne mancano alcuni dell'area asiatica (Bangladesh, Vietnam, Pakistan), dove tuttavia l'attività d'investimento delle imprese italiane è senz'altro molto ridotta.

Garioni Giampietro, Consulente di finanza e internazionalizzazione, docente del Master in Commercio Internazionale e di Economia e tecnica degli scambi internazionali all'Università di Padova.

³ Acronimo di: Investimenti Diretti Esteri





RIMBORSO IVA INTRACOMUNITARIA: UN DIRITTO PER IMPRESE E OPERATORI ECONOMICI di Gianni Musu



La globalizzazione delle attività produttive e, soprattutto, dei servizi all'impresa, porta sempre più spesso le aziende a operare sui mercati internazionali secondo logiche che spesso sono circoscritte nel tempo in quanto legate, per esempio, alla **partecipazione a eventi fieristici, mostre o convegni**.

Esserci significa sostenere costi spesso elevati sui quali grava l'Iva, ormai presente in tutti i Paesi dell'Unione Europea, con percentuali che oscillano tra il 15 e il 25%.

A volte la globalizzazione implica il trasferimento fisico di merci e prodotti spesso affidato a una rete di movimentazione che privilegia il trasporto su strada.

Quello dell'**autotrasporto** è un altro ambito operativo su cui grava l'imposizione fiscale dovuta al pagamento dell'Iva estera su gasolio e pedaggi.

In un'ottica di riduzione dei costi il **recupero dell'Iva assolta all'estero** diventa, quindi, uno strumento strategico. Nonostante il rimborso Iva sia previsto da Direttive europee e accolto dalla più parte delle normative internazionali, i percorsi burocratici, le barriere linguistiche, una tempistica a volte limitata può ostacolare il processo di richiesta dei rimborsi.

L'esperienza degli specialisti in fiscalità internazionale consente di accelerare i tempi e sburocratizzare le procedure.

I soggetti che hanno diritto al rimborso

Possono chiedere il rimborso Iva relativo a beni o servizi acquistati nell'Unione europea i soggetti domiciliati e residenti in Italia che:

- siano soggetti passivi Iva in Italia
- non si siano identificati direttamente ai fini Vat (Iva locale) nello Stato in cui si chiede il rimborso;
- non abbiano nominato un rappresentante fiscale nello Stato in cui si chiede il rimborso;
- non abbiano effettuato operazioni attive (vendite) ai fini della locale Vat nello Stato in cui si chiede il rimborso.

I beni e servizi sui quali può essere richiesto il rimborso

Va detto subito che le normative spesso assimilabili tra loro in molti Paesi europei non sono peraltro uguali. Di volta, in volta sarà quindi necessario valutare, alla luce della locale legislazione, quali dei seguenti prodotti e servizi possano essere oggetto del rimborso Iva:

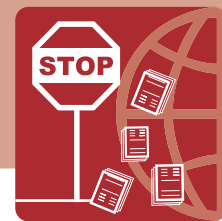
- spese per gasolio e pedaggi relativi ai trasporti internazionali;
- costi di partecipazione a fiere e mostre;
- costi di partecipazione a corsi di formazione e conferenze;
- servizi di consulenza;
- lavorazioni, manutenzioni o altri servizi cui si applichi l'Iva locale;
- viaggi d'affari.

I termini di presentazione dell'istanza di rimborso

La presentazione va tassativamente effettuata entro il 30 giugno dell'anno successivo a quello in cui sono state emesse le fatture sulle quali si chiede il rimborso.

Essenziale nella scelta della procedura e nell'avvio dell'istanza è anche la valutazione di tutte le variabili fiscali che riguardano la richiesta: fatture di acconto, fatture di saldo, modalità di presentazione delle relative istanze, periodo temporale oggetto dell'istanza.





RIMBORSO IVA INTRACOMUNITARIA: UN DIRITTO PER IMPRESE E OPERATORI ECONOMICI di Gianni Musu



Il rimborso

L'VIII Direttiva europea, cui si riferiscono tutte le normative locali, impone all'ufficio competente di eseguire il rimborso entro sei mesi dalla data di presentazione dell'istanza. L'accredito viene effettuato sul conto corrente bancario del soggetto richiedente. Eventuali ritardi implicano il riconoscimento di interessi attivi.

La documentazione

- Certificato di attribuzione della partita Iva
- Originali delle fatture di acquisto
- Delega di conferimento a Italian Tax Refund dell'autorizzazione a presentare domanda di rimborso.

Gianni Musu, di *Italian Tax Refund* – Lainate MI, formatosi in Economia presso l'Università di Pavia, ha una quindicennale esperienza in materia di Iva Internazionale e di consulenza amministrativa.





IL CONTRATTO DI AGENZIA a cura della Redazione



CHE COS'É

E' il contratto attraverso il quale un soggetto, l'agente di commercio, si impegna a promuovere per conto dell'azienda mandante (in nome proprio, o della stessa mandante), la conclusione di contratti in modo continuativo con la potenziale clientela ubicata in un determinato territorio, in cambio di una provvigione, da calcolarsi in percentuale sul valore dell'affare trasmesso

QUALE LA FUNZIONE

Svolge la funzione di permettere all'esportatore di organizzare una rete di vendita all'estero, servendosi di un'organizzazione altrui (quella dell'agente) che collabori con l'esportatore, promuovendo le vendite dei prodotti su un determinato territorio. Si tratta, quindi, di un contratto di distribuzione tra un produttore (fabbricante/preponente) e un soggetto terzo e indipendente (l'agente di commercio), che presuppone una presenza stabile e organizzata sul mercato

QUALI LE CARATTERISTICHE

- L'assenza di vincoli di subordinazione, essendo l'agente indipendente rispetto al preponente, agendo infatti, come imprenditore autonomo, pur se vincolato alle istruzioni e direttive generali del mandante (parasubordinazione);
- il rapporto non occasionale, ma continuativo;
- la promozione delle vendite dei prodotti (tutti o alcuni) del fabbricante;
- un territorio circoscritto tra le parti (agente e fabbricante);
- un compenso provvigionale per gli affari andati a buon fine.

Possono sussistere diverse tipologie del contratto di agenzia:

- Contratto senza rappresentanza, dove l'agente si limita a promuovere gli affari per conto del fabbricante ed in nome proprio, trasmettendo gli ordini ricevuti dai potenziali clienti al fabbricante, che deciderà di accettare o meno l'ordine ricevuto;
- contratto con rappresentanza, quando l'agente non si limita alla mera trasmissione di ordini, ma ha la

possibilità di rappresentare il fabbricante, concludendo lui stesso l'affare in nome e per conto del fabbricante/preponente;

- agente pluri-mandatario (di solito sfornito di rappresentanza), il quale ha la facoltà di assumere incarichi per la promozione di contratti da vari produttori;
- agente mono-mandatario, il quale ha il vincolo di rappresentare esclusivamente il produttore preponente (con agente e preponente entrambi obbligati all'esclusiva: se si applica la legge italiana vds. art. 1743 c.c).

QUALE LA DURATA DEL CONTRATTO

Il rapporto di agenzia è un rapporto di durata e, a seconda di quanto pattuito tra le parti, può essere instaurato a tempo determinato o a tempo indeterminato: in quest'ultimo caso il contratto potrà essere risolto concedendo all'altra parte un congruo preavviso (se si applica la legge italiana esso è commisurato e proporzionale alla durata del rapporto, comunque dev'essere di almeno 3 mesi, in caso di agente plurimandatario, e almeno 5 mesi, in caso di agente monomandatario – vds. art. 1750 Cod. civ. e Accordi Economici Collettivi di settore).

QUALI I PUNTI DI ATTENZIONE

- E' opportuno che l'accordo sia sempre regolato per iscritto, predisponendo delle clausole contrattuali chiare, affinché non vi sia spazio a possibili malintesi e interpretazioni difformi;
- la scelta della legge applicabile, tenendo conto della normativa locale e dell'atteggiamento della giurisprudenza in merito alla modalità di applicazione pratica di tale normativa;
- la definizione del foro competente;
- la possibilità di sottoporre il rapporto alla legge italiana, prevedendolo espressamente nel testo e richiamando in esso il riferimento al trattamento di fine rapporto. Non dimenticando, però, che l'adozione della legge italiana non esclude l'applicazione di eventuali norme inderogabili nel paese dell'agente;





IL CONTRATTO DI AGENZIA a cura della Redazione



- la definizione dei compiti dell'agente in modo non generico, identificando con precisione quelle attività che possono rivelarsi essenziali, fissando degli obiettivi minimi di vendita all'agente;
- la determinazione delle provvigioni tenendo conto dei prevedibili costi connessi con la risoluzione del rapporto e valutando l'opportunità di prevedere delle provvigioni differenziate a seconda dei volumi di vendita effettivamente promossi dall'agente;
- l'indennità di fine rapporto, le clausole che possono determinare una interruzione del rapporto, nonché il risarcimento dei danni causati da interruzione del rapporto;
- la valutazione di possibili casi di "interferenze" da parte del proponente/di altri agenti nell'attività/nel territorio riservato all'agente;
- la verifica, sempre e comunque, di eventuali norme di legge che disciplinano la fattispecie del contratto di agenzia nella nazione dove risiede l'agente.

QUALI I RIFERIMENTI NORMATIVI

- Il Codice civile, dall'art. 1742 all'art. 1753 – Del contratto di agenzia;
- la direttiva n.86/653 del 18 dicembre 1986, emanata dalla CEE e recepita da tutti gli Stati dell'Unione Europea, volta al coordinamento delle legislazioni dei Paesi membri in tema di agenti commerciali;
- la Convenzione di Ginevra del 17 febbraio 1983 sul contratto di agenzia nella vendita internazionale di merci e la Convenzione dell'Aja del 14 marzo 1978 sulla legge applicabile al contratto di agenzia;
- il decreto legislativo n. 303 del 10 novembre 1991 e il decreto legislativo n. 65 del 19 marzo 1999 (attuativi della direttiva n. 86/653/CEE);
- la legge 29 dicembre 2000, n. 422 introduttiva dell'indennità di non concorrenza di cui all'art. 1751 bis Cod. civ.;
- **Accordi Economici Collettivi** vigenti per settore (industria, commercio, artigianato, PMI) sottoscritti dalle organizzazioni sindacali di categoria e le organizzazioni rappresentative dei preponenti (es. AEC 20 marzo 2002 con Confindustria, AEC 26 febbraio 2002 con Confcommercio, AEC del 12 aprile 2002 con Confartigianato, AEC 20 marzo 2002 con Confapi).

CHECK LIST DEL CONTRATTO DI AGENZIA QUALI I DATI CONTENUTI

- La data del contratto;
- i nomi e gli indirizzi delle parti;
- i prodotti contrattuali che l'agente dovrà promuovere e le specifiche tecniche che li identificano;
- il territorio contrattuale, vale a dire una delimitazione della zona o della clientela assegnata all'agente;
- le funzioni e i compiti dell'agente, ossia la promozione della vendita dei prodotti del preponente presso i possibili clienti, informando il preponente stesso in merito all'andamento del mercato;
- l'eventuale ricorso a sub-agenti;
- gli obblighi dell'agente, ovvero:
 - la promozione delle vendite;
 - l'organizzazione della sua rete commerciale;
 - gli obiettivi minimi di vendita;
 - le condizioni di vendita;
 - la partecipazione a fiere ed esposizioni e iniziative promozionali e pubblicitarie volte a pubblicizzare nel territorio i prodotti/servizi del fabbricante;
 - le informazioni di mercato che l'agente deve fornire al preponente;
 - l'utilizzo dei segni distintivi del preponente (ad esempio il marchio);
 - l'obbligo di non concorrenza (anche dopo la cessazione del rapporto, se compensato con apposita indennità, e per massimo 2 anni se applicabile la legge italiana vds. art. 1751 bis Cod. civ.);
 - il mantenimento in conto deposito di stock di prodotti contrattuali e/o particolari di ricambio e di servizio;
 - attività di garanzia e di assistenza tecnica alla clientela;





CHECK LIST DEL CONTRATTO DI AGENZIA QUALI I DATI CONTENUTI . . . continua

- l'eventuale garanzia dell'adempimento del compratore con cui l'agente conclude il contratto (se si applica la legge italiana, dal 1999 non è più possibile imporre all'agente il cd. "star del credere" e cioè la garanzia del buon fine dell'incasso dei prezzi delle forniture, se non eccezionalmente, per singoli affari: la nuova formulazione dell'art. 1746 bis Cod. civ. comunque limita la responsabilità dell'agente per l'inadempimento del terzo all'importo della provvigione su tale affare).
- gli obblighi del mandante/preponente, ovvero:
 - la definizione dell'esistenza e dei limiti di un'eventuale esclusiva, che può riguardare una zona determinata piuttosto che una specifica linea di prodotti oppure può essere bilaterale;
 - la provvigione spettante all'agente, definendone l'ammontare, il calcolo, quando matura tale diritto e la modalità di pagamento;
 - l'obbligo di informazione preventiva sull'andamento commerciale e produttivo;
 - la messa a disposizione della documentazione tecnica e promozionale all'agente;
 - la messa a disposizione di rendiconti periodici e documentazione contabile;
- la durata del contratto, ossia l'entrata in vigore, il periodo di prova, la data di cessazione, il termine di preavviso e la sua modalità di comunicazione, l'indennità di risoluzione e la sua modalità di calcolo;
- le disposizioni finali vale a dire la scelta della legge applicabile, del foro competente, della lingua, l'introduzione di clausole vessatorie e la non cedibilità del contratto





Pagamento di forniture da rivenditore israeliano

La nostra ditta sta collaborando con un rivenditore a Tel Aviv e il volume d'affari sta aumentando rapidamente. Per questo motivo si rende necessario un chiarimento della situazione riguardante i pagamenti e il rischio di credito. La nostra società dispone di un'assicurazione del credito che però non assicura questo cliente essendo nuovo. Al cliente è stato richiesto di mettere a disposizione una garanzia bancaria per un importo di 15.000/20.000 €. Entro questo importo il cliente potrà ricevere delle dilazioni di pagamento. Il cliente ci informa che in Israele una garanzia del genere richiederebbe il congelamento di questo importo e che questo gli potrebbe causare dei disagi. Esiste la possibilità di abbassare il rischio di credito senza che il cliente israeliano debba congelare questo importo sul suo conto corrente?

Esistono altre forme di pagamento per venire incontro alle esigenze del cliente israeliano e per non rinunciare ad un pagamento sicuro?

Dalla lettura del quesito prospettato, risulta difficile trovare una risposta positiva alla domanda "se esiste una possibilità di abbassare il rischio di credito senza che il cliente israeliano debba congelare l'importo sul suo conto corrente". Qualsiasi banca al mondo che rilasci una garanzia bancaria o un credito documentario impegnerà sempre il fido del proprio cliente per l'importo della garanzia o della stand by o del credito documentario, senza, comunque, che il cliente debba sopportare costi eccessivi.

Presumibilmente la commissione che la banca di Tel Aviv richiederà al suo cliente israeliano non supererà l'1% annuo.

Soluzioni alternative a quanto sopra, non ne esistono se non quella assicurativa, per la quale, però, la compagnia di assicurazione si è già espressa negativamente.

Forme di pagamento alternative al credito documentario o al bonifico bancario assistito da garanzia bancaria che possano soddisfare le esigenze del cliente israeliano ed assicurare un pagamento sicuro non ce ne sono. A questo punto è opportuno porre alcune domande utili per favorire una comprensione maggiore della reale situazione del cliente israeliano:

- innanzitutto, come ha pagato fino a questo momento le forniture precedenti?
- la posizione del cliente israeliano, che esprime un disagio nel rilascio della garanzia bancaria, non può forse nascondere un tentativo di approvvigionarsi, concordando una forma di pagamento priva di vincoli per lui ma, soprattutto, priva di sicurezze per chi vende?
- perchè dovrebbe essere chi vende a sopportare il rischio di mancato pagamento, mentre il compratore israeliano non intende sopportare alcun onere?

Si potrebbe proporre di vincolare la fornitura della merce al ricevimento del bonifico bancario via swift, ovvero all'accredito dell'importo sul c/c del venditore.

Antonio Di Meo, Consulente in pagamenti internazionali e crediti documentari con studio a Padova. Giornalista, Pubblicista e Professore a contratto presso le Università di Macerata e Verona

Scheda Rischio Paese: Bahrain



a cura di

FORTIS 



Fortis Bank parte del gruppo Fortis, uno dei maggiori gruppi europei di bancassicurazione, è presente in Italia a Milano, Padova, Bologna, Torino e Firenze. Fortis Bank è l'unica banca internazionale con una rete mondiale e soluzioni innovative a disposizione delle piccole e medie imprese Italiane che operano sui mercati esteri.

Per saperne di più, www.fortisbusiness.com. Global Trade Finance, Alfredo Bresciani
Tel +39 02 57 532 363, alfredo.bresciani@fortis.com - tredefinance.italy@fortis.com

Rating strutturale (nuova scala di valutazione): **4,2**

Rating rischio liquidità: basso

S&P: A

N.B.: Il rating Fortis va da 1 (migliore) a 7 (peggiore)

Rating politico (nuova scala di valutazione): **6**

Categoria SACE: 3/7

Moody's: A3

Valutazione

Il regno del Bahrain è localizzato in una regione che odora di petrolio. Agli alti e persistenti prezzi del petrolio correnti, la espansione economica è forte, sebbene il Bahrain sia il minor paese del Consiglio della cooperazione del Golfo dipendente dal petrolio. Le riserve di petrolio che si esauriscono hanno condotto le autorità a diversificare la base di crescita: il settore finanziario, l'industria di alluminio e lo sviluppo del turismo sono stati favoriti. Ciò è saggio, nonostante la competizione tra i vicini (Qatar, Dubai, Arabia Saudita hanno desideri paragonabili) si intensificherà nei prossimi anni. Il settore finanziario, ora il più grande dell'economia del Bahrain (25% del PIL), si comporta bene, ed è visto dall'IMF comportarsi bene; ci si aspetta sia elastico agli shocks economici e che operi sotto una supervisione prudente. Ma, in tutto il Golfo l'equità e i mercati di beni immobili sono pieni di soldi provenienti dal petrolio, e i settori finanziari potrebbero fronteggiare una più seria crisi che non la correzione di Feb-Marzo 2006.

Nel frattempo, le entrate dello Stato –fino all'80%– dipendono in gran parte dalle vendite del petrolio (raffinato), loro stesse collegate alla benevolenza e al petrolio grezzo dell'Arabia Saudita. La sostenibilità dei conti fiscali positivi, il cui budget si basa sulle previsioni dei prudenti prezzi del petrolio, dipenderanno dai futuri prezzi internazionali del petrolio. Pensiamo che questi rimarranno ad un alto livello (>USD 50) nel 2007, ma sappiamo anche che includono una più larga fetta di volatilità che in precedenza, e potrebbero dunque velocemente reagire – verso l'alto e verso il basso – ad ogni importante evento.

Infine, il rischio politico è innegabile. La minoranza sciita ha violentemente cozzato contro le forze di sicurezza nelle ultime settimane del 2005, chiedendo alle autorità (sunnite) più riconoscimento nel paese. La comunità sciita conta due terzi della popolazione in un piccolo paese tra la sunnita Arabia Saudita e la sciita Repubblica Iraniana. Questa posizione lo renderebbe molto vulnerabile ad ogni importante crisi geopolitica. Dato questo rischio politico crescente, il paese è valutato 4,2.

STATISTICHE

MEMORANDUM DATA

Popolazione (tasso di crescita): 12,59 mln (2,4 %)

Tasso di disoccupazione: -

PIL pro capite: 2.580 USD (2005)

PIL PER SETTORE PRODUTTIVO

Agricoltura: 22,7 %

Industria: 18,8 %

Servizi: 58,5 %





INDICATORI ECONOMICI PRINCIPALI

(s) stimato, (p) previsto	2002	2003	2004	2005(s)	2006(p)	2007(p)
Economia nazionale						
Tasso di crescita economica (%)	5,2	6,8	5,3	5,9	5,6	5,4
Tasso di inflazione (%)	-0,5	1,6	7,1	2,7	2,5	2,4
Bilancio pubblico / PIL (%)	-1,7	0,4	0,7	8,4	8,4	5,3
Debito governativo / PIL (%)	32,3	37,1	35,1	31,5	-	-
Bilancia estera						
Bilancia commerciale / PIL (%)	14,1	14,6	14,4	24,8	24,5	21,1
Partite correnti / PIL (%)	-0,6	-2,1	4,0	11,1	10,3	10,8
Fabbisogno finanziario ¹ (mln USD)	-430	-199	-29	837	670	612
Investimenti esteri netti diretti (mln USD)	27	-225	-170	-30	210	220
Cambio divisa estera	1.726	1.778	1.941	2.426	2.632	2.882
Debito estero						
Debito estero totale (mln USD)	3.794	4.628	6.073	6.816	7.265	7.940
Debito a breve termine (mln USD)	822	826	925	1.018	1.099	1.220
Debito scaduto (capitale & interessi) (mln USD)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cambio divisa estera/debito estero totale (%)	45,5	38,4	32,0	35,6	36,2	36,3
Cambio divisa estera/debito a breve termine (%)	210,0	215,3	209,8	238,3	239,5	236,2
Debito estero / PIL (%)	44,9	48,3	63,4	53,2	56,7	62,0
Debt service ratio ² (%)	5,5	5,4	5,6	6,1	7,0	7,4

¹ Partite correnti – ripagamenti per quota capitale del debito estero

² Totale ripagamenti per quote capitale e interessi del debito estero / valore esportazioni

FLUSSI COMMERCIALI

Destinazione delle esportazioni (2004)

Esportazioni in USA (Fob)	3,0 %
Esportazioni in India (Fob)	2,9 %
Esportazioni nel Arabia Saudita (Fob)	2,2 %
Esportazioni in Giappone (Fob)	1,9 %

Principali esportazioni (2005)

Petrolio (Fob)	78,8 %
Alluminio e derivati (Fob)	12,0 %

Origine delle importazioni (2004)

Importazioni dall'Arabia Saudita (Cif)	32,4 %
Importazioni dagli USA (Cif)	7,3 %
Importazioni dal Regno Unito (Cif)	6,1 %
Importazioni dal Giappone (Cif)	5,6 %

Principali importazioni (2004)

Petrolio (Cif)	51,3 %
----------------	--------





TERRITORIALITA' DELLE PRESTAZIONI DI INTERMEDIAZIONE di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta



La nostra società si avvale di un agente italiano, al quale è stato conferito mandato in esclusiva per le vendite in Italia e Svizzera.

Con la legge finanziaria per l'anno 2007, è stata modificata la normativa specifica relativa alla territorialità delle prestazioni di intermediazione, essendosi inserita una nuova disposizione nell'art. 7 del decreto IVA. Al riguardo, si chiede in cosa consistano le modifiche e quale sia il regime IVA applicabile alle provvigioni corrisposte all'agente italiano per le vendite in Italia ed in Svizzera.

Con l'approvazione della legge 27 dicembre 2006, n. 296, entrata in vigore a decorrere dal primo gennaio 2007, ai sensi di quanto previsto dal comma 1364, è stato modificato l'art. 7, comma 4, del D.P.R. n. 633/1972, il quale reca la disciplina della territorialità di numerose fattispecie di prestazioni di servizi.

In particolare, il comma 325 della predetta legge n. 296/2006 introduce nel sopra citato quarto comma dell'art. 7, la nuova lettera f – *quinquies*, con l'intento di recepire la nuova disciplina comunitaria di cui all'art. 44 della Direttiva 28 novembre 2006, n. 2006/112/CE (c.d. Direttiva “*rifusa*”).

In effetti, il testo della norma di cui alla lettera f – *quinquies* non si presta ad una facile lettura ed implica rilevanti problematiche interpretative, sulle quali, però, non è opportuno soffermarsi nell'ottica specifica della risposta al quesito in oggetto.

Ai sensi della norma sopra citata, le prestazioni di intermediazione, relative ad operazioni diverse da quelle di cui alla lettera d) del quarto comma dell'art. 7, nonché da quelle di cui all'art. 40, commi 5 e 6, del D.L. n. 331/1993 (riguardanti, rispettivamente, i trasporti intracomunitari di beni e le prestazioni accessorie di servizi di trasporto intracomunitario), sono rilevanti nel territorio dello Stato se relative ad operazioni ivi effettuate, ad eccezione del caso in cui il committente sia identificato ai fini IVA in altro Stato membro, con rilevanza territoriale in tale ultimo Stato U.E.

L'ultimo capoverso della lettera f – *quinquies* prevede, inoltre, che, qualora il committente sia un soggetto passivo d'imposta residente in Italia, l'intermediazione deve essere considerata “*in ogni caso*” effettuata nel territorio dello Stato.

Nel caso di specie, le operazioni di riferimento sono rappresentate da cessioni di beni interne ed in esportazione (Svizzera) e, pertanto, si ritiene applicabile la normativa di cui alla più volte richiamata lettera f - *quinquies*. Ai sensi di tale norma, le prestazioni di intermediazione rese sulle operazioni sopra indicate, a favore di un committente soggetto passivo IVA residente in Italia (la società italiana), sono territorialmente rilevanti nel territorio dello Stato. Da ciò discende che, per le cessioni avvenute in Italia, l'agente deve emettere fattura assoggettata ad IVA mentre, per le provvigioni relative alle vendite in Svizzera, trattandosi di esportazioni, trova applicazione il regime di non imponibilità ai sensi dell'art. 9, comma 1, n. 7), del D.P.R. n. 633/1972.

Quanto alle cessioni in Svizzera, una volta verificato il requisito territoriale, determinato dalla residenza in Italia della società committente (soggetto passivo IVA), le prestazioni di agenzia vengono assoggettate al regime di non imponibilità previsto per i servizi internazionali fra cui sono annoverati, in virtù del predetto art. 9, comma 1, n. 7, i “*servizi di intermediazione relativi a beni in importazione, in esportazione o in transito*”.

Da quanto sopra, emerge che, nei due casi specifici di cui al quesito, di fatto nulla è cambiato rispetto alla disciplina previgente.

Si sottolinea, in ogni caso, la necessità di separare in fattura le provvigioni relative alle cessioni interne da quelle relative alle esportazioni, in quanto aventi regimi IVA differenziati.

Massimo Sirri e Riccardo Zavatta, Consulenti in materia di fiscalità internazionale. Studio Sirri – Zavatta commercialisti associati, Forlì – Bologna





INFORMAZIONI SULLA RIVISTA ED INDIRIZZI UTILI

- **Direttore:** Giovanni Casadei Monti
- **Direttore responsabile:** Paola Morigi
- **Referente scientifico:** Antonio Di Meo
- **Redazione:** Antonio Di Meo, Cinzia Bolognesi
- **Progetto grafico - impaginazione:** Feroli srl – Forlì
- **Segreteria – amministrazione:** Azienda Speciale S.I.D.I. Eurosportello (EIC IT 369) Viale Farini 14 - 48100 Ravenna Tel 0544 481443 - Fax 0544 218731
- **Hanno collaborato a questo numero:** Antonio Di Meo, Fortis, Giampietro Garioni, Gianni Musu, Massimo Sirri e Riccardo Zavatta

CONTATTATE LA NOSTRA REDAZIONE, mandateci i vostri suggerimenti, segnalateci gli argomenti che volete approfondire:
Redazione di Ravenna: Dr.ssa Cinzia Bolognesi, Tel 0544 481415 – Fax 0544 218731, e-mail: internationaltrade@ra.camcom.it
Redazione di Padova: Dott. Antonio Di Meo, Tel 049 7806447 – Fax 049 8073284, e-mail: dimeoa@tin.it

Costo abbonamento: 96,00 euro + iva

Rivista elettronica quindicinale (24 numeri di cui 22 invii, gennaio e agosto due numeri in uno), spedizione per posta elettronica. L'abbonamento è ad anno solare. Qualora venga sottoscritto dopo il 15 gennaio dell'anno in corso, i numeri arretrati vengono inviati in abbonamento insieme al primo numero utile. Gli abbonati riceveranno una user id e una password e potranno scaricare i numeri della rivista dal sito <http://www.ra.camcom.it/internationaltrade>

I testi e l'elaborazione dei testi, anche se curati con la massima attenzione, non possono comportare specifiche responsabilità a carico dei redattori per involontari errori o inesattezze. Quanto alle soluzioni proposte, pur se elaborate con la massima cura possibile, non impegnano in alcun modo la Redazione di International Trade e i suoi collaboratori.

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

International Trade. Case Studies, problem solving and tools - periodico telematico registrato presso il Tribunale di Ravenna n.1248 del 29-12-2004.