

International Trade

Case studies, problem solving and tools



Camera di Commercio
Ravenna



Garanzie e pagamenti
internazionali



Focus pagamenti: Colombia

di Antonio Di Meo e Giovanni Brunoro – Pag. 2

Contrattualistica
internazionale



Il contratto di agenzia in Brasile

di Lucia Bressan – Pag. 6

Dogana e fiscalità
internazionale



Beni sottoposti a lavorazione in uno stato membro diverso da quello di destinazione

di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta – Pag. 8

Speciale



La guerra dei dazi tra USA, Cina e UE e l'impatto sul Made in Italy (parte I)

di Cristina Piangatello – Pag. 10

Flash



Esclusa la responsabilità dello spedizioniere doganale per l'IVA all'importazione

di Sara Armella – Pag. 15

Focus paese



Messico

di Giovanni Brunoro – Pag. 17

Scheda
rischio paese



Messico

di Giulio Cainelli – Pag. 26



FOCUS PAGAMENTI: COLOMBIA

di Antonio Di Meo e Giovanni Brunoro

Situazione Paese

La Colombia è una **repubblica presidenziale**, con una popolazione di 49,6 milioni di abitanti. Nel 2018, il prodotto interno lordo aggregato della Colombia ammontava a 330 mld di USD, mentre il PIL pro-capite era di 6.651 USD. Per quanto riguarda l'export italiano nel 2017, secondo le statistiche di SACE questi sono stati i settori più interessati: meccanica strumentale; chimica; gomma e plastica; metalli; tessile e abbigliamento. I settori di maggiore opportunità, invece, sono i seguenti: oil & gas; trasformazione alimentare; tessile e abbigliamento; alimentari e bevande; costruzioni; infrastrutture. Di seguito, vengono riportati i principali indicatori di rischio della Colombia:

Categoria OCSE: 4

Rating Euler Hermes: BB1

Rating Coface: A4

Rating Atradius: Moderate-Low Risk

Normativa valutaria

La valuta nazionale della Colombia è il **Peso colombiano** (codice ISO: **COP**), che è liberamente convertibile. L'emissione del Peso è competenza della banca centrale del Paese, il **Banco de la República**.

Il **tasso di cambio** del Peso Colombiano con l'Euro va da un minimo di COP 3490 ad un massimo di COP 3885 (periodo novembre 2018/novembre 2019).

In teoria, la divisa del pagamento può essere liberamente scelta; in pratica, comunque, gli operatori tendono a preferire il Dollaro USA o l'Euro come valute standard per le operazioni di commercio internazionale. In ogni caso, le fatture commerciali denominate in valute diverse dal Dollaro USA devono dichiarare il cambio col Dollaro.

L'importazione di valute fino ai 10.000 USD è consentita senza alcuna notifica alle autorità doganali.

Negli ultimi anni, la Colombia ha significativamente ridotto le proprie restrizioni valutarie e ora la normativa colombiana non pone vincoli al commercio. Ciononostante, devono essere **veicolate tramite banche** (o

altre istituzioni finanziarie autorizzate) e **dichiarate alla banca centrale** le seguenti operazioni: avalli e garanzie in valuta estera; finanziamenti all'estero; importazioni ed esportazioni di beni; investimenti in asset stranieri; investimenti di capitali colombiani all'estero.

Sono soggetti ad alcune eccezioni i **progetti di investimento** intrapresi da società con capitali stranieri **in settori speciali**, come quello estrattivo e minerario. Ad esempio, tali investitori non sono tenuti a rimpatriare la valuta estera generata da esportazioni; inoltre, le società che prestano servizi tecnici nei predetti settori possono effettuare operazioni in valuta estera senza obblighi di rimpatrio dei profitti. Le società estere che intendono beneficiare di queste eccezioni devono darne notifica alla banca centrale.

La libertà di insediamento degli investitori esteri è garantita dalla legge e gli stranieri possono detenere quote di maggioranza in società colombiane, fatta eccezione per il settore estrattivo.

Forme di pagamento

La maggior parte dei pagamenti internazionali avviene a mezzo bonifico bancario posticipato, ma sono diffuse anche le lettere di credito. Nel mercato interno, sono ancora utilizzati i pagherò come forma di *security*, in quanto altri tipi di garanzie sono piuttosto costose. Di seguito analizziamo nel dettaglio le singole forme di pagamento utilizzabili nelle vendite in Colombia.

Bonifico bancario

Le banche della Colombia sono collegate al sistema Swift, che consente comunicazioni e trasferimenti di fondi sulla base di un protocollo condiviso a livello mondiale. Il bonifico bancario - specialmente se posticipato (*cuenta abierta*) - è un'opzione che gli operatori colombiani adottano molto spesso, con **scadenze** che oscillano **tra i 30 e i 180 giorni** dalla spedizione della merce.

Gli importatori colombiani, pertanto, sono liberi di negoziare le scadenze di pagamento con i loro fornitori, ma tali scadenze devono essere indicate nei documenti necessari allo sdoganamento della merce e





non possono essere più modificate in seguito. Le scadenze che vanno da 1 a 6 mesi riguardano tutti i beni di consumo (materie prime comprese); per i beni strumentali, naturalmente, le dilazioni possono allungarsi a seconda dei patti intercorsi tra le parti. Nonostante i termini siano prefissati, gli importatori colombiani tendono a ritardare i pagamenti di ulteriori 30-60 giorni.

Il **pagamento anticipato** non incontra limitazioni ed è anche abbastanza diffuso, considerato che i colombiani non offrono spesso garanzie.

La Colombia si sta anche aprendo all'*e-commerce* e le piattaforme di pagamento digitale si stanno progressivamente diffondendo, anche se i colombiani sono restii ad usare le carte di credito e di debito.

Incassi documentari

Ancora oggi, alcuni operatori colombiani fanno ricorso all'incasso documentario (*documents against payment* o *documents against acceptance*), per evitare le spese che deriverebbero dall'emissione di una garanzia o dall'apertura di una lettera di credito. In spagnolo, questo metodo di pagamento viene definito **cobranza documentaria** o, con termini più precisi, *cobranzas de importacion* e *cobranzas de exportacion*. Le varianti disponibili sono *contra pago* (a vista) o *contra aceptación* (contro accettazione). Le banche locali offrono agli importatori la possibilità di pagare in USD e Euro, che si confermano le due valute più utilizzate nelle operazioni di *foreign exchange*. Generalmente, le banche colombiane acconsentono che l'operazione venga assoggettata alle norme della CCI (Norme Uniformi sugli Incassi - NUI 522), che forniscono un quadro di regole adottato internazionalmente. Per sua natura, questo metodo di pagamento **non garantisce il buon esito dell'operazione** quand'anche l'invio dei documenti per il pagamento o per l'accettazione (con successivo pagamento alla scadenza) segua il canale bancario, in quanto le banche che intervengono nell'operazione non si assumono alcun impegno e responsabilità circa l'effettuazione del pagamento.

Crediti documentari

Le principali banche colombiane possono emettere lettere di credito per conto dei loro clienti che lavorano con l'estero e, difatti, il credito documentario è utilizzato con frequenza, specialmente nelle transazioni di valore rilevante e quelle aventi ad oggetto beni strumentali. In genere, le banche colombiane tendono ad emettere crediti utilizzabili per negoziazione (presso

una banca designata o presso qualsiasi banca) o per pagamento (a vista, misto o differito).

La conferma delle banche italiane è possibile e sempre necessaria; le **commissioni di conferma** sono variabili, a seconda del *rating* della banca emittente, ma oscillano in media tra l'1,5% e il 2% su base annua.

La lingua adottata è l'inglese, sia per l'emissione del credito che per i documenti da presentare. Dopo avere descritto le caratteristiche essenziali, vediamo quali sono le criticità principali riguardanti i documenti richiesti:

- **fattura commerciale:** la *commercial invoice* deve mostrare il prezzo in Dollari USA e specificare chiaramente i termini di pagamento;
- **documento di trasporto:** a seconda delle modalità di trasporto adottate, può essere richiesta una polizza di carico marittima (in spagnolo, *conocimiento de embarque marítimo*) o una lettera di vettura aerea (*documento de transporte aéreo - guía aérea*), oppure un documento di trasporto multimodale (*documento de transporte multimodal/combinado*). In genere, non si riscontrano particolari criticità;
- **distinta dei colli:** la *lista de empaque* è sempre richiesta, in quanto necessaria allo sdoganamento dei beni;
- **certificato di assicurazione:** se l'Incoterms® adottato lo richiede (CIF o CIP), il beneficiario deve presentare un certificato di assicurazione che copra almeno il 110% del valore della merce in viaggio. Gli importatori colombiani richiedono generalmente una copertura c.d. "*all risks*" - secondo le Institute Cargo/War/Strike Clauses - fino al porto di sbarco o aeroporto di arrivo;
- **certificato EUR.1:** gli importatori colombiani possono richiedere la presentazione dell'originale del certificato di circolazione EUR.1;
- **altri documenti:** in base alla natura dei beni, possono essere richiesti specifici documenti, come: il **certificato fitosanitario** e il **certificato di fumigazione** (per piante e prodotti vegetali); il *seed lot certificate* (per semi); il *veterinary health certificate for live animals* (per animali vivi) e il *veterinary health certificate for animal products* (per prodotti derivati); il **certificato di analisi** (per alimenti e bevande); il certificato di libera vendita, il certificato attestante le norme di buona fabbricazione e il *certificate of a pharmaceutical product* (farmaci



e prodotti derivati); il certificato attestante il livello di emissioni e il certificato di omologazione (per veicoli a motore); il **certificato di conformità** (per indumenti, scarpe, prodotti per la casa, elettrodomestici, parti di veicoli, prodotti tecnologici, beni destinati ad uso industriale); eccetera.

Garanzie a prima richiesta

Come accade in quasi tutti i Paesi latinoamericani, il Codice Civile colombiano disciplina la garanzia fideiussoria (*fianza*) agli artt. 2361-2408. Si tratta di una garanzia personale, accessoria e legata al negozio da cui trae origine. Una garanzia, quindi, secondaria, che non può minimamente essere paragonabile ad una garanzia a prima richiesta. Ciononostante, la stessa **Superintendencia Financiera de Colombia** ha in passato classificato le *standby letter of credit* come una specie di *fianzas*, dando origine ad una notevole confusione in termini di diritto. Per effetto del **Decreto n. 923 del 1997**, il Governo colombiano ha autorizzato le banche commerciali ad emettere *standby letter of credit* e questo strumento, di fatto, è l'unica forma di garanzia a prima richiesta emessa dagli istituti colombiani. Essa svolge un ruolo fondamentale anche negli appalti e viene emessa dagli enti pubblici in favore degli appaltatori, indipendentemente dalla loro nazionalità. Le *standby*, infatti, non godono di una disciplina specifica nella normativa colombiana e anche il Governo applica le regole della CCI, fornendo garanzie pienamente conformi agli standard internazionali. Le banche commerciali colombiane, pertanto, emettono *standby letter of credit* soggette alle ISP 98 o alle UCP 600, a seconda del Paese del beneficiario o delle esigenze delle parti. A tal proposito, è consigliabile per un beneficiario italiano che una *standby* colombiana sia disciplinata dalle UCP 600. Le *standby* regolate dalle ISP 98, difatti, sono soggette alle leggi federali della Colombia per tutto quanto non previsto dalle norme della CCI, con la conseguenza che le banche estere potrebbero essere restie a confermare una garanzia soggetta a tale set di regole, in quanto non intendono assumersi la responsabilità per conflitti di norme di cui possono legittimamente non essere al corrente.

Assegni bancari e cambiali

In Colombia, la materia degli assegni è disciplinata dal **Codigo de Comercio** del 1971 (e successive modifiche). Si tratta di *titulos valores*, cioè titoli di credito formalmente autonomi rispetto alla causa sottostante

(ad es. un contratto di compravendita), prevalentemente utilizzati dai privati o piccoli imprenditori nelle operazioni interne. Per legge, i carnet devono essere emessi dalle banche su formulari standard. L'utilizzo del *cheque*, comunque, pare stia progressivamente calando. La negoziazione degli assegni (e degli altri titoli di credito) avviene con il sistema **CEDEC**, messo a punto e gestito dalla banca centrale, che elabora e scambia tutte le informazioni provenienti dalle banche commerciali. Poiché l'assegno è titolo revocabile, si sconsiglia fortemente di accettare pagamenti con questo strumento da operatori colombiani.

La presentazione dell'assegno se l'assegno è emesso in Colombia, deve avvenire entro **15 giorni** dalla sua emissione (se deve essere pagato nel medesimo luogo di emissione) o **un mese** (se deve essere pagato in un luogo diverso nel territorio nazionale), mentre, con lo *Stop payment*, il traente può revocare l'assegno, sotto la sua responsabilità, anche se il termine per la presentazione non è ancora scaduto. Per effetto dello *stop payment*, la banca trassata non può pagare l'assegno.

In caso di mancato pagamento, costituisce formale **protesto** l'annotazione, da parte della banca trassata, del fatto che il beneficiario ha presentato l'assegno in tempo e il pagamento non è stato pagato in tutto o in parte. Il protesto è presupposto affinché il beneficiario possa intentare una causa civile contro il debitore traente. L'azione si prescrive in sei mesi dalla scadenza del termine per la presentazione.

Il Codice Commercial disciplina anche la **cambiale tratta** (*letra de cambio*) e il **pagherò cambiario** (*pagarè*), che - analogamente a quanto detto sopra - costituiscono titoli di credito autonomi. Mentre la *letra de cambio* non risulta molto usata, il *pagarè* trova utilizzo corrente nella prassi, soprattutto come forma di garanzia negli scambi *business-to-business* anche transnazionali. Il pagherò protestato, infatti, funge da ricognizione di debito. In caso di esportazione di beni strumentali, è comunque valutabile, laddove ci siano i requisiti e le condizioni (dilazione dai 24 mesi in su con almeno il 15% pagabile in anticipo), ricorrere alla polizza Credito Fornitore (*supplier's credit*) di SACE, con voltura (cessione di tutti i diritti della polizza rilasciata a favore dell'esportatore) della stessa a favore di una banca disposta a scontare gli effetti cambiari con la tecnica del *forfaiting*.



Sistema bancario della Colombia e principali banche

Il sistema finanziario della Colombia è relativamente grande - se paragonato al prodotto aggregato del Paese - e vanta banche sofisticate, con tecnologie all'avanguardia. In ogni caso, i servizi finanziari sono ancora molto costosi e l'intermediazione rimane la principale attività delle banche colombiane.

In seguito alla crisi del 1998-1999, circa la metà delle istituzioni bancarie e non bancarie hanno chiuso o si sono fuse con altre realtà. In quest'ultimo caso, le banche più deboli si sono aggregate a banche più capitalizzate e di maggiore esperienza e solidità. La presenza di banche straniere ha incrementato la competizione e gli investimenti in tecnologie avanzate e le

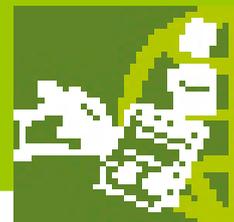
autorità governative hanno adottato importanti misure per incentivare la concorrenza e migliorare le condizioni del settore finanziario.

La Colombia non ha ancora raggiunto un sistema bancario degno dei Paesi più evoluti; ciononostante, quasi tutte le istituzioni finanziarie stanno espandendo la loro rete e la diffusione dei servizi bancari e l'accesso all'*online banking* è sensibilmente cresciuto. Le principali banche colombiane sono: Banco de Bogotá, Bancolombia, Banco Davivienda, Banco de Occidente, BBVA Colombia, Banco GNB Sudameris Colombia, Banco Popular Colombia. Sono presenti in Colombia importanti gruppi bancari europei, statunitensi e dei principali Paesi del Sudamerica. Tra le banche estere, troviamo BNP Paribas (capogruppo della nostra BNL) e Credit Agricole (ex Cariparma).

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

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





IL CONTRATTO DI AGENZIA IN BRASILE

di Lucia Bressan

Il Brasile è spesso al centro dell'interesse della *business community* e rappresenta un'interessante - quanto difficile - sfida per le aziende che intendono coglierne le potenzialità di sviluppo ed internazionalizzazione.

Nonostante il Paese stia uscendo solo nel corso del 2019 da un recente periodo di crisi economica, mantiene infatti una forte attrattiva per le aziende italiane (soprattutto per i settori della meccanica industriale e della chimica), tanto da essere il secondo più importante mercato di destinazione per l'export italiano nell'America centro-meridionale (fonte SACE).

Caratteristiche essenziali dell'agenzia in Brasile

Ad esclusione delle aziende che intendono operare in Brasile attraverso una presenza diretta (ad es. con la costituzione di una *subsidiary*, una *branch*, una *joint venture*, ecc.), la nostra esperienza evidenzia che la maggior parte delle aziende preferisce attuare una **presenza indiretta**, attraverso forme di cooperazione con operatori locali, impostando così dei rapporti internazionali di intermediazione commerciale.

In questa sede, cogliamo l'occasione per esaminare brevemente le caratteristiche principali e le peculiarità del contratto di agenzia, così come disciplinato dalla legge del Brasile.

L'ordinamento brasiliano (con gli articoli 710-721 del *Codigo Civil* e con la legge Federale no. 4.886 del 1965) definisce l'agente di commercio in modo generico, comprendendo qualsivoglia soggetto - persona fisica o persona giuridica, appositamente costituita - che svolga in modo **indipendente** il ruolo di **intermediario, promuovendo la vendita di prodotti** e, in generale, con l'intento di **espandere il business** del preponente. L'attività deve essere svolta **in nome e per conto del preponente, in modo continuativo** ed a fronte di un corrispettivo (in linea generale, attraverso la **provvigione**). Oltre a ciò, dal punto di vista soggettivo, l'agente deve risultare iscritto presso l'ente regionale di categoria, competente per territorio (il *Conselho Regional de Representantes Comerciais*).

Conseguenze della mancata regolamentazione contrattuale

La legge brasiliana non impone requisiti di forma per la validità del contratto (principio della **libertà di forma**) e, dunque, il contratto si concluderà e sarà pienamente efficace anche a seguito di semplici **intese verbali** ovvero rilevate implicitamente, per **fatti concludenti**.

Nella pratica degli affari, questo ha ricadute molto rilevanti per l'azienda che intende approcciare il mercato brasiliano. Ed infatti, la nostra esperienza evidenzia che spesso, prevalendo l'aspetto operativo, proattivo e commerciale, molte aziende-preponenti avviano rapidamente il business nel Paese e, ritenendo di non assumere particolari vincoli nei confronti dell'agente, preferiscono non formalizzare il contratto e/o rinviare la disciplina di alcuni aspetti del rapporto in un secondo momento. Si tratta di una prassi altamente sconsigliabile.

In difetto di un'espressa e formale nonché univoca volontà delle parti di regolare gli aspetti del rapporto commerciale, l'ordinamento brasiliano impone che nel rapporto trovino **automatica applicazione norme particolarmente favorevoli** in capo all'agente. Questi, infatti, potrà vantare diritti e facoltà che l'azienda-preponente non aveva previsto e/o riteneva non applicarsi al rapporto contrattuale considerato.

In particolare, l'assenza di una chiara e precisa regolamentazione contrattuale potrebbe far sorgere in capo all'agente, a titolo esemplificativo, il diritto di:

- **esclusiva** per territorio, prodotti e/o clientela;
- percepire **provvigioni per tutti gli affari conclusi**, anche direttamente **dal preponente** nel mercato (anche attraverso piattaforme telematiche, *e-commerce* o altri canali di vendita);
- operare anche **al di fuori del territorio** assegnato;
- avvalersi di **sub-agenti** anche senza il previo gradimento del preponente;
- assumere rappresentanze per **prodotti in concorrenza** con quelli del preponente.





Norme di applicazione necessaria

Anche la contrattualizzazione del rapporto tra agente brasiliano e preponente straniero merita attenzione e, quindi, sconsigliamo il focus sulle normali prassi e consuetudini.

Questo perché alcune norme poste a tutela dell'agente sono caratterizzate da una particolare "forza" (le c.d. norme di applicazione necessaria) e diventano in ogni caso parte integrante del contratto, **a prescindere dalla diversa volontà delle parti** (espressa con accordi e/o clausole negoziali) ed anche in presenza di **scelta di legge straniera applicabile** al contratto.

In tal senso, l'azienda-preponente, con ritardo ed a proprio svantaggio:

- potrebbe scoprire di aver erroneamente confidato su prerogative e/o particolari garanzie di fatto inesistenti; ovvero
- potrebbe subire contestazioni (anche solo strumentali) da parte dell'agente in relazione a clausole rivelatesi nulle e dunque inefficaci o inesistenti.

Il rischio di rottura del rapporto e di contenzioso da eventuale diventa concreto!

Ulteriori punti di attenzione

Oltre a ciò, ed in linea generale, molta attenzione dovrà essere prestata nella definizione e descrizione degli obblighi delle parti, poiché in caso di disposizioni

particolarmente stringenti a vantaggio del preponente vi è il concreto rischio che il **giudice nazionale** possa **riqualificare il rapporto** alla luce delle norme in materia di rapporto di **lavoro dipendente**.

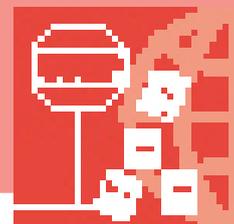
In tali ipotesi, l'azienda-preponente che confidava di aver una rete di agenti sul territorio (attenzione: il Brasile è grande quanto l'Europa!) in realtà si troverà a fare i conti con una serie di lavoratori dipendenti, con tutte le implicazioni e conseguenze del caso.

Da ultimo, anche il profilo dell'**indennità di fine rapporto** deve essere preso in considerazione con particolare attenzione (sia a fini contabili - accantonamenti - che per opportune valutazioni strategiche). Sono, infatti, previste **diverse modalità di calcolo** dell'indennità a seconda dell'impostazione del rapporto (se a tempo determinato o indeterminato) che dovrà, in ogni caso, tenere conto dell'intera durata dell'attività dell'agente nei confronti dell'azienda-preponente, a prescindere dai contratti nel tempo succedutisi, siano stati o meno formalizzati.

Tutto ciò evidenzia chiaramente la necessità - per l'azienda che intende sviluppare il mercato brasiliano - di fare molta attenzione al tipo di rapporto che vorrà instaurare ed analizzare attentamente la normativa applicabile, così da pianificare attentamente e con **visione d'insieme** la propria strategia distributiva, valutando nel complesso tutti i rischi sottesi anche (e soprattutto) con riferimento ai rischi di natura legale.

Lucia Bressan, Avvocato specializzato in diritto del commercio internazionale e diritto internazionale applicato alle nuove tecnologie, autore di diverse pubblicazioni, svolge l'attività professionale tra Treviso e Parigi.





BENI SOTTOPOSTI A LAVORAZIONE IN UNO STATO MEMBRO DIVERSO DA QUELLO DI DESTINAZIONE

di Massimo Sirri e Riccardo Zavatta



Con il principio di diritto n. 10, contenuto nella risposta resa disponibile dal 2 novembre 2018 sul sito dell'Agenzia delle Entrate, l'Amministrazione finanziaria si è pronunciata sul tema, di sicuro interesse, delle **vendite intracomunitarie** di beni sottoposti a **lavorazione in Stati membri comunitari diversi da quello di destinazione finale** dei prodotti finiti post lavorazione.

Il caso specifico cui si riferisce l'intervento dell'Agenzia delle Entrate è quello del fornitore italiano che vende materie prime ad un soggetto passivo greco con consegna, per conto di quest'ultimo, ad un terzista portoghese per la successiva lavorazione; è poi il terzista portoghese che, ultimata la lavorazione, cura l'invio dei beni lavorati in Grecia al committente greco.

Dalla descrizione della fattispecie, come delineata dall'Agenzia delle Entrate, si desume che il committente del servizio di lavorazione sia il soggetto passivo greco acquirente delle materie prime e che, dopo la lavorazione effettuata in Portogallo, sia il terzista portoghese a spedire i prodotti lavorati in Grecia per conto del proprio committente.

In tale scenario operativo, il soggetto cedente italiano non è coinvolto in alcuna fase ulteriore rispetto all'invio delle materie prime in Portogallo; con la cessione delle materie prime e il loro trasferimento in Portogallo, quindi, il fornitore residente ha adempiuto integralmente ai propri obblighi contrattuali.

Ininfluenza della lavorazione sulla cessione intracomunitaria

L'Agenzia delle Entrate definisce la natura dell'operazione dapprima in linea generale. Vengono, così, richiamate le precisazioni in merito alle operazioni triangolari con lavorazione già fornite con la **Circolare n. 13 del 23.02.1994**, paragrafo 16.4, caso 2a, confermate anche nella **Circolare n. 145 del 10.06.1998**, per concludere che il fornitore italiano pone in essere una **cessione intracomunitaria non imponibile** ai

sensi dell'art. 41, comma 1, lett. a), del Decreto Legge n. 331/1993.

In sostanza, viene confermato che la "sosta tecnica" dei beni per essere sottoposti a lavorazione in Portogallo non ha l'effetto d'interrompere la cessione intracomunitaria effettuata dal fornitore italiano nei confronti dell'acquirente comunitario greco, effettivo destinatario dei beni lavorati.

L'art. 41 del D.L. n. 331/1993, alla lettera a), infatti, stabilisce che *"i beni possono essere sottoposti per conto del cessionario, ad opera del cedente stesso o di terzi, a lavorazione, trasformazione, assiemaggio o adattamento ad altri beni"*.

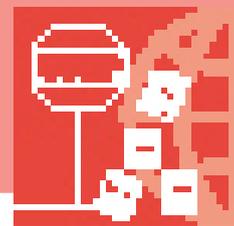
Ciò che la norma sopra citata non dice espressamente è il luogo in cui i servizi di lavorazione devono essere prestati, se nel territorio dello Stato o anche, indifferentemente, di altri Stati membri comunitari.

In tale contesto, il principio di diritto interpreta la norma interna precisando, di fatto, che **il luogo della lavorazione** non deve essere necessariamente in Italia, ma **può trovarsi in qualsiasi altro Stato membro**; in ogni caso, per il fornitore italiano si tratta di una cessione intracomunitaria non imponibile ex art. 41, comma 1, lett. a), del D.L. n. 331/1993.

Nel caso esaminato dall'Agenzia delle Entrate, inoltre, la lavorazione non è commissionata dal fornitore italiano il quale, per contratto, non è tenuto a spedire al cliente greco i prodotti finiti, ottenuti post lavorazione nel territorio dello Stato membro ove opera il terzista.

Con la spedizione delle materie prime al terzista **in Portogallo**, quindi, il cedente italiano ha evaso l'ordine, ponendo in essere una **cessione intracomunitaria**. Nel caso di specie, pertanto, non si realizzano i presupposti per configurare la cessione di prodotti finiti all'acquirente greco quando, ultimata la lavorazione, questi si trovano in Portogallo prima della spedizione in Grecia, non configurandosi la fattispecie oggetto della sentenza della Corte di Giustizia del 2 ottobre 2014, nella causa C-446/13.





Ininfluenza della posizione IVA dell'acquirente nello Stato membro della lavorazione

La soluzione prospettata nella fattispecie sopra descritta in linea generale non cambia nel caso in cui l'acquirente comunitario delle materie prime (greco) sia identificato ai fini IVA anche nello Stato membro in cui viene prestato il servizio di lavorazione (Portogallo).

Per l'Agenzia, infatti, i chiarimenti forniti con le pronunce già richiamate *“valgono anche nel caso in cui il committente sia identificato, oltre che nel paese ove è stabilito (paese di destinazione del bene lavorato), nel paese dove viene effettuata la lavorazione da parte del terzista (su incarico del committente stesso)”*.

Da ciò consegue che il fornitore italiano realizza una **cessione intracomunitaria non imponibile** ex art. 41, comma 1, lett. a), del D.L. n. 331/1993 **nei confronti dell'acquirente comunitario greco**, utilizzando la partita IVA attribuita in Grecia, e non, invece, nei confronti della partita IVA attiva in Portogallo, Stato membro in cui è effettuata la lavorazione.

L'Agenzia giunge a tali **conclusioni** sulla base di due argomentazioni:

1. i beni hanno come **destinazione finale lo Stato membro ove è stabilito l'acquirente/committente del servizio** e non il paese in cui ha luogo la lavorazione, dove le materie prime *“transitano solo temporaneamente”*;
2. **la proprietà dei predetti beni viene trasferita dal cedente italiano al committente nel paese di destinazione del bene.**

Tali motivazioni, però, non sono completamente appaganti e avrebbero meritato una spiegazione più ampia e dettagliata, al fine di fornire un quadro completo

ed esaustivo dell'operazione.

In effetti, per il fornitore italiano che vende le materie prime e le spedisce in Portogallo in lavorazione, ove è attiva una partita IVA dell'acquirente greco, si pongono alcuni **interrogativi iniziali** che è bene dissipare all'origine per fatturare correttamente l'operazione.

Il cliente greco, infatti, potrebbe chiedere al fornitore di spedire le materie prime in Portogallo per esigenze proprie della sua impresa, senza specificare, non avendone l'obbligo, la destinazione finale dei prodotti ottenuti con la lavorazione.

In tale eventualità, non avendo, ad esempio, ancora deciso la destinazione finale dei prodotti lavorati, l'acquirente greco potrebbe legittimamente utilizzare la partita IVA portoghese per formalizzare il trasferimento a se stesso delle materie prime, quale acquisto intracomunitario “assimilato” in Portogallo.

In questo caso, infatti, il **“potere di disporre”** dei beni *“come proprietario”*, con riferimento alle materie prime acquistate, sarebbe **trasferito al cessionario greco in Portogallo.**

In tale ottica, è opportuno per il fornitore italiano acquisire informazioni sufficienti per delineare correttamente l'operazione, avvalendosi di un accordo redatto in forma scritta per indicare i dati necessari a qualificare compiutamente la transazione.

Lo stesso accordo, peraltro, potrebbe essere utile anche per non lasciare dubbi sul fatto che, **sebbene siano potenzialmente interessate tre partite IVA** (italiana, portoghese e greca), **non ha luogo una cessione in triangolazione** e, questo, in un'ottica comunque prudentiale, considerato che l'operazione triangolare difficilmente potrebbe essere configurabile nel caso di specie, essendo solamente due, in realtà, i soggetti passivi operatori economici interessati.

Massimo Sirri e Riccardo Zavatta, Consulenti in materia di fiscalità internazionale. Studio Sirri - Gavelli - Zavatta & Associati, Forlì.





LA GUERRA DEI DAZI TRA USA, CINA E UE E L'IMPATTO SUL MADE IN ITALY (parte I)

di Cristina Piangatello



In questo numero di International Trade, iniziamo a trattare un argomento particolarmente complesso, ma dalle indubbe ricadute pratiche sull'operatività delle aziende italiane. Si tratta della c.d. "guerra dei dazi" tra gli Stati Uniti, la Cina e l'Unione Europea. Proviamo anzitutto a dare alcune coordinate temporali, invitando a tenere a mente due date: il 15 ottobre 2019, data prevista per l'aumento delle tariffe dal 25% al 30% su 250 miliardi di dollari di merci cinesi importate negli USA, e il 18 ottobre, quando invece sono state le merci d'esportazione europee a subire l'applicazione dei dazi USA, per un valore di 7,5 miliardi di dollari.

Fronte USA-Cina: come siamo arrivati alla guerra commerciale

I rapporti tra Cina e Stati Uniti sono stati uno dei temi principali della campagna elettorale del presidente americano Donald Trump e il riequilibrio delle relazioni commerciali uno degli assi principali della sua narrativa del "*making America great again*". Gli USA hanno aperto vari dossier nei confronti della Cina, focalizzando l'attenzione su:

- l'enorme **deficit commerciale statunitense**, che dal 2001 ha continuato a crescere senza sosta, arrivando a toccare i 420 miliardi di dollari nel 2018;
- la **politica cinese di apertura selettiva** al commercio internazionale, unita alle numerose barriere non tariffarie e **pratiche discriminatorie** contrarie agli impegni presi in sede di adesione all'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO);
- il piano **Made in China 2025**, con cui il governo cinese ha deciso di sfidare apertamente la supremazia tecnologica americana, attraverso misure in campo industriale e commerciali stigmatizzate come predatorie dall'attuale amministrazione statunitense.

A causa di queste ragioni, si è sviluppata una "**guerra commerciale**" tra i due Paesi, sintetizzabile

nelle seguenti **tappe**:

- il 18 agosto 2017, gli USA iniziano formalmente una verifica sulla Cina per verificare se atti, politiche e pratiche del Governo cinese riguardanti il trasferimento tecnologico, la proprietà intellettuale e l'innovazione siano discriminatorie o restrittive per il commercio americano;
- a seguito di tali verifiche, a partire dal 22 gennaio 2018 gli Stati Uniti impongono sia dazi del 30% all'importazione di pannelli solari e componentistica proveniente dall'estero, da ridurre al 15% dopo 4 anni, che dazi del 20% alle prime 1,6 milioni di unità di lavatrici importate dall'estero;
- successivamente, dal 1° marzo 2018, il Presidente Trump impone dazi generalizzati del 25% sull'acciaio e del 10% sull'alluminio importati. Sempre nel marzo del 2018, il Presidente Trump chiede allo **United States Trade Representative (USTR)** di verificare la possibile imposizione di dazi su beni cinesi per un valore di 50-60 miliardi di dollari (sono inclusi nella lista componenti aeronautici, batterie, televisioni, dispositivi medici, satelliti): la richiesta si fonda sulle conseguenze delle inique pratiche commerciali di Pechino e in risposta a numerosi casi di violazione dei diritti di proprietà intellettuale.
- la Cina reagisce ai dazi di Washington su acciaio, alluminio e pannelli solari, imponendo dai primi di aprile 2018 tariffe su 128 beni importati dagli Stati Uniti, inclusi alluminio, aeroplani, carne, frutta e tubazioni in acciaio; tuttavia, ci sono aperture da parte della Cina rispetto alle istanze degli Usa, in quanto alcuni funzionari cinesi concordano sulla necessità di contribuire a ridurre il deficit commerciale degli Stati Uniti verso la Cina;
- il 29 maggio 2018, la Casa bianca annuncia la volontà di imporre nuovi dazi del 25% su 50 miliardi di beni cinesi con significativo contenuto tecnologico e si impegna, nel contempo, a imporre restrizioni agli investimenti di individui e aziende, al fine di prevenire il trasferimento di tecnologia americana;





- la lista completa dei prodotti coinvolti viene pubblicata entro il successivo 15 giugno 2018: dei 50 miliardi di beni cinesi colpiti, 34 miliardi vengono ulteriormente soggetti a dazio dal 6 luglio 2018; il restante importo di 16 miliardi viene colpito a partire dal 23 agosto 2018, con la pubblicazione di una lista definitiva di 279 beni cinesi;
- il Ministro del Commercio cinese annuncia contromisure, con tariffe del 25% su 16 miliardi di beni importati dagli Stati Uniti, a partire dal 23 agosto;
- la Casa Bianca minaccia di imporre un ulteriore 10% di dazi su beni cinesi per un valore di 200 miliardi di dollari nel caso in cui Pechino avesse reagito al precedente round di dazi americani su prodotti cinesi, e pubblicano una lista iniziale di prodotti che potranno essere colpiti con dazi del 10% su un valore di 200 miliardi di beni cinesi importati;
- Pechino ricorre quindi al **Dispute Settlement Body** dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), sostenendo che i dazi sui pannelli solari stranieri contrastino con le regole del WTO e che essi abbiano impattato in modo negativo sui legittimi diritti commerciali cinesi;
- a seguito dell'esito negativo dell'incontro tra il Sottosegretario al Tesoro americano e il vice-Ministro al Commercio cinese a Washington, **entrano in vigore le nuove tariffe**;
- Pechino si rivolge nuovamente al Dispute Settlement Body del WTO, sostenendo che i dazi imposti su 16 miliardi di dollari di beni cinesi costituiscono una violazione del **GATT 94** (Accordo Generale sulle Tariffe Doganali e sul Commercio);
- gli Stati Uniti annunciano che, dal 24 settembre 2018, entrerà in vigore la tariffa del 10% su prodotti cinesi per un valore di 200 miliardi di dollari e minacciano ulteriori dazi su 267 miliardi di dollari di prodotti cinesi, nel caso in cui Pechino risponda con contromisure;
- la Cina adotta comunque nuove contromisure imponendo, dal 24 settembre 2018, una tariffa del 10% su importazione di prodotti americani con un valore di 60 miliardi di dollari;
- a fronte dell'*escalation* della guerra commerciale tra USA e Cina, **nel dicembre del 2018 viene annunciata una tregua e gli aumenti tariffari vengono rimandati**: la Casa Bianca comunica che verrà intrapreso un negoziato con la Cina sui cambiamenti strutturali nei rapporti reciproci, in particolare con riferimento al trasferimento forzato di tecnologia, alla protezione dei diritti di proprietà intellettuale, alle barriere non tariffarie, e allo cyberspionaggio, ma il negoziato non decolla;
- a maggio 2019, lo scontro si riaccende: il Presidente Trump annuncia che le precedenti tariffe del 10% - previste su 200 miliardi di prodotti cinesi - saranno alzate al 25% ed applicate dal 10 maggio 2019;
- dal 1° giugno 2019, la Cina alza al 25% i dazi su 60 miliardi di importazioni dagli Stati Uniti, annunciando di non dar seguito alla promessa di maggiori acquisti di prodotti agricoli ed energetici americani e di voler ridurre gli ordini di aerei Boeing;
- a fine agosto 2019, Trump annuncia nuovi dazi del 10% su ulteriori 300 miliardi di import dalla Cina: a seguito di tale decisione, tutto l'import americano dalla Cina viene assoggettato a misure tariffarie;
- come risposta, il Consiglio di Stato della Repubblica Popolare Cinese decide di imporre nuove tariffe tra il 5% e il 10% su un valore di beni americani pari a 75 miliardi di dollari, attraverso due *tranches*: la prima dal 1° settembre 2019 e la seconda dal 15 dicembre 2019; sono, inoltre, previsti dazi del 25% sull'import di auto americane e del 5% su tutta la componentistica auto made in USA;
- il 1° settembre 2019 vengono applicati dazi del 15% su un totale di 112 miliardi di dollari di importazioni (rispetto all'annuncio del 2 agosto di applicare un dazio del 10% su 300 miliardi di importazioni cinesi), mentre una seconda tranche è prevista per il 15 dicembre, con l'esclusione di determinati prodotti per questioni di sicurezza nazionale;
- tuttavia, l'11 settembre u.s. il Presidente annuncia di voler ritardare, **fino al 15 ottobre 2019**, l'aumento dei dazi su 250 miliardi di dollari di importazioni dalla Cina, già colpiti da tariffe del 25%, dopo che, nello stesso giorno, il Governo cinese aveva precedentemente annunciato che 16 linee di prodotti americani sarebbero state esentate per un anno dalle nuove tariffe annunciate ad agosto.



Ragioni delle parti in causa

In questa guerra commerciale tra USA e Cina, occorre tener presenti alcuni aspetti.

a. Come sostiene Trump, è vero che **la Cina viola le regole del WTO**.

La Cina, infatti, è il Paese contro cui sono stati presentati più ricorsi per violazione delle regole commerciali del WTO. Con specifico riferimento agli **scambi con gli Stati Uniti**, la Relazione del 2018 dello United States Trade Representative Office (USTR) sottolinea soprattutto i **trasferimenti forzosi di tecnologia e proprietà intellettuale**. Ulteriori vincoli agli investimenti stranieri in Cina riguardano l'**obbligo di costituire joint ventures** in alcuni settori (farmaceutico, automobilistico, elettronica), e l'imposizione di requisiti amministrativi e concessioni di licenze commerciali non sempre trasparenti. La Cina, inoltre, **sovvenziona l'industria locale**, senza aver notificato tali sussidi al WTO. Con questi sussidi, la Cina ha favorito fenomeni di sovrapproduzione in diversi settori, come quello dell'acciaio e dell'alluminio, dove la Cina è riuscita a controllare circa metà della produzione mondiale e a distorcere i prezzi internazionali, spesso anche attraverso pratiche di *dumping* (vendita a prezzi inferiori rispetto a quelli di mercato).

Infine, la Cina applica diverse restrizioni per gli operatori economici esteri anche nel settore dei servizi: dal settore bancario, dove requisiti discriminatori e non trasparenti limitano l'espansione delle banche estere nel Paese, a quello delle telecomunicazioni, con controlli statali particolarmente pervasivi e obblighi di utilizzare tecnologia cinese.

b. Tuttavia, **nemmeno i dazi USA rispettano le regole del WTO**.

Gli Stati Uniti non hanno rispettato la procedura del WTO per l'adozione di misure di restrizione al commercio: quando si ritiene di aver subito un pregiudizio da un altro Stato membro, occorre preventivamente richiedere **consultazioni amichevoli** e, solo successivamente, si può richiedere la costituzione di un *panel* all'interno dell'organo di risoluzione delle controversie del WTO (**Dispute Settlement Body**) che autorizzi eventualmente tali misure restrittive.

Invece, relativamente all'imposizione dei dazi su acciaio e alluminio, a marzo 2018 gli Stati Uniti hanno proceduto in modo unilaterale, senza passare al vaglio del WTO, invocando la c.d. "**national security**

exception" prevista nell'art. 21 del GATT: questo articolo riconosce il diritto di ogni Stato membro a **reagire a situazioni di emergenza nazionale** nel modo che ritengono necessario; secondo il WTO, tuttavia, tale possibilità non preclude - come interpretato invece dall'amministrazione americana - il ruolo dell'Organizzazione nel valutare la legittimità e proporzionalità delle misure intraprese.

Per la seconda ondata di dazi iniziata nel luglio 2018 e proseguita fino a maggio 2019, Trump ha invece fatto ricorso all'art. 20 del GATT, che condanna pratiche commerciali sleali, come la violazione dei diritti di proprietà intellettuale e i furti di tecnologia straniera. Gli Stati Uniti avevano avviato il 23 marzo 2018 consultazioni sul tema; non avendo ricevuto risposte giudicate soddisfacenti, hanno richiesto l'istituzione di un *panel*, che si è effettivamente costituito il 16 gennaio 2019. Anche in questo caso, tuttavia, i dazi sono stati applicati senza consentire al WTO di valutare la legittimità e la ragionevolezza delle contromisure.

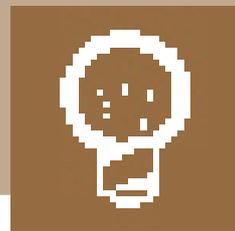
c. Dopo l'imposizione dei dazi sui beni cinesi, nei primi quattro mesi del 2019 il **disavanzo commerciale degli Stati Uniti verso la Cina** è sceso del 10% rispetto allo stesso periodo del 2018.

Se è vero, tuttavia, che le importazioni dalla Cina sono diminuite (-13%), ancor di più si sono ridotte in percentuale le **esportazioni americane verso Pechino** (-21%), peraltro con effetti negativi sui settori più produttivi e dinamici dell'economia americana, come le produzioni ad alto contenuto tecnologico (-36%).

d. I dazi imposti sui beni cinesi non costituiscono il principale motivo della **crescita USA**, come dichiarato da Trump: la crescita si è avuta grazie all'**aumento dei consumi** e degli investimenti privati ed è stata altresì favorita dalle politiche di **riduzione delle tasse** e dai bassi tassi d'interesse.

Secondo le stime del FMI, invece, una continuazione della **guerra commerciale** tra Pechino e Washington **potrebbe contribuire**, nel biennio 2019-2020, a **una riduzione della crescita USA** tra lo 0,3-0,6% e di quella cinese tra lo 0,5-1,5%.

e. Con riferimento ai proclami di Trump secondo il quale l'imposizione di dazi sui beni cinesi avrebbero contribuito a rimpatriare la produzione negli USA, si è osservato che più che sostituire i prodotti cinesi con quelli americani, **gli USA hanno iniziato ad importare di più da altri Paesi terzi**.



Si è stimato, infatti, che sui 250 miliardi di dollari di merci cinesi sottoposte a dazi statunitensi, l'82% continuerà ad arrivare da altri Paesi, il 12% continuerà ad arrivare dalla Cina, mentre **solo il 6% verrà sostituito da produzione locale statunitense**. Questo 6% di produzione che viene rimpatriata non tiene, però, conto degli effetti delle ritorsioni cinesi sulla produzione americana diretta in Cina. In particolare, dei 110 miliardi di merci statunitensi colpite dai dazi di Pechino, solo il 10% continuerà ad arrivare dagli Stati Uniti, mentre l'85% sarà sostituito da produzione proveniente da altri Paesi terzi, tra cui i Paesi della UE e il Messico.

Effetti di medio-lungo periodo per gli USA, la Cina e per il resto del mondo

Il Fondo Monetario Internazionale ha effettuato una stima a più modelli per valutarne gli effetti:

- **gli scambi bilaterali si contrarranno** nel breve periodo del 20-30%, mentre nel lungo periodo saranno soggetti a fluttuazioni più ampie, fino a un possibile 70%, a seconda dei modelli di calcolo presi in considerazione;
- inoltre, le tensioni commerciali produrranno una riduzione del PIL determinata dal **calo della domanda estera** nell'ordine dello 0,3-0,6% per gli Stati Uniti e dello 0,5-1,5% per la Cina (impatto maggiore per la Cina dovuto al peso che hanno, per l'economia cinese, le esportazioni verso gli Stati Uniti rispetto a quanto invece pesano le esportazioni USA verso la Cina);
- **la Cina perderà economie di scala** e avrà un peggioramento delle ragioni di scambio, dovute a una riduzione del tasso di cambio; tasso di cambio che, al contrario, aumenterà negli Stati Uniti;
- l'impatto della guerra commerciale sul resto del mondo dipenderà molto dalla capacità con la quale Cina e Stati Uniti riusciranno a **sostituire le importazioni reciproche** con prodotti provenienti da Paesi terzi, creando il fenomeno della c.d. diversione del commercio.

Alcuni Paesi, quindi, avranno benefici dallo scontro commerciale tra Cina e Stati Uniti; tuttavia, per il Fondo Monetario Internazionale, a livello aggregato, l'attuale tensione commerciale potrebbe portare a un effetto a cascata, tale da condurre a una riduzione della crescita mondiale per il 2019-2020 intorno allo 0,5%.

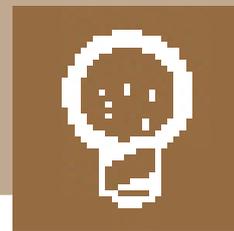
Tale decrescita sarebbe determinata da traboccamenti negativi sia a **livello macroeconomico** (incidenza su PIL e sul commercio in generale), sia a **livello microeconomico** (con effetti sulle catene globali del valore e sulle decisioni degli attori economici, influenzate dal generale stato di incertezza provocato dalla guerra commerciale), e potrebbe portare anche ad un periodo di **stagflazione** (situazione in cui i prezzi aumentano, ma l'economia non cresce).

Come uscire dalla spirale negativa della guerra dei dazi tra USA e Cina

Le parti dovrebbero accordarsi per porre fine alle tensioni e tornare a una situazione di normalità (*business as usual*), che favorirebbe sia gli USA che la CINA.

Un eventuale **accordo di compromesso**, tuttavia, non risolverà i problemi strutturali delle relazioni bilaterali tra i due Paesi, che riguardano piuttosto lo scontro per la *leadership* economica e tecnologica globale dei prossimi anni. Entrambe le parti, però, hanno la convenienza di più lungo periodo a cooperare insieme per definire le regole del gioco, evitando di perseguire la strategia di interesse individuale destinata a condurre al *worst case scenario*, cioè alla peggiore delle ipotesi in campo.

Alla vigilia della prevista entrata in vigore degli ulteriori dazi previsti nello scontro commerciale tra USA e CINA, è arrivato insperabilmente un **accordo tra le parti**, che non risolve tutte le annose questioni tra Washington e Pechino, ma che rappresenta un **grande passo in avanti**. Il **15 ottobre 2019 non sono più scattate le nuove sanzioni** che avrebbero colpito prodotti Made in China per un valore di 250 miliardi di dollari: l'intesa prevede la soluzione di alcuni aspetti legati a due delle questioni più spinose, come la protezione dei **diritti di proprietà intellettuale** e una revisione dei servizi finanziari; la Cina si è altresì impegnata ad acquistare prodotti agricoli ed alimentari americani (dai semi di soia alla carne di maiale) per 40-50 miliardi di dollari. In cambio, gli USA dovrebbero alleggerire la posizione su Huawei, consentendo ad alcune aziende americane di fornire prodotti "non sensibili" al colosso cinese delle telecomunicazioni, superando di fatto il divieto di vendita imposto nella primavera scorsa. Restano ancora irrisolti alcuni **nodi cruciali**, che si spera



verranno risolti in una successiva fase dell'accordo tra USA e CINA. Resta inoltre aperto il fronte USA-UE, con l'entrata in vigore il 18 ottobre u.s. dei dazi

imposti da Trump anche su una parte del Made in Italy, e che approfondiremo nella seconda parte.

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





ESCLUSA LA RESPONSABILITÀ DELLO SPEDIZIONIERE DOGANALE PER L'IVA ALL'IMPORTAZIONE

di Sara Armella



La Corte di Cassazione, con la sentenza 24 settembre 2019, n. 23674, ha fornito un importante chiarimento sul perimetro della **responsabilità del rappresentante indiretto in dogana**. Con tale pronuncia, infatti, la Suprema Corte ha stabilito che la solidarietà passiva, prevista per il rappresentante indiretto in dogana, **non si estende all'imposta sul Valore Aggiunto**, non potendo assimilare l'Iva all'importazione a un tributo doganale.

Com'è noto, la complessità e il tecnicismo delle procedure internazionali rendono necessaria la figura del rappresentante doganale, al fine di consentire alle imprese di delegare il rapporto con la dogana a professionisti qualificati ed esperti nelle operazioni di importazione ed esportazione. La normativa doganale non pone limiti a tale rappresentanza, disponendo che **chiunque può nominare un rappresentante doganale** (art. 18 del Codice doganale dell'Unione, in prosieguo CDU, Regolamento UE 9 ottobre 2013, n. 952).

La **rappresentanza** può essere **diretta**, se il rappresentante agisce in nome e per conto di terzi, oppure **indiretta**, se il rappresentante agisce per conto dell'importatore, ma in nome proprio.

Mentre in caso di rappresentanza diretta, il rappresentante non è responsabile dei maggiori diritti dovuti all'importazione, in caso di rappresentanza indiretta è prevista, in via generale, una **responsabilità solidale del dichiarante** con il soggetto per conto del quale è effettuata l'operazione doganale (art. 77 del CDU). L'importatore è legato al rappresentante indiretto da un obbligo di solidarietà passiva paritetica, secondo il quale, nell'ipotesi in cui, per una medesima obbligazione, esistano **più debitori**, essi sono **responsabili in solido al pagamento dell'importo dovuto** (art. 84 del CDU).

Netta distinzione tra dazi doganali e Iva

Un tema molto discusso in questi ultimi anni riguarda i limiti oggettivi di tale responsabilità solidale. Da tempo, le Commissioni tributarie di merito, specie quelle milanesi, sono ormai consolidate nell'escludere la responsabilità del rappresentante indiretto in re-

lazione all'Iva all'importazione (per tutte, vedi Comm. Trib. Reg. Milano, 15 settembre 2016, n. 4676/2016).

Per alcuni anni, invece, si è assistito a una chiara divergenza di vedute tra la sezione tributaria della Corte di Cassazione e la sezione penale, che già dal 2010 riconosceva l'autonomia dei dazi rispetto all'Iva.

Tale dissidio si è ricomposto soltanto in tempi recenti, in seguito della sentenza della **Corte di Giustizia** nel **caso Equoland**, con cui i giudici europei hanno chiarito che **l'Iva all'importazione** - pur essendo liquidata e riscossa con modalità operative analoghe a quelle dei diritti doganali - **non rappresenta un dazio doganale, bensì un tributo interno** (Corte di Giustizia, 17 luglio 2014, C-272/13).

A partire da quella pronuncia europea, la **Corte di Cassazione** ha ricomposto il proprio dissidio interpretativo, riconoscendo ora la **netta distinzione tra i dazi**, che sono risorse proprie dell'Unione europea, e **l'Iva**, che invece è *"parte integrante di un regime generale di tributi interni"*. Viene chiaramente ribadito che *"i dazi all'importazione non includono l'Iva da riscuotere per l'importazione dei beni"* e che *"l'Iva all'importazione, richiesta dallo Stato italiano, ha natura di tributo interno"* (Cass. civ., sez. V, 24 luglio 2019, n. 19987; Cass. civ., sez. V, 17 maggio 2019, n. 13384; Cass. civ., sez. V, 10 maggio 2019, n. 12506).

Una volta chiarita la natura dell'Iva all'importazione e la sua esclusione dal perimetro dei dazi doganali, ne discende, come rilevante conseguenza, l'assenza dell'obbligo di responsabilità solidale del rappresentante indiretto in dogana, che è circoscritto ai soli dazi doganali.

La sentenza in commento ben si inserisce in questo quadro evolutivo, in cui è ormai chiaro che l'Iva all'importazione non rappresenta un dazio doganale, con l'importante conseguenza che **è illegittima la pretesa dell'Iva, avanzata nei confronti dello spedizioniere doganale**. La responsabilità solidale del rappresentante indiretto in dogana, insieme all'importatore, rappresenta infatti un obbligo valido solo per l'obbligazione doganale in senso proprio, ossia con riferimento ai





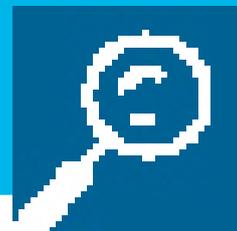
dazi all'importazione, nozione che non include l'Iva da riscuotere per l'importazione dei beni.

Con la sentenza in esame, la Corte di Cassazione, avanzando in tale ragionamento, afferma che, nell'ipotesi di irregolare utilizzo dell'istituto del deposito Iva,

la competenza all'accertamento dell'Iva fa capo all'Agenzia delle Entrate, trattandosi di beni ormai immessi in libera pratica e che hanno già esaurito le verifiche di competenza dell'Agenzia delle Dogane.

Sara Armella: Avvocato esperto di diritto doganale, è autrice di monografie e articoli scientifici, nonché docente in numerosi convegni internazionali. È delegato italiano presso la Commission on Customs and Trade Facilitation della Camera di Commercio Internazionale di Parigi.





MESSICO di Giovanni Brunoro



1. INFORMAZIONI GENERALI

Nome ufficiale: Stati Uniti Messicani

Superficie: 1.964.375 Km²

Capitale: Città del Messico

Popolazione: 126 milioni (2018)

Lingue: spagnolo (ufficiale); altre lingue locali

Religioni principali: cristianesimo cattolico (83%), cristianesimo protestante (7%), altri culti cristiani (2%), ateismo o agnosticismo (5%)

Forma di Governo: repubblica federale presidenziale

Prodotto Interno Lordo (PIL): 1.223 miliardi di USD (2018)

PIL pro-capite: 9.698 USD (2018)

Prefisso internazionale: +52

Fuso orario: UTC -8/-5 (UTC -7/-5 con l'ora legale)

Feste nazionali

Per il 2020, in Messico si osservano le seguenti feste nazionali:

1 Gennaio: Capodanno

5 Febbraio: Giorno della Costituzione

16 Marzo: Festa di Benito Juárez

9-12 Aprile: Festività di Pasqua

1 Maggio: Festa dei Lavoratori

5 Maggio: Anniversario della Battaglia di Puebla

16 Settembre: Giorno dell'Indipendenza

12 Ottobre: Giorno dell'Ispanità

2 Novembre: Ricorrenza dei Defunti

16 Novembre: Giorno della Rivoluzione

12 Dicembre: Nostra Signora di Guadalupe

25 Dicembre: Natale

Per entrare in Messico, è necessario il **passaporto**, con validità residua di sei mesi al momento dell'ingresso nel Paese. Non è, invece, necessario il **visto di ingresso** per viaggi di turismo di durata non superiore ai 180 giorni. Il visto, invece, è obbligatorio per tutti coloro che si recano in Messico per studio, affari, cure mediche, eccetera. Per partecipare ad attività umanitarie, è indispensabile richiedere un apposito permesso di soggiorno alle autorità competenti.

Per poter guidare l'automobile in Messico, è necessaria la **patente internazionale**, secondo il modello della Convenzione di Ginevra del 1949 o di Vienna del 1968. La **patente nazionale** è consentita se si guida una vettura propria. Le polizze assicurative estere non sono valide; è possibile, però, stipulare polizze RCA a breve termine. La polizia effettua spesso controlli per verificare il tasso alcolemico dei conducenti: il limite per chi guida un'automobile è dello 0,05%.

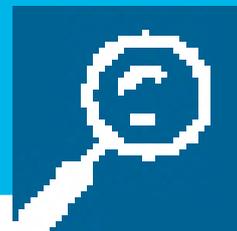
Le **infrastrutture** in Messico sono in genere di buon livello. La rete autostradale si estende per circa 10.400 Km, con carreggiate fino a sei corsie. Generalmente, le autostrade sono a pedaggio. Nonostante alcune difficoltà orografiche, il Messico è riuscito a sviluppare valide infrastrutture stradali; ciononostante, la manutenzione delle strade non a pedaggio non è sempre adeguata.

Le **ferrovie** messicane sono piuttosto obsolete e vengono ormai utilizzate solo per il trasporto merci. Per quanto concerne il **trasporto aereo**, il Messico ha una vasta rete di moderni aeroporti, che offrono efficienti collegamenti nazionali e internazionali. I terminal più importanti sono: Città del Messico, Cancun, Guadalajara, Monterrey, Tijuana, Acapulco e Puerto Vallarta. Ci sono oltre 70 compagnie aeree, la più importante delle quali è **Aeroméxico**, il cui hub è l'aeroporto internazionale di Città del Messico. Sono previsti anche voli diretti tra quest'ultimo terminal e l'Italia.

Il Messico ha 76 **porti marittimi** e 10 porti fluviali; i più importanti per il traffico merci sono Altamira e Veracruz (Golfo del Messico) e Manzanillo e Lázaro Cárdenas (Oceano Pacifico).

La **sanità pubblica** non rispecchia gli standard europei e nordamericani e non è prevista alcuna assistenza per i pazienti stranieri. Le strutture private - che possono avere anche livelli di eccellenza - offrono servizi e cure di qualità, ma sono molto costose. Per quanto riguarda le malattie, si segnala che nella capitale e nelle città più popolate lo smog e l'inquinamento atmosferico provocano spesso problemi di respirazione, infezioni alle vie aeree e reazioni allergiche. Persiste anche il rischio di febbri malariche, dengue e chikungunya.





La **sicurezza** nel Paese risente della criminalità organizzata (scontri tra bande rivali) e di quella comune (furti, rapine, sequestri). Particolare allarme sociale desta la violenza contro le donne, sia locali che straniere. Il Messico è notoriamente zona sismica e si sono spesso verificati terremoti molto intensi. La costa pacifica e il Golfo del Messico, inoltre, risultano esposti ai cicloni. Si raccomanda sempre di informarsi sulle previsioni meteo, evitando le zone e i periodi di maggior rischio.

2. DISCIPLINA DOGANALE

Barriere tariffarie e non tariffarie

Il Messico ha concluso accordi di libero scambio con l'Unione Europea e con l'Associazione Europea di Libero Scambio. Inoltre, nella cornice del **NAFTA** (Accordo Nordamericano per il Libero Scambio), il Messico aderisce ad un accordo multilaterale con il Canada e gli Stati Uniti. Ha poi concluso un accordo con i Paesi del **MERCOSUR** (Mercato Comune dell'America Meridionale) volto a creare un'area di libero scambio. Il Messico ha altresì stipulato trattati commerciali bilaterali con Bolivia, Cile, Colombia, Giappone, Israele, Panama, Perù e Uruguay.

Per quanto concerne i **divieti di importazione**, è proibito importare in Messico alcune specie di animali vivi, come pesci, mammiferi marini, pennuti e, in genere, tutti gli animali che trovano il loro habitat nel Paese. Inoltre, può essere vietata l'introduzione di prodotti che non rispettano gli standard richiesti dalle normative locali (in sigla NOM), come televisioni analogiche e determinati rifiuti non destinati al riciclo.

Prima di poter importare animali vivi o **prodotti di origine animale** (alimenti compresi), organismi acquatici o prodotti derivati (alimenti compresi), così come prodotti biologici, chimici e farmaceutici per animali, gli importatori devono ottenere i relativi permessi, che generalmente vengono concessi dal Servizio Nazionale di Sanità, Sicurezza e Qualità Agro-alimentare (**SENASICA**), che fa capo al Ministero dell'Agricoltura, Allevamento, Sviluppo Rurale, Ittico e Alimentare (**SAGARPA**). I prodotti veterinari e i mangimi animali sono soggetti a registrazione presso la Direzione Generale di Salute Animale (**DGSA**).

Le importazioni di **piante e prodotti vegetali** (alimenti compresi) sono soggette a diverse regolamentazioni e procedure di ispezione. Il citato **SAGARPA** stabilisce, per ciascun articolo, i requisiti necessari per l'immissione in territorio messicano dei citati prodotti. Se si tratta di una prima importazione o di prodotti provenienti da zone a ri-

schio, accade spesso che la **SENASICA** disponga una **pest risk analysis (PRA)** prima di autorizzare l'ingresso. Per ottenere il certificato di importazione, l'operatore locale deve inoltre richiedere l'ispezione di tali prodotti alla Direzione Generale di Ispezione Fitozoosanitaria (**DGIF**).

Gli importatori di **bevande alcoliche** e alcol devono richiedere la preventiva registrazione al Servizio di Amministrazione Tributaria (**SAT**).

Una vasta gamma di **medicinali**, apparecchi medicali e altri prodotti destinati alla salute devono essere registrati alla Commissione Federale per la Protezione contro il Rischio Sanitario (**COFEPRIS**) e/o richiedono un preventivo permesso di importazione.

L'importazione e la distribuzione di **pesticidi, fertilizzanti**, prodotti tossici o pericolosi per l'ambiente è controllata da una Commissione Interministeriale deputata al controllo di queste sostanze (**CICOPLAFEST**).

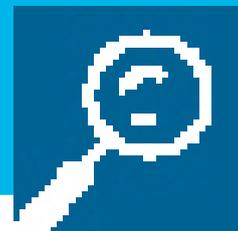
In genere, i **veicoli a motore** usati possono essere importati in Messico solo previo controllo del Ministero dell'Economia. È comunque richiesto uno specifico permesso di importazione. Per i veicoli provenienti dagli Stati Uniti o dal Canada, è generalmente richiesto un certificato di origine.

Per l'importazione di **petrolio**, l'operatore deve richiedere un apposito permesso al Ministero dell'Energia (**SENER**).

3. DOCUMENTI DI ACCOMPAGNAMENTO

Per l'immissione nel territorio messicano, le dogane richiedono generalmente i seguenti documenti: la fattura commerciale (*commercial invoice*); il documento di trasporto multimodale o aereo (per trasporti via mare, viene richiesta la polizza di carico marittima); la distinta dei colli (*packing list*); il certificato di assicurazione (se il termine di resa merce lo richiede) e il certificato EUR.1.

In base alla natura dei beni, possono essere richiesti specifici documenti, come: il certificato fitosanitario (per piante e prodotti vegetali); il *veterinary health certificate for live animals* (per animali vivi) e il *veterinary health certificate for animal products* (per prodotti derivati); il certificato di analisi e il certificato di libera vendita (per alcuni alimenti, bevande, integratori e altri prodotti destinati al consumo umano); il certificato di analisi del produttore (per alcune sostanze narcotiche o psicotrope), il certificato di libera vendita e quello attestante le norme di buona fabbricazione (per farmaci e prodotti medicali); eccetera.



4. NORMATIVA VALUTARIA

La valuta nazionale è il **Peso Messicano** (codice ISO: MXN). Il Banco de Mexico (BdeM) - banca centrale messicana - è l'unico organismo che può emettere monete e banconote; il BdeM è autorità indipendente rispetto ai poteri dello Stato. La **Foreign Exchange Commission**, composta da membri della banca centrale e del Ministero delle Finanze, è l'organo responsabile per l'emanazione di normative valutarie. Il Peso è valuta liberamente convertibile.

Tassi di cambio (periodo nov 2018 - nov 2019)

Valore minimo: 21,08 MXN per EUR

Valore massimo: 23,35 MXN per EUR

La divisa dei pagamenti può essere liberamente scelta, anche se molte transazioni internazionali sono denominate in Dollari USA. Non sono previsti particolari controlli valutari e **non vi sono restrizioni** sui flussi di capitali da e per l'estero; il rimpatrio può essere effettuato in qualsiasi divisa. Sia i residenti che i non residenti possono aprire conti correnti bancari in qualsiasi valuta e in ogni parte del mondo; in ogni caso, alcuni conti aperti in Messico in valuta straniera devono essere necessariamente denominati in USD. Per prevenire fenomeni di riciclaggio, inoltre, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público prevede alcuni limiti per i depositi nei conti bancari e il cambio tra Peso e USD. Le attività imprenditoriali nelle zone di confine e in quelle turistiche godono però di alcune esenzioni a questi limiti.

Gli investitori esteri possono acquistare terreni ed immobili e la libertà di insediamento è garantita dalla legge. Gli stranieri possono acquisire quote di maggioranza in società messicane, anche se vi sono alcune limitazioni previste dalla Mexican Foreign Investment Law del 1993.

5. TASSAZIONE

Prima di esaminare il regime fiscale del Messico, è necessario premettere che il Parlamento italiano, con la legge n. 710 del 14 dicembre 1994, ha ratificato la Convenzione contro le doppie imposizioni tra l'Italia e il Messico, firmata a Roma l'8 luglio 1991. Tale Convenzione ha subito una modifica nel 2011, ratificata dal Parlamento italiano con la legge n. 203 del 29 dicembre 2014.

Oltre all'Italia, il Messico ha siglato trattati di natura fiscale con molti Paesi, sia europei che extraeuropei, come Albania, Arabia Saudita, Australia, Austria, Bahrain, Belgio, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Emirati Arabi Uniti, Estonia, Finlandia, Francia,

Germania, Grecia, Hong Kong, India, Indonesia, Irlanda, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Nuova Zelanda, Norvegia, Olanda, Polonia, Portogallo, Qatar, Regno Unito, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Romania, Russia, Slovenia, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, Turchia, Ucraina, Ungheria e Uruguay.

Imposta sul reddito delle persone fisiche

I residenti vengono tassati sul loro reddito ovunque prodotto; i non residenti, invece, solamente sul reddito prodotto in Messico. Una persona fisica è considerata residente ai fini fiscali se ha un domicilio permanente in Messico. Se un soggetto ha domicilio in due Stati, il fattore-chiave per determinare la residenza fiscale è il suo centro principale di interessi. I cittadini messicani, in linea di massima, sono considerati residenti fiscali salvo prova contraria.

La dichiarazione dei redditi è sempre individuale e non tiene conto del nucleo familiare.

La tassazione avviene, in parte, secondo un sistema che applica le aliquote alle diverse categorie di reddito, ma alcune di esse possono essere combinate per determinare il reddito tassabile. I profitti derivanti dall'esercizio di una professione o un'attività sono generalmente tassati come i profitti societari. Si applica un regime differenziato per gli interessi percepiti dalle persone fisiche.

Gli utili di capitale derivanti dalla vendita di azioni sono soggetti ad un'aliquota del 10%.

Le deduzioni sono soggette ad alcune restrizioni e limiti (187.000 MXN o il 15% del reddito tassabile) e vengono concesse per determinate spese mediche, annualità di pensione, interessi sui mutui, eccetera.

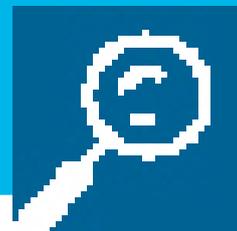
Le **aliquote** sono **progressive** e arrivano fino al **35%**.

Imposta sul reddito delle persone giuridiche

Una persona giuridica è considerata residente se è controllata e gestita in Messico. Le società residenti vengono tassate sul reddito ovunque prodotto; quelle non residenti, invece, solo sul reddito generato in Messico. Il reddito prodotto all'estero di società residenti, pertanto, è soggetto alla medesima tassazione di quello prodotto nel territorio messicano.

L'imposta sul reddito si applica ai profitti societari, che si compongono del reddito derivante dalle attività, dal c.d. reddito passivo e degli utili di capitale. Le spese necessarie per il business possono essere dedotte per la determinazione del reddito tassabile.

I dividendi ricevuti da una società residente in Messico sono esenti dall'imposta; le società possono liberamen-



te distribuire dividendi sui profitti che sono stati tassati in Messico. Gli utili di capitale non sono soggetti a regimi fiscali speciali. Le perdite possono essere riportate per 10 anni, ma la compensazione retroattiva non è consentita. L'**aliquota** ammonta al **30%**.

Sono state di recente attivate sette **zone economiche speciali** nella parte meridionale del Paese, che prevedono per le società che vi operano agevolazioni fiscali ed esenzioni sulla VAT (imposta sul valore aggiunto) e sui dazi doganali.

Dividendi, interessi e royalties

Una società messicana (incluse le società che operano nelle fonti di energia rinnovabili) che distribuisce **dividendi** a soggetti residenti e non residenti è soggetta ad una ritenuta alla fonte (*withholding tax*) del 10%. Per i non residenti, l'aliquota può essere ridotta in forza di un trattato fiscale internazionale. Gli **interessi** pagati a un non residente sono generalmente soggetti ad una ritenuta alla fonte con aliquote che vanno dal 4,9% al 35%. L'aliquota può essere ridotta in forza di un trattato fiscale internazionale. Le royalties pagate a un non residente sono soggette ad una *withholding tax* con aliquota del 35% (marchi e brevetti) o del 25% (altri tipi di royalties). La locazione di macchinari ed impianti è generalmente considerata una royalty. I compensi per la prestazione di **servizi tecnici** sono soggetti ad una ritenuta del 25%, salvo riduzione in forza di un trattato fiscale.

Imposta sul valore aggiunto

L'imposta sul valore aggiunto (VAT o IVA - **Impuesta al Valor Agregado**) si applica alla vendita e alla locazione di beni e servizi, nonché alle importazioni. L'aliquota standard ammonta al 16%; non si applica alcuna aliquota per i beni alimentari, i farmaci e altre eccezioni. Si applica, invece, un'aliquota dell'8% per determinati soggetti che operano nelle zone del confine settentrionale. L'aliquota agevolata, però, non si applica all'importazione di beni, al trasferimento di beni immobili e di asset intangibili.

Per potere ottenere i rimborsi previsti dalla legge, tutti gli operatori devono essere registrati. L'obbligo di registrazione sussiste anche per i non residenti che effettuano cessioni di beni e servizi in Messico. I versamenti della VAT vengono effettuati su base mensile.

6. FORME DI INSEDIAMENTO

In linea di massima, gli operatori stranieri possono liberamente investire in Messico. La forma di insediamento più comunemente utilizzata è la costituzione di una società

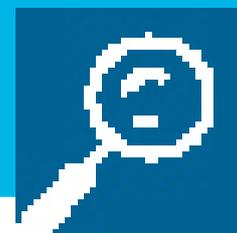
di diritto locale, ai sensi della Ley General de Sociedades Mercantiles - **LGS**). In alternativa, una società estera può aprire una **filiale** (*branch*) in Messico, ma deve ottenere preventivo assenso dal Ministero dell'Economia. Sebbene alcune società abbiano costituito una filiale, ciò rappresenta uno svantaggio sotto diversi punti di vista. Le *branches* non possono essere proprietarie di asset immobiliari e non possono dedurre i pagamenti effettuati alla casa madre per interessi, royalties e altri servizi. La costituzione di una filiale richiede **tempi lunghi** ed è più onerosa dell'apertura di una società; l'atto costitutivo di una *branch*, inoltre, contiene più restrizioni rispetto a quello di una società. Poiché le filiali non sono legalmente separate dalla casa madre, quest'ultima viene considerata responsabile per i debiti della *branch*. Una filiale di una società estera regolarmente registrata (così come ogni altro *permanent establishment*) viene tassata come qualsiasi altra società.

7. INVESTIMENTI ESTERI

Il Messico è uno dei Paesi emergenti più aperti agli investimenti esteri e il quindicesimo al mondo per FDI (*foreign direct investment*). Gli investimenti, comunque, tendono a fluttuare e dipendono molto dall'arrivo o dalla partenza di grandi gruppi internazionali. Nel 2018, i FDI hanno subito una flessione rispetto all'anno precedente, da 32,1 mld USD a 31,6 mld USD. Se è vero che i flussi in entrata rimangono sui livelli visti negli ultimi cinque anni, si attestano su cifre ben più basse del massimo storico del 2013 (48,5 mld USD). **Gli investimenti si concentrano** nelle città **sul confine con gli Stati Uniti** - dove si trovano molte aziende con catene di montaggio - **e nella capitale**. Grazie ad un solido settore turistico, anche la penisola dello **Yucatan** riceve molti investimenti. Questi ultimi provengono in prevalenza dagli USA e dalla Spagna, specialmente nel comparto bancario. Altri settori che ricevono cospicui investimenti sono la **finanza**, l'**industria automobilistica**, quella elettronica e le **energie**.

Negli ultimi anni, la competitività del Messico ha patito l'aumento del crimine organizzato, la mancanza di riforme nel settore energetico e in quello fiscale. La corruzione e l'inefficienza amministrativa costituiscono, inoltre, problemi rilevanti. La liberalizzazione dell'energia e del settore delle **telecomunicazioni** ha attratto investimenti esteri che hanno rappresentato il 13,5% degli FDI totali nel 2018.

La compagnia petrolifera di stato Pemex ha concluso nel gennaio 2018 un accordo record, assicurandosi un investimento di 93 mld USD per importanti operazioni di esplorazione. Il Governo messicano, inoltre, ha lanciato



un importante piano di investimenti per l'espansione delle infrastrutture, anzitutto strade ed aeroporti.

In ogni caso, il *business climate* continua a soffrire a causa dell'insicurezza diffusa. Il Paese si è classificato al 60° posto su 190 economie nell'indice Doing Business 2020 della World Bank, perdendo ben undici posizioni negli ultimi due anni.

8. FORME IMPRENDITORIALI E LORO COSTITUZIONE

Come già anticipato al paragrafo 6, la forma di insediamento più consigliabile agli investitori esteri è la costituzione di una società di diritto locale. La legislazione messicana prevede diversi tipi di società, riassumibili nella tabella disponibile in questa pagina.

Vediamoli, di seguito, più in dettaglio:

- **Sociedad Anónima:** la principale differenza tra la società anonima a capitale fisso e quella a capitale variabile è che in quest'ultima è possibile aumentare o diminuire il capitale la quota variabile del capitale con una semplice risoluzione dei soci e senza modifiche statutarie. Ciononostante, in entrambe queste forme societarie è necessario notificare il National Registry of Foreign Investment di ogni modifica intervenuta al capitale. Altre caratteristiche comuni sono:
 - la responsabilità patrimoniale dei soci è limitata alla loro partecipazione al capitale e i manager sono pienamente responsabili per la diligente amministrazione della società;

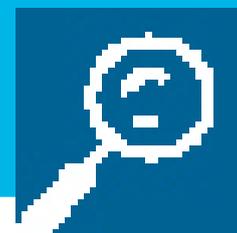
- devono esserci almeno due soci e non è richiesta una quota minima di capitale (per prassi, però, il capitale fisso è di almeno 50.000 MXN);
- la società deve nominare un revisore contabile indipendente;
- le azioni sono liberamente trasferibili.

- **Sociedad de Responsabilidad Limitada:** questo tipo di società è considerata dalla legislazione americana una *partnership*, cosa che garantisce benefici fiscali a chi ha degli interessi negli Stati Uniti. Contrariamente alla S.A., non è necessario nominare un revisore contabile e le azioni non possono essere trasferite liberamente;
- **Sociedad Anónima Promotora de Inversión:** è simile alla S.A., ma con maggiori diritti per le minoranze e alcuni benefici fiscali. Per quotarsi al NSR, una S.A.P.I deve convertirsi in una S.A.P.I.B, dove la B sta per "Bursátil". Questa forma societaria - anche quando non si quota in borsa - vanta una regolamentazione legislativa molto flessibile nonché elevati standard di trasparenza e di *governance* tali da ingenerare fiducia nelle controparti locali e straniere.

Costituzione di una Sociedad Anónima

Secondo l'indice Doing Business 2020 della World Bank, per costituire una società in Messico occorrono in media **8 giorni**, un dato molto inferiore alla media dell'America Latina e dei Caraibi, che contribuisce a collocare questo Paese al 60° posto su 190 economie. Di seguito, vengono riportati sinteticamente i passaggi

Nome societario	Descrizione	Responsabilità
Sociedad Anónima (S.A.) Sociedad Anónima de Capital Variable (S.A. de C.V.)	È la forma societaria più utilizzata sia dai locali che dagli stranieri	I manager sono completamente responsabili per fatti inerenti la gestione. Deve essere convocata l'assemblea almeno una volta all'anno.
Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.)	Forma societaria adottata quando si vuole ridurre la tassazione negli USA	La responsabilità dei soci è limitata alla loro contribuzione, ma i manager sono pienamente responsabili come nella S.A.. Deve essere convocata l'assemblea almeno una volta all'anno.
Sociedad Anónima Promotora de Inversión (S.A.P.I.)	Può essere usata per grandi società che vogliono quotarsi al Registro Nacional de Valores (NSR)	La responsabilità legale è in capo a tutti i soci. Deve essere convocata l'assemblea di tutti i soci almeno una volta all'anno.



da compiere per costituire una S.A. a Città del Messico:

- ottenere dal Ministero dell'Economia (MOE) il permesso di usare il nome societario prescelto;
- redigere lo statuto della società sulla base della Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM) e/o gli accordi dei soci o altri tipi di accordi, se differenti gruppi di soci avranno una quota nella società;
- dare esecuzione all'atto di costituzione - contenente lo statuto - davanti a un pubblico ufficiale;
- depositare, presso il Public Registry of Commerce del luogo della società, l'atto pubblico di costituzione, contenente anche i poteri di firma;
- ottenere il codice fiscale dalle autorità tributarie (SAT), che consente alla società di aprire conti bancari e pagare le imposte elettronicamente;
- registrarsi presso le altre autorità messicane (ad es. Foreign Investment Registry). Durante la vita operativa della società, saranno richiesti rinnovi a tali registrazioni.

9. ADESIONE A CONVENZIONI INTERNAZIONALI

Il Messico è membro dei seguenti trattati e ha firmato le convenzioni internazionali di seguito riportate: Cooperazione Economica Asiatico-Pacifica (APEC); Alleanza Pacifica; Associazione Latinoamericana di Integrazione (LAIA - ALADI); Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE); Organizzazione Mondiale delle Dogane (WCO); Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO). Il Messico ha aderito, nel 1971, alla Convenzione di New York del 1958 sull'arbitrato internazionale; ha, altresì, ratificato la Convenzione di Vienna del 1980 sui contratti di vendita internazionale di merci.

10. SISTEMA BANCARIO, FINANZIARIO E CREDITIZIO

Le banche commerciali messicane offrono una **vasta gamma di servizi**, che vanno dai depositi e finanziamenti fino alle operazioni in valuta. Attualmente, ci sono 48 banche in Messico; le prime sette - quasi tutte controllate da grandi banche estere - detengono l'80% delle quote di mercato. Le banche commerciali sono aperte alla competizione internazionale e beneficiano del *know-how* della loro casa madre.

In seguito alla **crisi del Peso** del 1994, le banche messicane sono state piuttosto caute nel concedere finanzia-

menti, preferendo erogare credito ai clienti più affidabili. In ogni caso, gli istituti stanno ora adottato dei programmi per finanziare una gamma più vasta di società, anche se ad elevati tassi di interesse. In genere, le piccole e medie imprese messicane faticano molto ad accedere al credito. Secondo stime della banca centrale, le banche in genere costituiscono circa il 45% delle fonti di finanziamento delle aziende messicane. Il Governo ha varato delle misure per incoraggiare i prestiti alle PMI e le *development banks* messicane stanno seguendo queste direttive; l'impatto pratico, comunque, rimane ancora incerto.

Le principali banche messicane sono BBVA Bancomer; Santander Mexico; CitiBanamex; Banorte; HSBC Mexico; Scotiabank Mexico; Bancomext; Inbursa; Deutsche Bank Mexico; Banco del Bajío.

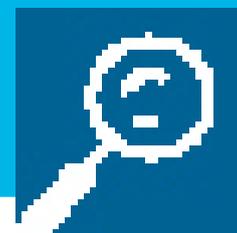
Sono presenti numerose filiali di banche americane ed europee, tra cui BNP Paribas (capogruppo della nostra BNL); Credit Agricole (capogruppo della ex Cariparma).

11. PAGAMENTI INTERNAZIONALI

L'andamento dei pagamenti dal Messico non è sempre regolare. La maggior parte dei pagamenti internazionali avviene a mezzo **bonifico bancario posticipato**; nel mercato interno sono ancora diffusi gli **assegni e i pagherò come forma di garanzia**. I tassi di interesse sono piuttosto alti e vi sono problemi di liquidità: gli importatori messicani, pertanto, non amano ricorrere alla lettera di credito, alle garanzie o al pagamento anticipato. In ogni caso, non vi sono particolari restrizioni e gli operatori con sede in Messico possono utilizzare nelle transazioni con l'estero tutti i metodi di pagamento offerti dal mercato, siano essi *open account* (bonifici bancari anticipati e posticipati, titoli di credito, incassi documentari) o garantiti da banca (crediti documentari). Le banche messicane adottano le norme della Camera di Commercio Internazionale ed emettono crediti documentari e *stand-by letter of credit* con richiesta di conferma o autorizzazione alla stessa (sempre necessaria). Più di rado, possono essere altresì utilizzate le garanzie a prima richiesta, come le *payment guarantee*, le *advance payment guarantee* e i *bid/performance bond*. Si suggerisce, in ogni caso, di verificare preventivamente che una banca italiana sia disposta a controgarantire le garanzie emesse da istituti messicani.

12. PROSPETTIVE ECONOMICHE

Stime preliminari rivelano che il PIL messicano ha avuto un calo nel terzo trimestre (in confronto all'anno precedente), anche se tale flessione è stata più moderata rispet-



to a quella del secondo trimestre. La produzione agricola ha avuto un notevole incremento, contrariamente alla produzione industriale, che ha subito una lieve flessione. Bisogna comunque notare che il **settore dei servizi** - il punto forte dell'attuale economia messicana - ha mostrato **segnali di debolezza** per la prima volta in dieci anni. Complessivamente, l'economia si è espansa in maniera infinitesimale se consideriamo l'ultimo trimestre.

Sul fronte esterno, **a settembre sono calate sia le esportazioni di beni che le importazioni**, con queste ultime che in parte si riflettono sull'acquisto di beni strumentali e di consumo e - in generale - sulla domanda interna. In seguito alla visita annuale avvenuta lo scorso ottobre, lo staff del Fondo Monetario Internazionale (FMI) ha lodato i solidi fondamentali economici del Messico e l'impegno del Governo a mantenere disciplina nella finanza pubblica; ha comunque raccomandato di ampliare la base imponibile e incrementare la partecipazione del privato nel settore petrolifero.

L'**economia** messicana **dovrebbe rinforzarsi** maggiormente **l'anno prossimo**, grazie ad un rimbalzo della spesa pubblica e a maggiori consumi privati. Condizioni monetarie vantaggiose dovrebbero inoltre supportare la crescita complessiva. Costituiscono fattori di debolezza la fragilità finanziaria della compagnia petrolifera Pemex, l'incertezza politica e la riemersione delle tensioni commerciali con gli USA.

Gli analisti ritengono che l'economia messicana crescerà dell'1,3% nel 2020 e dell'1,9% nel 2021.

Esportazioni ed importazioni

Il Messico è la 9ª economia al mondo per esportazioni. Secondo l'Observatory of Economic Complexity (OEC) del MIT di Boston, nel 2017 il Messico ha esportato beni e servizi per un valore di 418 mld USD e importato beni e servizi per 356 mld USD, generando un **surplus della bilancia commerciale** di 62,6 mld USD. Il Messico è il 13° Paese al mondo per importazioni.

Dal 2012 al 2017, le **esportazioni** del Messico sono cresciute ad un tasso annuo medio del 2%, passando da 373 mld USD nel 2012 a 418 mld USD nel 2017. In quest'ultimo anno, le maggiori esportazioni del Messico sono state: le automobili (45,1 mld USD), le parti di veicoli (28 mld USD), gli autocarri (26,7 mld USD), i computer (22,5 mld USD) e il petrolio greggio (19,5 mld USD), secondo la classificazione del HS (Harmonized System). Le destinazioni principali dei prodotti messicani sono state: gli Stati Uniti (307 mld USD), il Canada (22 mld USD), la Cina (8,98 mld USD), la Germania (8,38 mld USD) e il

Giappone (5,75 mld USD).

Dal 2012 al 2017, anche le **importazioni** del Messico sono cresciute ad un tasso annuo medio dello 0,4%, passando da 337 mld USD nel 2012 a 356 mld USD nel 2017. In quest'ultimo anno, le maggiori importazioni del Messico sono state: le parti di veicoli (25,2 mld USD), il petrolio raffinato (23,4 mld USD), le automobili (11,6 mld USD), i computer (9,98 mld USD) e il gas petrolio (7,46 mld USD), secondo la classificazione del HS (Harmonized System). I principali Paesi di origine delle importazioni del Messico sono stati: gli Stati Uniti (181 mld USD), la Cina (52,1 mld USD), la Germania (14,9 mld USD), il Giappone (14,8 mld USD) e la Corea del Sud (10,9 mld USD).

13. INDIRIZZI UTILI

Ambasciata d'Italia in Messico

Indirizzo: Paseo de las Palmas 1994
Lomas de Chapultepec
1100 Miguel Hidalgo - Città del Messico
Telefono: +52 5555963655
Fax: +52 5555962472
Sito web: ambcittadelmessico.esteri.it
E-mail: segreteria.messico@esteri.it

Ambasciata del Messico in Italia

Indirizzo: Via L. Spallanzani 16
00196 - Roma
Telefono: +39 06 44292703
Fax: +39 06 44292703
Sito web: www.embamex.sre.gob.mx/italia

Agenzia ICE - Città del Messico

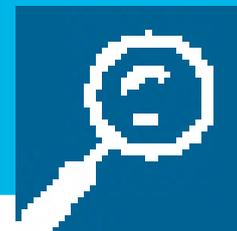
Indirizzo: Campos Eliseos, 385
Piso IX, Colonia Polanco 11560
Città del Messico
Telefono: +52 5552808425
Fax: +52 5552802324
E-mail: messico@ice.it

Camera di Commercio italiana in Messico

Indirizzo: Av. Presidente Masaryk, 490
Colonia Polanco 11550
Città del Messico
Telefono: +52 5552822500
Sito web: www.camaraitaliana.com.mx

ProMéxico

Indirizzo: Camino a Santa Teresa 1679
Jardines del Pedregal 01900
Città del Messico
Telefono: +52 554477000
Sito web: www.gob.mx/promexico



FONTI

Banca Mondiale: www.worldbank.org

Banco de Mexico: www.banxico.org.mx

Coface: www.coface.it

Deloitte: www.deloitte.com

Export.gov: www.export.gov

Focus Economics: www.focus-economics.com

Governo del Messico: www.gob.mx

Healey Consultants Group PLC: www.healyconsultants.com

HSBC: www.hsbc.co.uk

ICE: www.ice.it

Infomercatiesteri: www.infomercatiesteri.it

Market Access Database: madb.europa.eu

National Bank of Serbia: www.nbs.rs

Nazioni Unite: www.un.org

Observatory of Economic Complexity: atlas.media.mit.edu

OCSE: www.oecd.org

Oxford Business Group: www.oxfordbusinessgroup.com

PricewaterhouseCoopers: www.pwc.com

SACE: www.sace.it

Santander Trade Portal: en.portal.santandertrade.com

Trading Economics: www.tradingeconomics.com

Unione Europea: www.europa.eu

Viaggiare sicuri: www.viaggiare Sicuri.it

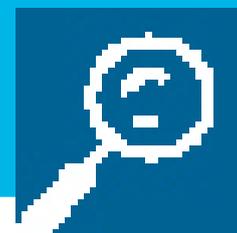
Analisi economica

FATTORI POSITIVI

- Bilancio solido: la spesa pubblica e l'inflazione sono controllate.
- Debito moderato e forte posizione esterna, con ingenti riserve di valuta estera.
- Nell'ultimo decennio sono state varate importanti riforme orientate al mercato.
- Il business environment è molto migliore della media dei Paesi latino-americani.
- Contesto politico affidabile, con successioni di potere pacifiche.
- Membro dell'OCSE.
- Facilità di accesso al mercato dei capitali.
- Supporto delle istituzioni finanziarie internazionali, se necessario.

FATTORI NEGATIVI

- Volatilità ed incertezze dovute sia al contesto interno (politiche orientate al mercato) che a quello esterno (politiche degli USA). Persistono dubbi sulla tenuta dell'accordo NAFTA.
- Economia sensibile al prezzo del petrolio e alle dinamiche degli USA (che rappresentano l'80% delle esportazioni messicane).
- Disuguaglianze nella distribuzione del reddito e alti livelli di povertà.
- Problemi di sicurezza e dilagante criminalità organizzata.
- Corruzione e legalità al di sotto della media dei Paesi latino-americani.



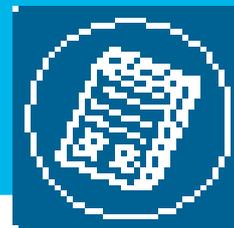
Principali indicatori	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Popolazione (mln)	118	120	121	123	124	126
Tasso di disoccupazione (%) ILO	4,9	4,8	4,3	3,9	3,4	3,3
PIL (mld USD)	1.274	1.314	1.170	1.077	1.158	1.223
PIL pro capite (USD)	10.725	10.922	9.606	8.739	9.281	9.698
Agricoltura (% del PIL)	3,1	3,1	3,2	3,3	3,4	3,3
Industria (% del PIL)	31,9	31,5	30	29,5	30,7	31,2
Servizi (% del PIL)	61,1	60,2	61	60,9	60,4	60,2
Tasso di crescita economica (%)	1,4	2,8	3,3	2,9	2,1	2
Tasso di inflazione (%)	1,5	4,4	2,8	5,4	6,8	5,3
Bilancia estera (merci e servizi)/PIL (%)*	-1,2	-1,2	-2	-2	-1,8	-1,9
Partite correnti / PIL (%)	-2,5	-1,9	-2,6	-2,3	-1,7	-1,8
Investimenti diretti esteri - netti (% del PIL)	3,7	2,4	3,2	3,3	2,8	3
Riserve valutarie estere (mld USD)	175	190	173	173	170	171
Debito estero totale (mld USD)	406	442	426	422	441	452
Debito pubblico totale / PIL (%)	36,5	39,8	44	48,2	46	46

*Totale esportazioni di merci e servizi meno totale importazioni di merci e servizi / PIL (%)

Fonti: Banca Mondiale, ILO

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





MESSICO di Giulio Cainelli

Valutazione al mese di novembre 2019



L'economia messicana sta registrando una buona performance macroeconomica. Nel corso del 2018, il tasso di crescita del Prodotto Interno Lordo (PIL) è stato infatti pari al +2%, un valore identico a quello registrato nel 2017 e poco inferiore a quello che si era avuto nel 2016 (+2,9%). La crescita di questa economia appare trainata principalmente dalla **domanda interna**: in particolare, dai consumi delle famiglie e dagli **investimenti residenziali**. Questi ultimi hanno conosciuto una accelerazione, grazie ai lavori per la ricostruzione che hanno fatto seguito al terremoto del settembre 2018. Le previsioni per il 2019 confermano questa positiva dinamica macroeconomica, che sembra beneficiare, tra le altre cose, anche della **crescita dell'occupazione**, delle **rimesse dall'estero** degli emigrati messicani, e della domanda di prodotti manifatturieri proveniente dagli Stati Uniti.

A fronte di questa buona crescita delle quantità, il paese sembra invece essere caratterizzato da **tensioni inflazionistiche**. Nel 2018, il tasso di incremento dei prezzi al consumo è stato vicino al 5%, dopo aver toccato un valore del 6% l'anno precedente. Per il 2019, è prevista una ulteriore decelerazione della dinamica inflazionistica. Per quanto concerne la **politica fiscale**, il Messico si caratterizza per un orientamento **'prudente'** e ciò in controtendenza rispetto a quanto avviene in altri paesi del continente latino-americano. Non a caso, il rapporto tra deficit del bilancio pubblico e PIL si è mantenuto nel corso degli ultimi anni su valori attorno al 2%, mentre lo stock del debito pubblico (in rapporto al PIL) ha registrato una leggera flessione, passando dal 54,3% del 2017 al 53,8% del 2018. Naturalmente, lo stato della finanza pubblica dipenderà dagli interventi che nel corso del 2019-2020 la nuova amministrazione metterà in campo: nello specifico, i nuovi programmi di spesa promessi durante la campagna elettorale.

Situazione Paese

Il Messico è una democrazia rappresentativa, una federazione composta da 31 stati. Nel dicembre del 2018, è stato eletto Presidente del Messico **Andres**

Manuel Lopez Obrador (AMLO). La vittoria del leader del partito Morena ha decretato la fine della lunga egemonia bipartitica che aveva caratterizzato nel passato il sistema politico messicano. AMLO è stato eletto anche per la forte disaffezione dell'elettorato nei confronti del sistema politico messicano, dovuta ai diversi scandali che si sono succeduti nel corso del tempo ed, in generale, al **clima di violenza** che caratterizza il paese.

Tra le otto categorie di rischio previste dall'OCSE (da 0 - rischio minimo a 7 - rischio massimo), il Messico è classificato nella III categoria. La SACE invece attribuisce a questo paese le seguenti valutazioni:

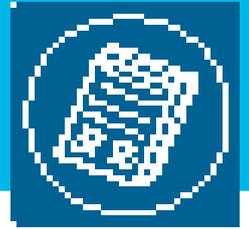
Valutazione SACE circa il Rischio del Messico

- 32/100 mancato pagamento controparte sovrana
- 44/100 esproprio e violazioni contrattuali
- 34/100 mancato pagamento controparte bancaria
- 39/100 mancato pagamento controparte corporate
- 52/100 rischio guerra e disordini civili
- 21/100 trasferimento capitali e convertibilità

Come emerge chiaramente, il problema maggiore è rappresentato dal rischio di guerra e disordini civili. A seguire, troviamo l'esproprio e le violazioni contrattuali. In media, il rischio politico viene valutato da SACE pari a 39/100 e quello relativo al rischio di credito a 35/100. Si tratta di **valori intermedi** che collocano il Messico su livelli di rischio medi.

La COFACE attribuisce al Messico una valutazione del rischio Paese pari a B. Inoltre, l'agenzia assicurativa francese identifica i seguenti i punti di forza e di





debolezza di questa economia:

Punti di forza dell'economia del Messico

- (i) prossimità geografica agli Stati Uniti;
- (ii) membro del NAFTA, dell'OCSE del G20 e dell'Alleanza Pacifica;
- (iii) buona base industriale;
- (iv) recenti miglioramenti nella posizione fiscale.

Punti di debolezza dell'economia del Messico

- (i) Forte dipendenza dall'economia USA e marcata vulnerabilità dai cambiamenti degli accordi NAFTA;
- (ii) elevato e crescente tasso di criminalità e debole distribuzione del reddito;
- (iii) dotazione infrastrutturale e sistema educativo carenti;
- (iv) settore petrolifero in difficoltà, a causa dei modesti investimenti realizzati negli ultimi anni.

Anche altri indicatori ci forniscono un quadro dell'economia messicana. L'indice *Doing Business* colloca questo Paese al 60° posto su 190. Qualche dato può essere utile a caratterizzare meglio questo risultato. Ci vogliono, infatti, 8 giorni per registrare un'impresa e 341 giorni per ottenere una sentenza da un Tribunale. L'indicatore di competitività dell'economia colloca questo Paese al 46° posto su 140 e quello della corruzione percepita al 138° posto su 180 Paesi.

Conclusioni

Il Messico è un paese che sta conoscendo una fase di **buona crescita economica**. La sua economia è caratterizzata da una serie di criticità, come la forte dipendenza economica dagli Stati Uniti, una larga presenza dell'economia informale ed un elevato tasso di criminalità, che rappresenta la vera piaga di questo paese. Ma accanto a questi elementi critici ve ne sono altri di segno positivo, come il basso costo del lavoro e la presenza di una **forza-lavoro giovane e qualificata**. Nel complesso, quindi, un paese che può rappresentare una interessante opportunità per le imprese europee.

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



INFORMAZIONI SULLA RIVISTA ED INDIRIZZI UTILI

Dirigente:

Giovanni Casadei Monti

Referente scientifico:

Antonio Di Meo

Redazione:

Antonio Di Meo
Cinzia Bolognesi
Andrea Giunchi

Progetto grafico:

www.agenziaimage.com

Segreteria:

Promos Italia Scrl, sede di Ravenna
Camera di Commercio di Ravenna
Enterprise Europe Network
Viale Farini 14 - 48121 Ravenna
Tel 0544 481443

**Hanno collaborato
a questo numero:**

Sara Armella
Lucia Bressan
Giovanni Brunoro
Giulio Cainelli
Antonio Di Meo
Cristina Piangatello
Massimo Sirri
Riccardo Zavatta

CONTATTATE**LA NOSTRA REDAZIONE,**

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

Redazione di Ravenna:

Tel 0544 481443
Fax 0544 218731,
andrea.giunchi@promositalia.camcom.it
ravenna@promositalia.camcom.it

Redazione di Padova:

Dott. Antonio Di Meo,
Tel. 049 772924
antonio.dimeo@studiodimeo.com

Costo abbonamento:

99,00 euro + iva
Rivista elettronica mensile
spedizione per posta elettronica.
L'abbonamento è ad anno solare.
Qualora venga sottoscritto
dopo il 1 Febbraio dell'anno
in corso, i numeri arretrati vengono
inviati in abbonamento insieme
al primo numero utile.

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.