

# BIRRA ITALIANA GUIDA EXPORT

2017



*Ministero  
dello Sviluppo Economico*



*Ministero degli Affari Esteri  
della Cooperazione Internazionale*

**ITA**

ITALIAN TRADE AGENCY  
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e  
l'internazionalizzazione delle imprese italiane

**UIBM**

**SACE**

**ICC** ITALIA  
INTERNATIONAL  
CHAMBER OF COMMERCE



**AssoBirra**, Associazione dei Birrai e dei Malta-  
tori, riunisce le principali aziende che produco-  
no e commercializzano birra e malto in Italia.  
Aderisce a Confindustria, Federalimentare, The  
Brewers of Europe, EBC (European Brewery  
Convention), Euromalt.

AssoBirra svolge funzioni istituzionali, di svi-  
luppo tecnologico e di promozione della cultu-  
ra, della conoscenza e del consumo responsa-  
bile della birra. Questa missione si concretizza  
attraverso la realizzazione di studi e ricerche  
per la qualità e l'innovazione tecnologica dei  
processi produttivi e la promozione di campa-  
gne di comunicazione, mirate ad una maggiore  
conoscenza del prodotto birra e all'affermazio-  
ne di una cultura di consumo consapevole delle  
bevande alcoliche.

# Indice

<b>Prefazione</b>	3
<b>Introduzione</b>	5
<b>Parte prima</b>	
Le informazioni necessarie allo sviluppo dell'esportazione	9
- Listino prezzi	10
- Accisa	10
- IVA	10
- Incoterms	10
- Informazioni al cliente	10
- Etichettatura	11
Le Regole Incoterms® della Camera di Commercio Internazionale (ICC)	13
Proprietà industriale (a cura dell'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi UIBM)	19
Documentazione doganale di uscita della merce (a cura di EasyFrontier)	25
Documenti sanitari e certificati di analisi (a cura del CERB)	43
I contratti internazionali (a cura della Camera di Commercio Internazionale ICC)	45
La risoluzione delle controversie in relazione ai contratti internazionali (a cura della Camera di Commercio Internazionale ICC)	51
I rischi del commercio internazionale (a cura del Banco Popolare)	55
Pagamenti internazionali (a cura del Banco Popolare)	59
La gestione del rischio di cambio (a cura del Banco Popolare)	67
Con SACE, il Made in Italy non si ferma mai (a cura di SACE)	71
Diplomazia economica italiana: servizi e strumenti per internazionalizzare le imprese (a cura del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale)	83
La rete: fare impresa insieme per fare meglio (a cura di RetImpresa)	85
Il Banco Popolare e le Reti d'impresa (a cura del Banco Popolare)	109
<b>Parte seconda</b>	
Raccolta delle documentazioni necessarie per l'esportazione della birra (a cura dell'Agenzia ICE)	113
<b>Conclusioni</b>	415
<b>Contatti</b>	419
<b>Allegati</b> (a cura di The Brewers of Europe)	423



## Prefazione

AssoBirra sostiene da sempre che la birra italiana è una ricchezza per l'Italia. Che consolida la sua immagine all'estero, grazie a un prodotto che non ha nulla da invidiare a quello di altri Paesi a grande tradizione birraria. Che dà vita ad una filiera che crea migliaia di posti di lavoro e da cui lo Stato ricava ogni anno entrate complessive per 3,3 miliardi di euro. Che continua ad investire con risultati di eccellenza per quanto riguarda innovazione, qualità di prodotto e di processo, sostenibilità ambientale.

Oggi la filiera della birra è gravata da una tassazione che copre il 40% del costo del prodotto, tra le più alte d'Europa, se rapportata al reddito reale del consumatore italiano. Il mercato domestico, che copre oltre il 60% del totale, si è spostato verso il basso in termini di prezzo, aumentando la pressione promozionale ben oltre la media dei prodotti di largo consumo. Ciò comporta una riduzione delle marginalità che inficia la possibilità delle aziende di crescere e di investire, innovare, assumere e conquistare nuovi mercati.

In tale contesto i consumi interni appaiono in ripresa, anche nel nostro comparto, e pure la produzione nazionale di birra registra un aumento, trainata dalla lenta ma costante crescita delle esportazioni. Tuttavia permangono delle criticità, a cominciare dal saldo commerciale export-import.

La bilancia commerciale della birra rimane infatti pesantemente negativa (il nostro export corrisponde a circa un terzo delle importazioni), poiché l'eccessiva pressione fiscale sposta i consumi interni verso i prodotti a basso prezzo attirando le importazioni da altri Paesi comunitari i quali, grazie al principio del mutuo riconoscimento, beneficiano di vantaggi competitivi in termini di pressione fiscale ridotta rispetto ai prodotti nazionali. Tali fattori mettono a rischio la competitività delle aziende e la crescita ulteriore della filiera italiana, limitando la capacità delle nostre imprese di penetrare i mercati internazionali e favorendo le importazioni. In tali condizioni è arduo il raggiungimento di un saldo delle partite correnti positivo o in pareggio. Inoltre questi elementi ostacolano la crescita dimensionale dei tanti micro birrifici nati di recente e scoraggiano gli investimenti esteri nel nostro Paese.

Nonostante ciò, nel 2016 l'export ha confermato il trend positivo segnando un aumento dell'1,3% rispetto al 2015 che ha portato il saldo del conto delle partite correnti ad un lieve miglioramento (+0,8%), benché resti ancora lontanissimo il raggiungimento del pareggio o di un valore positivo.

Importanti segnali di interesse verso il prodotto nazionale arrivano dal mercato UE (+9,3%), che copre da solo l'80% del nostro export complessivo, e da quello USA (+0,2%), che rappresenta un ulteriore 10%. Ma in tutto il mondo i margini di crescita sono ancora ampi.

Per sostenere l'espansione della birra italiana nei mercati internazionali, nel 2015 Assobirra ha deciso di realizzare la prima Guida all'export della birra chiedendo l'importante collaborazione di partner esperti nelle tematiche dell'internazionalizzazione: Agenzia ICE, SACE, Ufficio Italiano Brevetti e Marchi, The Brewers of Europe, Banco Popolare, Centro di Eccellenza per la Ricerca sulla Birra, gli esperti in materia doganale di Easy Frontier.

Visto il successo della prima edizione tra gli operatori, l'anno scorso abbiamo presentato la seconda edizione, con l'importante aggiunta del contributo del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, la partecipazione attiva di ICC Italia - Comitato Nazionale italiano della International Chamber of Commerce (ICC) e la presentazione del progetto RetImpresa quale strumento per l'internazionalizzazione. Ora è la volta della terza edizione, ulteriormente aggiornata e arricchita nei contenuti.

La filiera italiana della birra, consapevole dell'attuale situazione del Paese e dei suoi conti pubblici, è convinta di avere seri motivi, basati su concrete evidenze, per chiedere al Governo una riduzione della pressione fiscale sulla birra. A maggior ragione dopo aver preso atto con soddisfazione del primo, importante, segno di apertura in tal senso arrivato dal Legislatore: l'approvazione, durante la discussione della Legge di Bilancio per l'anno 2017, di un emendamento firmato da forze di maggioranza e opposizione che ha abbassato l'accisa sulla birra di 2 centesimi portandola da 3,04 euro a 3,02 euro per ettolitro e per grado-Plato, valore in vigore dal 1° gennaio 2017.

Ciò che il settore ora chiede è un intervento strutturale, che tocchi tutta la filiera, basato su importi e tempistiche certe e gradualità. Di fronte alla riduzione delle accise siamo pronti a fare la nostra parte: a generare nuova occupazione, a far nascere nuove realtà aziendali, a ritornare ad investire nel Paese e a far crescere l'export e la vocazione internazionale delle nostre imprese.

Meno tasse sulla birra sono la scelta giusta per sostenere una filiera importante dell'agroalimentare italiano ma, anche, un forte contributo alla ripartenza del nostro Paese.

**Alberto Frausin**  
**Commissario Straordinario AssoBirra**

## Introduzione

L'internazionalizzazione di un settore è un processo lungo e complesso, irto di difficoltà di ogni sorta. I passaggi che portano al suo avvio sono molteplici: eventi fieristici, promozione estera, sostegno tecnico e legale, etc. AssoBirra, riunendo e rappresentando non solo i grandi produttori ma anche le realtà piccole e medie, supporta questo processo.

Spesso le aziende, specie quelle più piccole e con meno risorse a disposizione, hanno difficoltà nel reperimento delle informazioni necessarie all'esportazione o non conoscono gli strumenti a disposizione dell'esportatore e le criticità dei mercati che via via vanno approcciando. Il senso di questa Guida è quello di sostenere il processo d'internazionalizzazione del settore della birra italiana e delle aziende interpreti dello stesso.

Per la realizzazione della Guida sono state coinvolte tutte le strutture che possono supportare efficacemente l'internazionalizzazione e l'esportazione: il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale; il Ministero dello Sviluppo Economico; l'Agenzia ICE e la sua rete di uffici in tutti i Paesi del mondo; l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi (UIBM), per la tutela della proprietà industriale; il Banco Popolare, per i pagamenti internazionali; la Società Assicurazioni Commercio Estero (SACE), per l'assicurazione del credito internazionale; ICC Italia - Comitato Nazionale italiano della International Chamber of Commerce (ICC), per le Regole Incoterms®, i contratti internazionali e la risoluzione delle controversie; RetImpresa, quale strumento per l'internazionalizzazione; Easy Frontier, per le pratiche doganali; il Centro di Eccellenza per la Ricerca sulla Birra (CERB), per le analisi dell'export; The Brewers of Europe, per conoscere i livelli delle accise e dell'IVA nei vari Paesi comunitari; l'Avv. Alessandro Artom, per la supervisione degli aspetti tecnici e legali degli argomenti trattati.

La Guida si divide in due parti, la prima dedicata ai temi più generali e la seconda all'approfondimento dei singoli mercati.

Nella prima parte si passano in rassegna: la creazione di un listino prezzi per l'estero, le accise e l'IVA; le condizioni di resa internazionali (Incoterms); le pratiche doganali in uscita della merce per il territorio comunitario e fuori dalla UE; l'etichettatura comunitaria ed extra-comunitaria; i pagamenti internazionali; il rischio di cambio; le assicurazioni sul credito estero; la protezione di marchi, modelli e brevetti. Si affronta inoltre la questione delle analisi fitosanitarie e si analizzano i principali documenti necessari all'export. Infine, i focus sulle attività della diplomazia italiana all'estero in favore delle imprese, sulla contrattualistica internazionale e sulle reti d'impresa.

Nella seconda parte - grazie al lavoro dei singoli uffici ICE dislocati in tutto il mondo con il coordinamento dell'ufficio centrale di Roma - viene presentata la documentazione richiesta in 75 Paesi di tutti i continenti per l'ingresso della merce nei propri confini; inoltre, di molti di essi vengono forniti importanti dati utili a meglio comprendere le potenzialità di ogni mercato.

Al termine, la lista dei contatti dei partner che hanno collaborato alla realizzazione della presente Guida: un ulteriore strumento a disposizione dell'azienda che necessita di un supporto più specifico per la propria attività internazionale.

**Andrea Bagnolini**  
Direttore AssoBirra

# Parte prima

## Le informazioni necessarie allo sviluppo dell'esportazione

Volendo avviare un processo di internazionalizzazione, ogni azienda dovrebbe dotarsi delle informazioni necessarie allo sviluppo di tale processo.

In questa Guida cercheremo di focalizzare la nostra attenzione sulla prima fase di internazionalizzazione d'impresa, ovvero l'esportazione.

L'esportazione permette di allargare il mercato dell'azienda, di diversificare il rischio commerciale e, se ben pilotata, di garantire un flusso economico per l'azienda.

Per approcciare l'esportazione bisognerà in primo luogo raccogliere una serie di informazioni che, per comodità, definiremo INTERNE ed ESTERNE all'azienda.

Per quanto riguarda le informazioni INTERNE, l'azienda dovrà sottoporsi ad un attento esame di coscienza, individuando i propri punti deboli, i propri elementi di forza; dovrà in particolar modo analizzare la quantità di merce che potrebbe produrre per i mercati esteri, la *shelf-life* o durata dei suoi prodotti, la diversificazione degli stessi. Pertanto, se un prodotto dovesse avere una *shelf-life* di 3 mesi dal momento della produzione e volessi mandarlo in Giappone, dovrà necessariamente pensare ad un trasporto aereo con costi conseguenti, poiché tra pratiche e viaggio si perderebbe circa la metà del tempo a disposizione prima di poterlo consegnare al distributore perché cominci a fare il proprio lavoro.

Una volta svolta l'analisi INTERNA dell'azienda, si passerà alla raccolta delle informazioni ESTERNE, ovvero la scelta del Paese target delle azioni e degli investimenti necessari per penetrare il mercato, le strategie di penetrazione, promozione e stabilizzazione dello stesso. Una volta scelto il Paese bisognerà analizzarlo: complicazioni burocratiche, politiche, legislative, distanza, livello dei prezzi ed altri elementi ancora dovranno definire lo scenario in cui l'azienda esportatrice dovrà muoversi.

Date queste informazioni, l'azienda potrà PREPARARSI ad esportare. Dovrà quindi redigere i cataloghi in lingua, preparare il proprio listino prezzi per l'estero, studiare la documentazione necessaria da produrre per far uscire la propria merce dal Paese di produzione e far fronte ad un eventuale ordinativo. Dovrà preparare tutte le analisi, documentazioni, etichette per permettere al prodotto di entrare nel Paese di destino. Dovrà preparare insomma la propria struttura a fare fronte ad un eventuale ordinativo dal mercato prescelto.

Una volta scelto il Paese e preparata la struttura dovrà individuare il modo ed il momento giusti per presentarsi, individuando i potenziali clienti e scegliendo il modo per raggiungerli.

Questo sarebbe il modo corretto di sviluppare scientemente l'export aziendale.

Tuttavia molto più spesso capita, in occasione di fiere, eventi, manifestazioni, per contatto diretto o per passaparola, di entrare in contatto con operatori di mercati esteri senza avere alcuna informazione e senza essere pronti ad esportare.

Per questo nasce la Guida, per aiutare l'azienda ad ottenere il maggior numero di informazioni possibili per poter decidere come e se far fronte ad un ordinativo eventuale da un Paese estero.

## Listino prezzi

Il listino prezzi per l'export della birra dovrà necessariamente essere distinto da quello nazionale e contenere ulteriori informazioni.

Il motivo è di molteplice natura, legata alle ACCISE, all'IVA e alle CONDIZIONI DI RESA (INCOTERMS).

### Accisa

L'accisa è un'imposta sulla fabbricazione e vendita di beni di consumo. È un tributo applicato a specifiche tipologie di prodotti, legato alla quantità e non al prezzo, ed influenza il costo del prodotto. Tale tassa tuttavia deve essere pagata nel Paese di immissione al consumo; quindi, in caso di esportazione, non sarà il produttore a doverla pagare, ma l'importatore rispetto alle aliquote stabilite nel Paese di immissione al consumo. Tale principio vale tanto per i Paesi membri della UE quanto per i Paesi extra-UE.

Alle pagg. 368-412 le accise sulle bevande alcoliche in vigore al 1° marzo 2016 nei Paesi UE.

### IVA

L'IVA è un'imposta sul valore aggiunto di ogni fase di trasformazione e scambio di beni e servizi. Esiste in 63 Paesi pur cambiando nome e valore. Tale tassa deve essere pagata nel Paese di immissione al consumo. Alle pagg. 413-414 l'IVA in vigore al 1° marzo 2016 nei Paesi UE.

### Incoterms®

Le Regole Incoterms®, contrazione di "International Commercial Terms", sono le regole che individuano le responsabilità, le spese e i rischi di compratori e venditori con riguardo alla consegna delle merci in base al contratto di vendita. Codificate dalla International Chamber of Commerce (ICC) fin dal 1936, le Regole Incoterms® vengono periodicamente aggiornate per tenere il passo con gli sviluppi del commercio internazionale: la prossima edizione è prevista per il 2020, dopo una revisione a livello mondiale volta all'individuazione di eventuali nuove prassi commerciali e alla soppressione di quelle cadute in disuso. Le Regole Incoterms® sono divenute parte integrante del linguaggio corrente del commercio e vengono regolarmente incorporate nei contratti di vendita su scala mondiale.

Si veda al riguardo il capitolo ad esse dedicato a cura di ICC Italia - Comitato Nazionale italiano della International Chamber of Commerce (ICC) (pag. 13 e seguenti).

## Informazioni al cliente

Una volta acquisite tutte le necessarie informazioni, dovendo creare il mio listino prezzi dovrò fornire al cliente queste informazioni, e quindi: codice prodotto, nome del prodotto, descrizione prodotto, unità del prodotto e unità di prodotto per cartone, shelf-life, condizione di resa e prezzo.

Il prezzo, date le premesse, dovrà essere riportato al netto dell'accisa e dell'IVA.

Il listino prezzi e la descrizione del prodotto dovranno essere in lingua inglese.

In alcuni casi, conoscendo l'aliquota di accisa nel Paese destino della merce e conoscendo le tasse applicate (IVA, dazi doganali, ecc.) sarà possibile stimare un prezzo per il prodotto nazionalizzato e, conoscendo il livello dei prezzi di prodotti equivalenti sul mercato, regolarsi sul prezzo da mettere sul listino per il Paese selezionato.

## Etichettatura

Una volta preparato il listino prezzi, l'azienda dovrà interrogarsi circa le normative per l'etichettatura, ovvero le informazioni al consumatore. Tali normative nell'Unione Europea sono regolate dal Reg. UE 1169/2011; nel caso di esportazione verso un Paese membro, sarà sufficiente tradurre l'etichetta, purché in regola con il regolamento vigente, nella lingua del Paese di immissione al consumo. Si potranno anche raggruppare per gruppi linguistici (inglese per Inghilterra, Malta e Irlanda, francese per Francia e Belgio, tedesco per Germania ed Austria, ecc.). Fuori dalla UE le normative sull'etichettatura cambiano da Paese a Paese.

L'importatore europeo di birra prodotta extra-UE è responsabile per le informazioni riportate in etichetta. Nel caso in cui l'operatore alimentare UE, ovvero il detentore del marchio con cui la birra viene immessa al consumo, spedisca in uno dei Paesi membri, lo stesso sarà responsabile delle informazioni riportate in etichetta.

AssoBirra ha redatto una Guida per l'etichettatura comunitaria (vedi di seguito), una per gli USA (pagg. 245-256) e una per Australia & Nuova Zelanda (pagg. 353-358). In questi ultimi 3 Paesi la responsabilità per le informazioni riportate in etichetta ricade sull'importatore, non sul produttore.

### ETICHETTA BOTTIGLIA FRONTE

#### MARCHIO

**BIRRA (LEGGERA - LIGHT/BIRRA/BIRRA SPECIALE/BIRRA DOPPIO MALTO) <sup>1</sup>**  
**0,33 L e / 0,66 L e <sup>2</sup> - alcol/alc. (5,5)% vol <sup>3-4</sup>**

#### NOTE

(vedi art. 13 c. 5 Reg. Indicazioni nello stesso campo visivo)

- 1** Denominazione dell'alimento (art. 17 c. 1 Reg.) utilizzare quelle previste dall'art. 2 L. 1354/62 e successive modifiche
- 2** Quantità netta (vedi All. IX Reg.)
- 3** Titolo alcolometrico (vedi art. 28 e All. XII Reg.) - NON OBBLIGATORIO PER BIRRA ANALCOLICA - Vedi art. 2 c. 1 L. 1354/62 e successive modifiche
- 4** Altezza caratteri (vedi art. 13 c. 2 e All. IV Reg.)

## ETICHETTA BOTTIGLIA RETRO

ELENCO INGREDIENTI/DICHIARAZIONE NUTRIZIONALE **1**  
 CONTIENE **2**  
 QUANTITA' INGREDIENTE CARATTERIZZANTE (ES. FARRO) **3**  
 DA CONSUMARSI PREFERIBILMENTE ENTRO FINE (MESE E ANNO/ANNO) **4**  
 NOME O RAGIONE SOCIALE E INDIRIZZO DELL'OPERATORE ALIMENTARE E SEDE  
 DELLO STABILIMENTO DI PRODUZIONE **5**  
 PAESE D'ORIGINE O LUOGO DI PROVENIENZA **6**

### NOTE

- 1** Non obbligatori per birre con contenuto alcolico superiore a 1,2% vol. (art. 16 c. 4 Reg.). La Commissione Europea si riserva di deliberare in merito all'obbligatorietà o esenzione dalla dichiarazione nutrizionale a decorrere dal 13/12/2016.
- 2** Indicare allergeni - cereali che contengono glutine (art. 9 c. 1 lett. c, art. 21 e All. II Reg.).
- 3** La quantità dell'ingrediente caratterizzante evidenziato in etichetta (art. 22 e All. VIII Reg.).
- 4** Indicare mese e anno per birre conservabili 3/18 mesi, solo anno per +18 mesi. Non indicare per birre alcol 10% vol. o più (art. 24 c. 2 e 3 e All. X Reg.).
- 5** Operatore alimentare con il cui nome o con la cui ragione sociale è commercializzato il prodotto o se extra UE l'importatore nella UE secondo i seguenti casi (come da circolare MISE 30/9/2014):
  - in caso di prodotto che riporta un marchio contenente il nome del produttore (stabilito nell'UE), il produttore (titolare del marchio) è l'operatore responsabile delle informazioni sugli alimenti (esempi analizzati: yogurt Danone, bibita Coca Cola);
  - in caso di prodotto dove il nome riportato nel marchio non corrisponde al nome stesso del produttore, l'operatore responsabile delle informazioni sugli alimenti è il titolare del marchio (esempio analizzato: margarina Flora, marchio della Unilever);
  - in caso di prodotto *privat label* che riporta un marchio contenente il nome del distributore (stabilito nell'UE), il distributore (titolare del marchio) è l'operatore responsabile delle informazioni sugli alimenti (esempi analizzati: confettura di albicocche Carrefour, fagioli in scatola Tesco);
  - in caso di prodotto *privat label* dove il nome riportato nel marchio non corrisponde al nome stesso del distributore, l'operatore responsabile delle informazioni sugli alimenti è il titolare del marchio (esempio analizzato: zucchero di canna Boni, prodotto *privat label* a marchio della Colruyt).

In tutti i casi analizzati, l'operatore identificato ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 1 risponde delle informazioni sugli alimenti sia in caso di produzione diretta, sia nel caso in cui il prodotto commercializzato con il proprio nome sia realizzato da terzi.

Come "indirizzo dell'operatore del settore alimentare di cui all'articolo 8, paragrafo 1" si intende l'indirizzo fisico completo dell'operatore responsabile delle informazioni sugli alimenti, diversamente da quanto disciplinato dal D.Lgs. 109/92 il quale, all'articolo 3, comma 1, lettera e) faceva genericamente riferimento alla "sede". Inoltre nel caso della birra deve essere indicata la sede dello stabilimento di produzione ex art. 12 L. 1354/1962 e successive modifiche.

Il Gruppo di Lavoro "Etichettatura" concorda sul fatto che come "indirizzo" non possano essere accettati: Casella Postale, indirizzo internet, indirizzo di posta elettronica, numero telefonico. Per estensione questa Direzione ritiene che non possa essere accettato neanche il numero di registrazione alla Camera di Commercio se sostitutivo dell'indirizzo fisico completo dell'operatore responsabile delle informazioni sugli alimenti.

In caso di multinazionali o *international brand* (esempio: Unilever), il Gruppo di Lavoro "Etichettatura" concorda sul fatto che si possa mettere l'indirizzo della sede nello Stato membro (*national branch*), non si è obbligati a mettere quello della casa madre. Di più: la DG SANCO incoraggia l'uso dell'indirizzo della sede nello Stato membro (*national branch*).
- 6** Obbligatorio solo nel caso in cui l'omissione di tale indicazione possa indurre in errore il consumatore in merito al Paese d'origine o luogo di provenienza della birra (es. "BIRRA TEDESCA" prodotta in Italia).

## Le Regole Incoterms® della Camera di Commercio Internazionale (ICC)

### a cura di ICC Italia

Le regole Incoterms® della International Chamber of Commerce (ICC) mirano a facilitare il buon funzionamento degli scambi transnazionali attraverso l'interpretazione uniforme - accettata in ogni parte del mondo - dei termini di resa della merce oggetto di un contratto di vendita.

Le regole ICC Incoterms®, infatti, individuano in maniera precisa la ripartizione, nell'ambito del contratto di vendita, tra venditore e compratore con riguardo a obbligazioni, rischi e spese connessi alla consegna della merce nel luogo convenuto, ossia: i) disciplinano nello specifico chi, tra le due parti, deve stipulare il contratto di trasporto della merce e, se del caso, l'assicurazione fino al luogo convenuto e ii) individuano il momento in cui avviene la consegna della merce e il trasferimento dei rischi al compratore, nonché le relative spese a carico di ciascuna Parte.

È bene sottolineare che tali regole, tuttavia, nel determinare a carico di chi sia l'obbligazione di procurare un contratto di trasporto o di assicurazione, non prendono in considerazione tali contratti o i rapporti con gli altri soggetti coinvolti (spedizioniere, assicuratore, ecc.) nell'esecuzione dell'obbligazione di consegna, rapporti che saranno disciplinati dai rispettivi, ben distinti contratti. Ugualmente, tali regole non disciplinano il momento del trasferimento di proprietà della merce o le conseguenze di una violazione del contratto, né tantomeno la definizione del prezzo della merce o il modo di pagamento della stessa, elementi questi oggetto del contratto di vendita. In considerazione della molteplicità e della complessità degli aspetti che compongono il contratto di vendita, occorre porre estrema attenzione alla compilazione dei diversi contratti sottostanti affinché risulti, complessivamente, una congruità tra i singoli elementi, tale da evitare intralci più o meno gravi all'esecuzione dell'obbligazione di consegna da parte del venditore e, di conseguenza, il venir meno della corrispettiva obbligazione del compratore di corrispondere il prezzo pattuito.

Alla prima edizione del 1936 sono seguite diverse edizioni di ICC Incoterms®, che hanno apportato nel tempo numerose modifiche sia nel numero di termini sia nella portata della loro interpretazione, assecondando l'evolvere delle prassi commerciali e inglobando le innovazioni nel campo dei trasporti e della logistica. Ad oggi, l'edizione in vigore è quella del 2010, settima revisione delle Regole. È stata avviata quest'anno l'ottava revisione - che sfocerà nella edizione 2020 - volta all'individuazione, a livello mondiale, di eventuali nuove prassi commerciali e alla soppressione di quelle cadute in disuso. Proprio in considerazione del fatto che tra un'edizione e l'altra intervengono modifiche che determinano cambiamenti anche significativi ai singoli termini, è sempre consigliabile indicare esplicitamente nel contratto di vendita, accanto alla regola Incoterms® scelta e, ovviamente, al luogo convenuto, l'anno dell'edizione Incoterms® di riferimento (ad esempio 2010) per non incorrere in equivoci che possano portare a incomprensioni con la controparte, non-

ché indesiderati costi aggiuntivi. Si ricorda, inoltre, che il richiamo della sola sigla non implica automaticamente il riferimento alle Regole Incoterms della ICC, in quanto alcuni termini con uguale sigla, quali FOB o CIF, sono utilizzati nella prassi - con obbligazioni differenti tra le parti - anche in altri contesti, quali ad esempio i Trade Terms americani.

### ICC INCOTERMS® 2010

L'edizione Incoterms® 2010 individua 11 termini di resa, suddivisi secondo la modalità di trasporto. Regole per qualunque modo di trasporto, compreso il trasporto combinato che includa o meno la modalità marittima:

EXW	-	FRANCO FABBRICA
FCA	-	FRANCO VETTORE
CPT	-	TRASPORTO PAGATO FINO A
CIP	-	TRASPORTO E ASSICURAZIONE PAGATI FINO A
DAT	-	RESO AL TERMINAL
DAP	-	RESO AL LUOGO DI DESTINAZIONE
DDP	-	RESO SDOGANATO

Regole per il solo trasporto marittimo e per vie d'acqua interne:

FAS	-	FRANCO LUNGO BORDO
FOB	-	FRANCO A BORDO
CFR	-	COSTO E NOLO
CIF	-	COSTO, ASSICURAZIONE E NOLO

ICC, adottando tale suddivisione in base al modo di trasporto, ha voluto richiamare l'attenzione degli operatori sull'importanza della corretta scelta del termine rispetto al modo di trasporto, al fine di evitare, ad esempio, il perseverare nell'errore dell'utilizzo di varianti di termini quali "FOB aeroporto".

Il primo gruppo include le sette regole che possono essere usate indipendentemente dal modo di trasporto scelto, dalla combinazione di più modalità di trasporto, compreso o meno il trasporto marittimo. Il secondo gruppo, invece, è dedicato al solo trasporto via mare o per vie navigabili, quando il punto di consegna e il luogo fino al quale le merci vengono trasportate sono entrambi porti.

Assodato che le regole Incoterms® sono incentrate sulla consegna della merce nel luogo di destinazione convenuto, è fondamentale che le parti individuino il più precisamente possibile tale luogo. Detto luogo infatti assume un diverso significato a seconda del termine di consegna scelto.

Secondo le regole Incoterms® 2010 Franco Fabbrica (EXW), Franco Vettore (FCA), Reso al Terminal (DAT), Reso al Luogo di Destinazione (DAP), Reso Sdoganato (DDP), Franco Lungo Bordo (FAS) e Franco a Bordo (FOB), il luogo convenuto è il luogo dove si effettua la consegna della merce e lì è anche dove il rischio passa dal venditore al compratore.

Secondo le regole Incoterms® 2010 Trasporto Pagato fino a (CPT), Trasporto e Assicurazione Pagati fino a (CIP), Costo e Nolo (CFR) e Costo, Assicurazione e Nolo (CIF), il luogo convenuto, che corrisponde al luogo di destinazione fino al quale il trasporto è pagato, differisce dal luogo di consegna che, insieme al passaggio del rischio al compratore, avviene prima, ossia nel momento in cui il venditore mette la merce a disposizione del vettore.

TAVOLA SINOTTICO-COMPARATIVA PREDISPOSTA DA ICC ITALIA

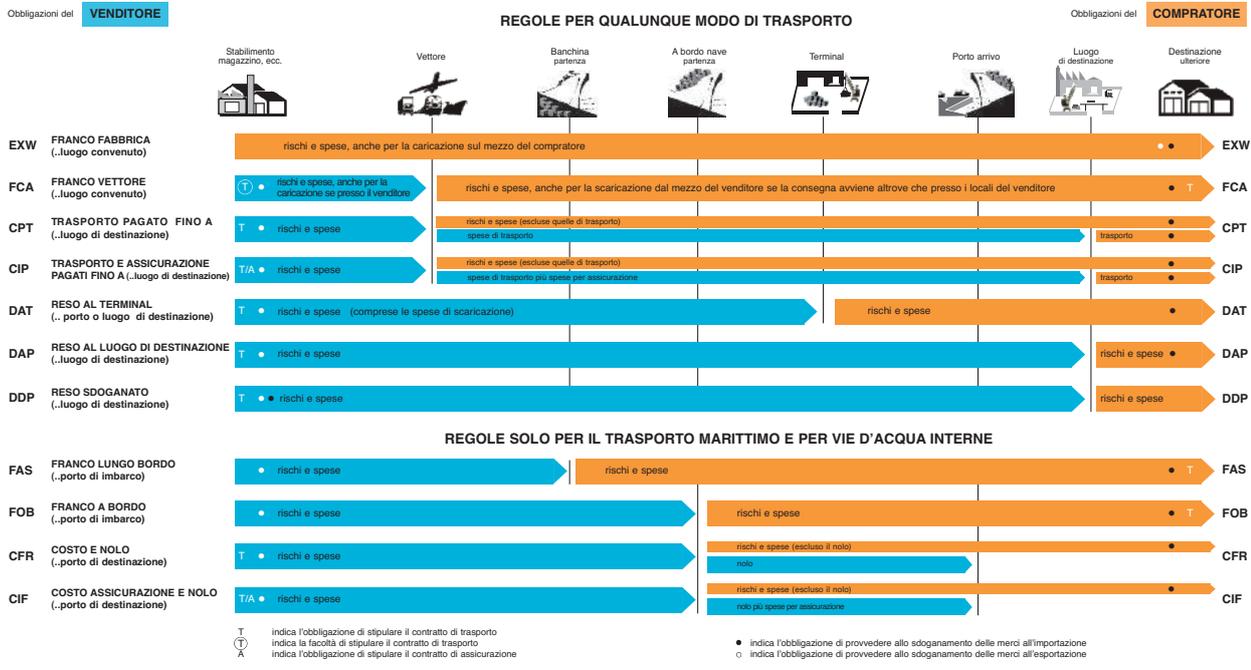
**AVVERTENZE**

I. Nella presente Tavola, in cui sono rappresentate schematicamente le condizioni di resa delle merci secondo le 11 Regole degli Incoterms® 2010, la voce "spese" comprende sempre, salvo diversa precisazione, le spese di trasporto. L'EXW comporta il livello minimo, e il DDP il livello massimo, di obbligazioni per il venditore. Nell'EXW, il venditore deve solo mettere la merce a disposizione del compratore nei propri locali o in altro punto convenuto. Nel DDP, il venditore deve sdoganare la merce sia all'esportazione sia all'importazione nel Paese di destinazione e deve anche provvedere al suo trasporto sino al "luogo di destinazione convenuto" ove avviene la consegna, con conseguente trasferimento dei rischi; tale luogo può essere situato anche in un qualsiasi punto interno del Paese di destinazione. Tutto ciò vale anche per il DAP, fatta eccezione, ovviamente, per lo sdoganamento all'importazione, che è a carico dell'importatore. Anche nei CPT e nel CIP il "luogo di destinazione" (e nel CFR e nel CIF il "porto di destinazione") può trovarsi all'interno del Paese di destinazione; però, in queste ultime quattro Regole la consegna avviene "alla partenza", rimettendo la merce al vettore (o primo vettore) e il venditore sopporta il costo (ma non il rischio) per il trasporto della merce a destinazione.

II. I rischi di perdita o di danni alla merce passano dal venditore al compratore al momento della consegna; se il compratore - o il vettore o altro soggetto che agisce per suo conto - non prende in consegna la merce nel tempo e nel luogo convenuto o se il compratore non dà al venditore, in tempo utile, le istruzioni di cui questi abbisogna per provvedere alla consegna, i rischi che la merce può correre a partire dalla data (o data ultima) prevista per la consegna ed ogni onere supplementare a carico della merce gravano sul compratore, a condizione, però, che la merce sia stata individuata quale merce oggetto del contratto.

III. Il venditore è tenuto ad assicurare la merce solo nelle Regole CIP e CIF, secondo quanto prescritto in tali Regole; venditore e compratore possono, ovviamente, pattuire una copertura più ampia di quella prevista nelle predette due Regole; possono anche provvedere, ciascuno per proprio conto, ad assicurare la merce per la tratta di rischio di rispettiva spettanza, qualunque sia la Regola utilizzata.

IV. Nelle Regole CPT - CIP - DAP - DDP - CFR - CIF le spese di scaricazione sono a carico del compratore. Esse invece gravano sul venditore se inserite nel contratto di trasporto, da questi stipulato a sue spese.



ICC Italia © 2010

Tra le novità dell'edizione 2010 delle regole Incoterms®, oltre alla sostituzione di alcuni termini poco utilizzati nella precedente (DAF, DES, DEQ e DDU) con due nuovi termini adatti ad ogni modalità di trasporto (DAT e DAP), si rileva l'abbandono del noto, nonché controverso, principio della "murata della nave" quale punto di passaggio critico nei termini FOB, CFR e CIF, per i quali d'ora in avanti la merce si intende consegnata a bordo nave e non più al passaggio della linea corrispondente alla murata della nave.

Il diverso raggruppamento dei termini nell'attuale edizione 2010, ossia in base al modo di trasporto, rispetto alla precedente del 2000, non ha comunque modificato la portata dei singoli termini con riguardo alle crescenti obbligazioni a carico del venditore, partendo dal livello minimo di obbligazioni nell'EXW, secondo il quale il venditore si limita a mettere la merce a disposizione del compratore, al livello massimo nel DDP, secondo cui al venditore spetta ogni obbligazione (ad eccezione della scaricazione) fino al luogo di destinazione, formalità di sdoganamento all'esportazione e all'importazione comprese.

Solo due termini Incoterms® prevedono esplicitamente il riferimento all'assicurazione. Infatti, solo nei termini CIP e CIF il venditore ha l'obbligo di provvedere all'assicurazione contro il rischio, a carico del compratore, di perdita o danni durante il trasporto. L'edizione 2010 richiama l'attenzione degli operatori sul fatto che l'obbligazione del venditore in tali termini riguarda una copertura minima secondo la clausola C delle Institute Cargo Clauses e nel caso in cui il compratore desideri una copertura più ampia dovrà accordarsi con il venditore, con conseguenti ripercussioni sul prezzo finale, o provvedere autonomamente a un'assicurazione aggiuntiva ("contingency"), includendo eventualmente le Clausole a copertura via via più elevata B e A, quest'ultima comprensiva di una copertura All Risks. In quest'ultimo caso potrebbe essere quindi più op-

portuno scegliere la clausola CFR. Gli altri termini non prevedono l'obbligazione di assicurazione, lasciando alla discrezionalità delle parti l'opportunità o meno di una copertura assicurativa per il tratto di trasporto della merce di propria competenza.

A proposito di varianti, come il citato (ed errato) FOB aeroporto, le parti del contratto di vendita possono voler utilizzare un termine modificato. Esse possono certamente farlo, considerato che le regole Incoterms® rientrano nella pattuizione privata. Tuttavia, ICC raccomanda di prevedere una disciplina attenta e dettagliata di ciò che si intende con tali modifiche, in quanto in caso di controversia non si potrebbe richiamare l'interpretazione ufficiale delle regole ICC.

Tra le regole Incoterms® ancora maggiormente utilizzate in Italia vi è l'EXW, al quale gli operatori ricorrono con l'intento di ridurre al minimo incombenze e rischi. Ciò non risulta sempre vero, in quanto il venditore può trovarsi a dover affrontare in seguito difficoltà nell'ottenimento della documentazione comprovante l'esportazione, quale il visto uscire, con conseguenti problematiche fiscali. Per questo motivo, la regola EXW sarebbe più adatta alla sola vendita nazionale, mentre per le vendite internazionali sarebbe più opportuno ricorrere a termini di resa Incoterms® che prevedano la responsabilità del trasporto principale, quali ad esempio CIF o DDP, i quali, pur attribuendo maggiori obbligazioni al venditore, gli consentono un più efficace controllo sulla merce fino al Paese di destinazione. In alternativa all'EXW, il venditore potrebbe più appropriatamente scegliere la regola FCA che, a differenza dell'EXW, prevede lo sdoganamento all'esportazione, consentendogli di entrare subito in possesso della documentazione doganale di comprovata esportazione.

Qui di seguito alcuni dei termini maggiormente utilizzati.

### **EXW**

Come detto, l'EXW comporta per il venditore il minimo delle obbligazioni, dovendo solo mettere a disposizione del compratore, alla data concordata, la merce nel luogo convenuto (solitamente nei propri locali) non caricata. Tale termine non prevede, dunque, l'obbligo della caricazione da parte del venditore, anche se egli potrebbe essere nella posizione più favorevole per effettuare tale operazione, avendo ad esempio i mezzi adatti di movimentazione della merce in loco; nel caso in cui il venditore decidesse di caricare la merce sul mezzo fornito dal compratore, il rischio e le spese sarebbero comunque a carico di quest'ultimo.

Il compratore nell'EXW sopporta, dunque, tutte le spese e i rischi a partire dal momento della caricazione della merce sul mezzo di trasporto da lui stesso procurato, compreso tutto quanto relativo all'eventuale esportazione della merce, se del caso, per la quale il venditore potrebbe avere solo l'obbligo di fornire informazioni e assistenza.

Eventuali varianti all'EXW, ad esempio "EWX caricato", non previste dalle Regole ICC, andrebbero dettagliatamente disciplinate dalle parti nel contratto di vendita.

### **FCA**

Con il termine FCA, il venditore adempie alla sua obbligazione consegnando la merce, sdoganata all'esportazione, al vettore o ad altra persona indicata dal compratore. È importante individuare precisamente il luogo di consegna, perché questo comporta operazioni di caricazione e scaricazione diverse a carico di una o dell'altra parte. Il luogo di consegna può essere presso i locali del venditore con merce caricata a cura di questi sul mezzo di trasporto procurato dal compratore, o in altro luogo convenuto con la merce messa a disposizione del vettore non scaricata dal mezzo di trasporto del venditore. Il luogo di consegna coincide anche con il passaggio dei rischi al compratore.

Lo sdoganamento all'esportazione ad opera del venditore comporta che questi sopporti tutte le spese per licenze, formalità doganali e adempimenti relativi alla sicurezza necessari per l'esportazione, nonché per eventuali operazioni di controllo e ispezioni disposte dalle autorità del Paese di esportazione.

### **FOB**

Nel FOB il venditore adempie alla sua obbligazione di consegna mettendo la merce a bordo della nave designata dal compratore - che ha provveduto a stipulare il relativo contratto di trasporto marittimo - nel porto d'imbarco convenuto o procurando la merce già consegnata, nel caso di vendita a catena di merce già in viaggio.

Il punto di rischio nel FOB Incoterms® 2010, come detto, non è più in corrispondenza della murata della nave. La consegna, così come il passaggio dei rischi di perdita o danni al compratore, avviene dunque quando la merce è a bordo della nave.

Al venditore, oltre alla caricazione a bordo nave, spetta anche lo sdoganamento all'esportazione, nonché tutte le spese per licenze, formalità doganali e adempimenti relativi alla sicurezza necessari per l'esportazione, nonché per eventuali operazioni di controllo e ispezioni disposte dalle autorità del paese di esportazione.

### **CIF**

Nel CIF il venditore adempie alla sua obbligazione di consegna mettendo la merce a bordo della nave, per la quale egli avrà stipulato un contratto di trasporto fino al porto di destinazione convenuto. Come nel FOB, non si considera più la murata della nave quale punto di rischio, in quanto la consegna si ritiene effettuata quando la merce è a bordo della nave.

Nel CIF, come in tutti i termini C, vi è una discrepanza tra il punto del trasferimento delle spese di trasporto e il punto del passaggio del rischio da venditore a compratore: il primo corrisponde al luogo di destinazione convenuto, mentre il secondo corrisponde al luogo di consegna delle merci al vettore, ossia sul mezzo di trasporto principale.

Oltre al contratto di trasporto fino al luogo di destinazione convenuto, il venditore deve provvedere anche ad un'assicurazione sulla merce conforme alla clausola C delle Institute Cargo Clauses, che copra il 110% del prezzo della merce dal punto di consegna al luogo di destinazione convenuto.

Al venditore, oltre alla caricazione a bordo nave, al nolo e all'assicurazione, spetta anche lo sdoganamento all'esportazione, nonché tutte le spese per licenze, formalità doganali e adempimenti relativi alla sicurezza necessari per l'esportazione, nonché per eventuali operazioni di controllo e ispezioni disposte dalle autorità del paese di esportazione.

### **DDP**

Il DDP è il termine Incoterms® che contempla il livello massimo di obbligazioni per il venditore, che effettua la consegna mettendo la merce a disposizione del compratore, sdoganata all'importazione nel Paese di destinazione, pronta per la scaricazione nel luogo di destinazione convenuto.

Il venditore, quindi, deve assolvere tutte le formalità relative all'esportazione della merce nel Paese di origine e all'importazione nel Paese di destinazione, nonché sopportarne le spese e i rischi. La scaricazione nel luogo di destinazione spetta al compratore.



## Proprietà industriale

Prima di presentare il proprio prodotto ed il proprio marchio in un Paese diverso dal proprio, l'azienda dovrebbe tutelare i propri diritti di proprietà industriale, patrimonio immateriale dell'azienda. La Classificazione di Nizza definisce tutte le categorie merceologiche presenti, 34 classi di prodotti e 11 di servizi, permettendo di registrare un marchio e proibendone l'utilizzo da parte di terzi. Attualmente la Classificazione è alla decima edizione. La classe della birra è la numero 32 comprendendo "Birre; Acque minerali e gassose e altre bevande analcoliche; Bevande a base di frutta e succhi di frutta; Sciroppi ed altri preparati per fare bevande". Esistono 3 diverse tipologie di diritti di proprietà industriale: Marchi, Disegni e Brevetti.

### MARCHIO

#### Cos'è il marchio

Il marchio è un "segno" usato per distinguere i propri prodotti/servizi da quelli della concorrenza. Rappresenta uno dei principali elementi dell'immagine dell'azienda e fornisce, agli occhi della clientela, garanzie di qualità e affidabilità. È quindi una risorsa preziosa da tutelare e valorizzare.

In generale, qualunque segno rappresentabile graficamente ad esempio con parola, lettera, numero, disegno, fotografia, forma, colore, logotipo o combinazione di questi segni, avente carattere distintivo ed utilizzato per contraddistinguere prodotti o servizi, è suscettibile di essere considerato un marchio.

#### Perché registrare un marchio

Un marchio registrato attribuisce diritti esclusivi che consentono di impedire l'uso non autorizzato, da parte di altre imprese, dello stesso marchio o di un marchio simile.

La principale funzione del marchio è quella di **permettere ai consumatori di identificare un prodotto** (sia esso un bene o un servizio) di una determinata impresa, in modo da distinguerlo da prodotti simili o identici forniti da aziende concorrenti. I marchi svolgono pertanto un ruolo centrale nelle strategie di marketing e promozione del nome dell'impresa (specialmente nella società attuale dove la comunicazione regna sovrana e le aziende hanno dimensioni sempre più grandi), contribuendo all'affermazione dell'immagine e della reputazione dei prodotti agli occhi del consumatore. Attraverso questo processo un'impresa costruisce un rapporto di fiducia con i propri clienti, che sono anche disposti a pagare un prezzo più alto per un prodotto contrassegnato da un marchio a loro noto e che corrisponde alle loro aspettative. Una fiducia che è fondamentale per l'acquisizione e il mantenimento di quote di mercato.

La registrazione di un marchio acquista valore nel tempo e rappresenta un incentivo ad investire nel mantenimento e miglioramento della qualità dei prodotti, perché è vitale che i prodotti contrassegnati da un certo marchio mantengano un'immagine positiva.

Non registrando il marchio si rischia di compromettere gli investimenti fatti per promuovere la vendita di un prodotto/servizio, in quanto un'impresa concorrente potrebbe adottare un marchio simile, confondendo i consumatori che potrebbero dirigersi verso i suoi prodotti/servizi invece che verso quelli del fornitore originario. Il che, oltre a far diminuire i profitti di quest'ultima impresa, rischia di danneggiarne sia la reputazione che l'immagine, soprattutto se il prodotto del concorrente è di qualità inferiore.

### **Registrare un marchio all'estero**

La decisione di registrare o meno un marchio all'estero risponde alla stessa logica di quella per cui si è deciso di registrarne uno nel proprio Paese: la commercializzazione dei propri prodotti e la loro tutela da episodi di contraffazione.

Se, dopo aver registrato un marchio, si decide di esportare o concedere in licenza l'uso del marchio in altri Paesi, allora sarà opportuno registrare il marchio anche in quei Paesi. I modi per farlo sono essenzialmente tre:

- attraverso una serie di registrazioni nazionali: in questo caso dovrete presentare la domanda di registrazione all'Ufficio nazionale marchi di tutti i Paesi in cui volete ottenere la protezione;
- attraverso una registrazione di marchio comunitario: se avete interesse a proteggere il vostro marchio sul territorio dell'Unione Europea, potrete presentare la domanda di registrazione presso l'EUIPO (Ufficio dell'Unione europea per la proprietà intellettuale);
- attraverso la via internazionale: sulla base di una domanda o di una registrazione di marchio nazionale italiano è possibile, mediante una procedura unica di registrazione amministrata dall'Organizzazione Mondiale della Proprietà Intellettuale (OMPI), registrare lo stesso marchio nei Paesi aderenti all'Unione di Madrid (Accordo di Madrid e Protocollo di Madrid). Il sistema di Madrid si basa sulla cooperazione tra gli Uffici Nazionali dei Paesi Contraenti (detti "Uffici d'Origine") e l'Ufficio Internazionale che detiene il registro internazionale dei marchi.

### **Come registrare un marchio**

Bisogna prima di tutto verificare che il marchio scelto o simile non sia già stato registrato da qualcun altro, tanto in Italia quanto, se ci interessa, nel resto del mondo. Per compiere questa verifica per Italia, Unione Europea e il resto del mondo per i Paesi aderenti al Sistema di Madrid, si possono consultare via internet tre banche dati gratuite a questi indirizzi:

- [www.uibm.gov.it](http://www.uibm.gov.it) (Italia);
- <https://euipo.europa.eu/ohimportal/it>;
- [www.wipo.int/reference/en/branddb/](http://www.wipo.int/reference/en/branddb/) (Global Brand Database - Sistema di Madrid - WIPO).

Sono disponibili anche strumenti a pagamento per facilitare le ricerche nei vari Paesi.

Le modalità di registrazione di un marchio sono essenzialmente tre.

- L'utilizzo del nuovo sistema di deposito telematico che consente, tramite il sito [www.servizionline.uibm.gov.it](http://www.servizionline.uibm.gov.it), di trasmettere da casa, online, direttamente al Ministero dello Sviluppo Economico (Direzione Generale Lotta alla Contraffazione - Ufficio Italiano Brevetti e Marchi), le domande di marchio. La modalità di deposito telematico consente, effettuata la compilazione guidata, assistita e controllata dei moduli online, di provvedere alla quantificazione e al pagamento delle tasse dovute tramite modello F24.
- La domanda di registrazione può essere redatta su appositi moduli e depositata presso una qualsiasi Camera di Commercio.
- La domanda può essere inviata, per posta, direttamente all'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi - Via Molise, 19 - 00187 Roma, a mezzo raccomandata con ricevuta di ritorno (tale modalità è tuttavia sconsigliata in quanto l'UIBM è obbligato a trasmettere la domanda alla Camera di Commercio al fine dell'attribuzione di numero e data di deposito, con evidente dispendio di tempo ai fini della decorrenza della protezione).

### Agevolazioni alle imprese per favorire la registrazione di marchi comunitari e internazionali

Il Ministero dello Sviluppo Economico supporta le PMI nella tutela dei marchi all'estero attraverso una misura agevolativa **Marchi +**.

Con questa misura vengono erogati contributi alle PMI per favorire la registrazione all'estero (a livello sia comunitario sia internazionale) di marchi nazionali con l'obiettivo di sostenerne la capacità innovativa e competitiva.

I contributi sono erogati dal soggetto gestore Unioncamere, al quale ci si può rivolgere per avere informazioni sulle condizioni di accesso.

## DISEGNO O MODELLO

### Cos'è un disegno o modello

Nel linguaggio di tutti i giorni, l'espressione disegno (bidimensionale) o modello (tridimensionale) viene spesso utilizzata per indicare l'**aspetto esteriore** e la **funzione di un determinato prodotto**. Per esempio, si dice che una poltrona ha un buon design quando è comoda e il suo aspetto piace.

Nel linguaggio delle imprese, **progettare un prodotto significa svilupparne anche le caratteristiche estetiche e funzionali** alla luce di elementi come la commerciabilità, i costi di produzione o la facilità di trasporto. Dal punto di vista dei diritti di proprietà industriale tuttavia, l'espressione disegno o modello fa unicamente riferimento agli aspetti estetici o decorativi di un prodotto. Cioè, nell'esempio della poltrona, solo al suo aspetto visivo. Anche se il disegno di un prodotto può avere caratteristiche tecniche o funzionali, in quanto diritto di proprietà industriale, il disegno o modello fa solo riferimento al carattere estetico e non ai suoi caratteri tecnici o funzionali.

### Perché registrare un disegno e modello

Investire nel disegno o modello è certamente una scelta vincente, ma ci si deve anche assicurare che le proprie idee non siano copiabili dai concorrenti.

Facendo registrare un disegno o modello presso l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi, si acquisisce un diritto esclusivo da far valere in caso di copia o imitazione non autorizzata del disegno o modello da parte di terzi. Spesso le imprese dedicano notevole tempo e risorse al miglioramento della capacità di attrazione esercitata dall'aspetto visivo dei loro prodotti.

Disegni e modelli nuovi ed originali vengono creati per:

- **sviluppare** nel prodotto aspetti che lo rendano appetibile rispetto a specifici segmenti del mercato (le modificazioni dell'aspetto di alcuni tipi di prodotti, per esempio una bottiglia contenete birra, possono rendere questi più adatti a diversi gruppi sociali, fasce d'età, ecc., anche se la funzione principale di una bottiglia rimane comunque la stessa);
- **creare** una "nicchia" di mercato. In un mercato basato sulla concorrenza, molte imprese cercano di crearsi un proprio spazio attraverso disegni e modelli originali che permettano ai loro prodotti di differenziarsi da quelli dei concorrenti;
- **rafforzare** l'immagine commerciale dell'impresa. Spesso disegni e modelli originali vengono associati a marchi distintivi per rafforzare l'identità visiva dell'impresa. Molte imprese hanno creato o modificato con successo la propria immagine sul mercato grazie alla particolare cura posta nel disegnare determinati prodotti.

Un disegno o modello aggiunge dunque valore a un determinato prodotto, lo rende più attraente agli occhi del consumatore e talvolta può rappresentare la principale ragione del suo successo. Ecco perché la protezione dei disegni e modelli dovrebbe sempre rappresentare un elemento chiave della strategia commerciale di ogni disegnatore o imprenditore.

### Come registrare un disegno o modello

La registrazione di un disegno o modello conferisce al titolare il diritto esclusivo di utilizzarlo e di vietare a terzi di utilizzarlo senza il suo consenso. In particolare ne deriva il diritto di impedire ai terzi la fabbricazione, l'offerta, la commercializzazione, l'importazione, l'esportazione o l'impiego di un prodotto in cui il disegno o modello è incorporato o al quale è applicato. La durata del titolo è di 5 anni a decorrere dalla data di presentazione della domanda ed è prorogabile, con un rinnovo, per uno o più quinquenni fino ad un massimo di 25 anni.

Le modalità di registrazione di un disegno o modello sono essenzialmente tre.

- L'utilizzo del nuovo sistema di deposito telematico che consente, tramite il sito [www.servizionline.uibm.gov.it](http://www.servizionline.uibm.gov.it), di trasmettere da casa, online, direttamente al Ministero dello Sviluppo Economico (Direzione Generale Lotta alla Contraffazione - Ufficio Italiano Brevetti e Marchi), le domande di disegno e/o modello industriale. La modalità di deposito telematico consente, effettuata la compilazione guidata, assistita e controllata dei moduli online, di provvedere alla quantificazione e al pagamento delle tasse dovute tramite modello F24.
- La domanda di registrazione può essere redatta su appositi moduli (scaricabili sul sito [www.uibm.gov.it](http://www.uibm.gov.it)) e depositata presso una qualsiasi Camera di Commercio.
- La domanda può essere inviata, per posta, direttamente all'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi - Via Molise, 19 - 00187 Roma.

È importante ricordare che con una sola domanda si può chiedere la registrazione di più disegni e/o modelli, purché questi appartengano alla stessa "classe" (cfr. la **Classificazione di Locarno**).

Per esempio, se si è disegnata una serie di sedie, tavoli e mobili e la si vuole far registrare, poiché i prodotti in questione appartengono tutti alla stessa classe, la soluzione più conveniente ed economica è presentare un'unica domanda, pagando così un'unica tassa. Se, però, si vuole far registrare anche una lampada, occorre presentare un'ulteriore domanda, in quanto tale prodotto appartiene a una diversa classe.

Un disegno o modello può avere delle "varianti". Per essere considerati "varianti", due disegni o modelli devono riferirsi allo stesso prodotto e non essere sostanzialmente diversi l'uno dall'altro: ad esempio la versione a clip e la versione a spillo dello stesso modello di orecchini. La domanda, con le riproduzioni grafiche o i campioni e le descrizioni, dopo il deposito viene posta immediatamente a disposizione del pubblico, a meno che il richiedente non ne abbia escluso l'accessibilità a terzi per un periodo che non può essere superiore a 30 mesi dalla data di deposito o dalla data della priorità.

## BREVETTO

### Cos'è un brevetto

Per definire il brevetto bisogna prima dare la definizione di invenzione. L'invenzione è il risultato o la soluzione nuova ed originale di un problema tecnico, mentre il brevetto è definito come il titolo giuridico che conferisce al titolare il diritto esclusivo e temporaneo di produrre, utilizzare e vendere l'invenzione nello stato in cui il brevetto è stato richiesto e successivamente concesso.

Quindi il brevetto conferisce all'inventore un monopolio esclusivo di sfruttamento della propria invenzione limitato nel tempo e territorialmente. Lo scopo di tale istituto consiste nella tutela dell'innovazione e della

creatività dell'impresa. Più precisamente, l'inventore possiede il diritto di vietare a terzi, salvo il suo consenso, di produrre, usare, mettere in commercio, vendere o importare i prodotti oggetto di brevetto, nel caso di prodotti; di applicare, usare, mettere in commercio e vendere o importare il prodotto ottenuto con il procedimento, nel caso di procedimenti.

L'ordinamento nazionale e nello specifico l'Art. 45 del Codice della Proprietà Industriale indica che **"possono costituire oggetto del brevetto per invenzione le invenzioni nuove che implicano un'attività inventiva e sono atte ad avere un'applicazione industriale"**.

Lo stesso articolo indica anche un insieme di invenzioni non brevettabili, quali:

- le scoperte, le teorie scientifiche e i metodi matematici;
- i piani, i principi ed i metodi per attività intellettuali, per gioco, o per attività commerciali ed i programmi di elaboratore;
- le presentazioni di informazioni (allestimenti di tabelle, formule, sistemi di presentazione).

Per poter ottenere la protezione brevettuale, un'invenzione deve soddisfare un certo numero di requisiti essenziali tra cui:

- avere come oggetto una materia brevettabile;
- essere nuova (requisito della novità);
- implicare un'attività inventiva (requisito della non ovvietà);
- avere un'applicabilità industriale (requisito dell'utilità);
- essere descritta in modo chiaro e completo (sufficiente descrizione).

### Perché brevettare

Con la protezione brevettuale è possibile impedire ad altri di brevettare invenzioni identiche o simili e anche di violare i diritti d'uso (produzione e commercializzazione) oggetto del brevetto.

Secondo recenti stime, attualmente il valore di molte aziende è costituito al 90% dai cosiddetti *intangibile assets*, costituiti nella maggior parte da diritti di proprietà industriale. Il brevetto è un formidabile strumento commerciale per le imprese, che consente loro di ottenere l'esclusività relativamente ad un prodotto o ad un processo innovativo, permettendo allo stesso tempo di sviluppare una posizione dominante sul mercato ed acquisire risorse economiche supplementari attraverso la concessione di licenze d'uso (*royalty*). Un prodotto tecnicamente complesso (come ad esempio una macchina fotografica, un telefono cellulare o un'autovettura) può contenere diverse invenzioni tutelate da singoli brevetti che possono anche appartenere a diversi soggetti.

Un buon portafoglio brevetti può essere percepito dai partner commerciali, dagli investitori, dagli azionisti e dai clienti come una dimostrazione dell'alto livello di qualità, specializzazione e capacità tecnologica dell'azienda, elevandone l'immagine positiva.

### Brevettare in Italia

Il brevetto è valido per un periodo di 20 anni, che decorrono dalla data di deposito, sempre che siano regolarmente pagate le tasse relative al deposito ed al mantenimento in vita del brevetto.

La procedura per ottenere un brevetto è piuttosto articolata: comincia con la ricerca di anteriorità, al fine di evitare inutili dispendi di tempo e denaro, e si conclude - in caso positivo - con il rilascio dell'attestato di concessione, al termine di una serie di verifiche ed esami sia formali sia sostanziali.

Le modalità di deposito di una domanda di brevetto sono essenzialmente tre.

- L'utilizzo del nuovo sistema di deposito telematico che consente, tramite il sito [www.servizionline UIBM.gov.it](http://www.servizionline UIBM.gov.it), di trasmettere da casa, online, direttamente al Ministero dello Sviluppo Economico (Direzione Generale Lotta

alla Contraffazione - Ufficio Italiano Brevetti e Marchi), le domande di brevetto. La modalità di deposito telematico consente, effettuata la compilazione guidata, assistita e controllata dei moduli online, di provvedere alla quantificazione e al pagamento delle tasse dovute tramite modello F24.

- La domanda può essere redatta su appositi moduli (scaricabili dal sito [www.uibm.gov.it](http://www.uibm.gov.it)) e depositata presso una qualsiasi Camera di Commercio.
- La domanda può essere inviata, per posta, direttamente all'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi - Divisione VIII - Via Molise, 19 - 00187 Roma, a mezzo raccomandata con ricevuta di ritorno (tale modalità è tuttavia sconsigliata in quanto l'UIBM è obbligato a trasmettere la domanda alla Camera di Commercio al fine dell'attribuzione di numero e data di deposito, con evidente dispendio di tempo ai fini della decorrenza della protezione).

### Brevettare all'estero

I brevetti sono diritti territoriali, pertanto sono protetti unicamente in quei Paesi e in quelle regioni (determinati insieme di Paesi) in cui sono stati concessi. In altri termini, se un brevetto è privo di protezione in un Paese, l'invenzione (o il modello di utilità, o la nuova varietà vegetale) potrà essere replicata, utilizzata, importata o venduta da chiunque in quel territorio. La protezione di un brevetto nei Paesi stranieri dà viceversa al titolare la possibilità di beneficiare degli stessi diritti esclusivi di cui gode in Italia.

Brevettare all'estero serve inoltre ad ampliare lo spettro delle opportunità di concessione di licenze d'uso ad imprese straniere, sviluppando rapporti esterni all'azienda e beneficiando di una modalità di accesso alternativa a mercati stranieri attraverso la collaborazione con altre aziende.

Poiché proteggere un brevetto all'estero è molto costoso, è opportuno selezionare attentamente i Paesi in cui richiedere tale protezione, verificando una serie di condizioni tra cui:

- dove sarà fabbricato il prodotto?
- dove è più probabile che venga commercializzato il prodotto brevettato?
- quali sono i principali mercati per prodotti simili?
- dove sono i principali concorrenti?
- quali sono i costi necessari per brevettare?
- quali saranno le difficoltà procedurali per proteggere un brevetto in un dato Paese?

Ci sono tre modalità principali per proteggere un'invenzione all'estero.

1. **Percorso nazionale.** Si può richiedere protezione presso l'Ufficio brevetti nazionale di ogni Paese di interesse, provvedendo al deposito della domanda di brevetto nella lingua prevista e pagando le relative tasse. In molti Paesi ai richiedenti stranieri è richiesto quale requisito l'utilizzo dei locali consulenti in proprietà industriale. Questo percorso può essere molto costoso, oltretutto scomodo, nel caso in cui il numero di Paesi sia ampio.
2. **Percorso regionale.** Quando molti Paesi sono membri di un sistema regionale di brevetti, è possibile inoltrare richiesta di protezione con effetto sui territori di tutti o di alcuni di questi Paesi, attraverso l'ufficio regionale competente: per l'Europa, l'Ufficio Europeo dei Brevetti - EPO (EPO).
3. **Percorso internazionale.** Se un'impresa intende proteggere un'invenzione o un modello di utilità in un certo numero di Paesi membri del Trattato di Cooperazione sui Brevetti (PCT - Patent Cooperation Treaty), può considerare l'opportunità di inoltrare una domanda internazionale di brevetto (PCT). Una sola domanda PCT, in una sola lingua e a fronte del pagamento di un unico gruppo di imposte, ha efficacia legale in tutti i Paesi membri PCT. Questo sistema riduce in modo significativo i costi iniziali della procedura, evitando che siano presentate singole domande per ogni Ufficio brevetti. Il PCT può anche essere utilizzato per inoltrare domande in alcuni dei sistemi regionali di brevetto. Inviando una domanda internazionale ai sensi del PCT si può, allo stesso tempo, ottenere un'opinione preliminare non vincolante sulla brevettabilità valida in 148 Paesi (dati aggiornati al 1° aprile 2015).



## Documentazione doganale di uscita della merce

Tra i molti adempimenti richiesti ai produttori di birra che intendano esportare, vi sono gli oneri doganali (non solo in uscita dall'Unione Europea, ma anche nei Paesi esteri di destinazione). Occorre peraltro operare delle distinzioni nelle formalità connaturate alle cessioni e acquisti (intra-UE), e alle esportazioni e importazioni (extra-UE).

Il produttore di birra che non abbia già vasta esperienza al riguardo potrà trovare nella presente Guida alcune prime indicazioni, non esaustive, che comunque potranno fornire un indirizzo al proprio percorso di "internazionalizzazione".

### Profilo doganale

Di seguito vengono presentati alcuni strumenti fondamentali nell'ambito doganale per un percorso di apertura verso mercati di sbocco situati al di fuori dei confini nazionali.

### Classificazione della birra

Quando si decide di destinare i propri prodotti a mercati collocati al di fuori della UE (ma anche semplicemente in altri Paesi UE), la corretta classificazione delle merci è indispensabile per avere una chiara visione di quali siano gli eventuali adempimenti e le formalità richieste all'uscita delle merci dal confine nazionale, nonché per strutturare un quadro del regime daziario applicabile all'import nel Paese extra-UE di destinazione (oltre alle eventuali misure non tariffarie applicabili, ad esempio imposte indirette, accise, restrizioni quantitative, certificazioni sanitarie e altro).

Primo passo indispensabile per l'azienda è prendere coscienza del funzionamento del Sistema Armonizzato (SA o, nella variante inglese, *Harmonized System* - HS), nato per l'appunto dall'esigenza di gestire i rapporti internazionali uniformandone il linguaggio doganale attraverso un sistema di codifica delle merci riconosciuto e applicato in tutti gli Stati membri dell'Organizzazione Mondiale delle Dogane (*World Customs Organization* - WCO), ovvero circa 200 Paesi. La relativa Convenzione (*International Convention on the Harmonized System*) è entrata in vigore il 19 gennaio 1988, ed attraverso il sistema delineato viene ad oggi effettuato circa il 98% di tutti gli scambi a livello mondiale.

Tale sistema prevede che tutte le merci, nell'ambito degli scambi internazionali, siano identificate in modo univoco attraverso un sistema di classificazione costruito su tre gruppi di due cifre cadauno:

- **Capitolo SA:** primo gruppo di due cifre;
- **Voce SA:** secondo gruppo di due cifre (quattro cifre complessive);
- **Sottovoce SA:** terzo gruppo di due cifre (sei cifre complessive).

I codici tariffari di tutti i Paesi membri della WCO sono costruiti su questa "ossatura" di sottovoci SA a 6 cifre; ciascuna di esse descrive un prodotto in maniera univoca, indifferentemente dal Paese membro. In altre parole, ogni prodotto individuato da una sottovoce SA è descritto in modo identico in ciascun Paese membro della WCO (fatte salve ovviamente le differenti versioni linguistiche).

A questa "impalcatura" ciascun Paese (o gruppo di Paesi costituenti un unico territorio doganale, come la UE) aggiunge poi proprie suddivisioni caratteristiche (spingendosi tipicamente fino alla decima cifra), onde meglio dettagliare i beni per finalità statistiche, economiche, di politica commerciale.

Nel caso della UE il sistema è così composto.

- **Nomenclatura Combinata (NC)** delle merci: si basa sul SA, da cui riprende le prime sei cifre andando ad aggiungere un ulteriore gruppo di due cifre, giungendo quindi ad otto cifre. Viene utilizzata per le esportazioni verso Paesi extra-UE e per i movimenti intra-UE (sia cessioni sia acquisti, riportati nei modelli INTRASTAT<sup>1</sup>).
- **Tariffa Integrata delle Comunità Europee (TARIC)**: istituita sulla base della NC della UE, aggiunge due ulteriori cifre, arrivando a 10 cifre complessive, e viene utilizzata per individuare le misure di politica commerciale (anti-dumping, anti-sovvenzioni, contingenti, quote) applicate alle importazioni da Paesi extra-UE.

Riassumendo quanto esposto, di seguito un esempio di struttura di un codice TARIC import di interesse per il settore, **2203 00 01 00**, cui corrisponde la seguente descrizione tariffaria: "Birra di malto - in recipienti di capacità uguale o inferiore a 10 litri - - presentata in bottiglie".

22	03	00	01	00
Capitolo SA	Voce SA	Sottovoce SA	Sottovoce NC	Codice TARIC
Prime 6 cifre, armonizzate a livello globale tramite WCO			Ulteriori 4 cifre, suddivisione propria UE	

- Le prime **due** cifre corrispondono al **capitolo** della "Tariffa doganale comune<sup>2</sup>" (TDC), mutuato dall'omologo capitolo SA.
- Le prime **quattro** cifre (rilevanti per reperire le regole di origine preferenziale e non preferenziale) corrispondono alla **voce doganale** (VD). Tali cifre, come detto, sono identiche in tutti i Paesi membri della WCO e corrispondono all'omologa voce SA. Nel nostro caso, tale voce doganale è alla base del reperimento delle regole di origine (sia preferenziali per l'emissione dell'EUR1, sia non preferenziali per la richiesta del certificato di origine).

<sup>1</sup> Le operazioni intracomunitarie beni nel modello INTRASTAT riguardano acquisti e vendite nei Paesi membri della UE. Per gli acquisti, l'operazione è soggetta ad IVA nello Stato di destinazione del bene (chi compra riceve la fattura senza addebito dell'IVA e liquida l'imposta, con l'aliquota vigente, contabilizzandola sia nel registro acquisti sia in quello vendite - art. 38 L. 427/93). Per le cessioni, l'operazione non è soggetta ad IVA nello Stato di origine del bene (chi vende emette la fattura senza addebito di IVA - art. 41 L. 427/93). I modelli pertinenti le operazioni riguardanti beni sono Intra1, Intra1Bis, Intra1Ter per le cessioni; Intra2, Intra2Bis, Intra2Ter per gli acquisti. La periodicità è mensile o trimestrale in base a soglie economiche. La modalità di presentazione è telematica, con software propri o forniti dall'Agenzia delle Dogane.

<sup>2</sup> Reg. di esecuzione (UE) 1101/2014 della Commissione che modifica l'allegato I del regolamento (CEE) 2658/87 del Consiglio relativo alla nomenclatura tariffaria e statistica ed alla tariffa doganale comune.

## DOCUMENTAZIONE DOGANALE DI USCITA DELLA MERCE

- Le prime **sei** cifre corrispondono alla **sottovoce SA**. A questo dettaglio (vedi sopra) arriva la standardizzazione portata avanti in tutti i Paesi membri della WCO.
- Le prime **otto** cifre (da indicare nelle bollette di esportazione e negli elenchi riepilogativi degli scambi intracomunitari INTRASTAT) corrispondono alla **nomenclatura combinata (NC)**.
- Le **dieci** cifre (rilevanti in quanto sono da indicare nelle bollette di importazione e, in base ad esse, viene calcolato il dazio import) corrispondono al **codice TARIC**.

Di seguito, alcuni esempi di codici tariffari di prodotti di interesse per il settore della birra.

### Nomenclatura Combinata (utilizzata per l'export verso extra-UE e per gli scambi intra-UE)

1003	Orzo
<b>1003 10 00</b>	- destinato alla semina
<b>1003 90 00</b>	- altro

### TARIC (utilizzata per l'import da extra-UE)

1003	Orzo
<b>1003 10 00 00</b>	- destinato alla semina
1003 90 00	- altro
	-- per la fabbricazione del malto
<b>1003 90 00 20</b>	--- con i seguenti criteri di qualità: <ul style="list-style-type: none"><li>• peso specifico 60,5 kg/hl o più;</li><li>• semi danneggiati 1% o meno;</li><li>• tenore di umidità 13,5% o meno;</li><li>• semi d'orzo sano, leale e mercantile 96% o più, da utilizzare per la fabbricazione di birre invecchiate in recipienti contenenti legno di faggio</li></ul>
<b>1003 90 00 30</b>	--- altro
<b>1003 90 00 90</b>	--- altro

### Nomenclatura Combinata UE (utilizzata per l'export verso extra-UE e per gli scambi intra-UE)

2203 00	Birra di malto
	- in recipienti di capacità uguale o inferiore a 10 litri:
<b>2203 00 01</b>	-- presentata in bottiglie
<b>2203 00 09</b>	-- altra
<b>2203 00 10</b>	-- in recipienti di capacità superiore a 10 litri

## Tariffa Doganale degli Stati Uniti (HTSUS, si utilizza per l'import negli USA)

2203 00	Beer made from malt:
	- in containers each holding not over 4 l:
2203 00 00 30	-- in glass containers
2203 00 00 60	-- other
2203 00 00 90	- in containers each holding over 4 l

Al fine di rendere uniforme l'applicazione dei codici doganali, il Sistema Armonizzato si affida alle Note Esplicative del Sistema Armonizzato di designazione e di codificazione della merce, mentre l'interpretazione della NC della UE è demandata alle Note Esplicative della Nomenclatura Combinata dell'Unione Europea (vedi sotto).

La Legge n. 1354 del 16/8/1962 riguardante la disciplina igienica della produzione e del commercio della birra prevede quanto segue.

La **denominazione "birra"** è riservata al prodotto ottenuto dalla fermentazione alcolica con ceppi di *saccharomyces carlsbergensis* o di *saccharomyces cerevisiae* di un mosto preparato con malto, anche torrefatto, di orzo o di frumento o di loro miscele ed acqua, amaricato con luppolo o suoi derivati o con entrambi.

La **fermentazione alcolica** del mosto può essere integrata con una fermentazione lattica.

Nella produzione della birra è consentito l'impiego di estratti di malto torrefatto e degli additivi alimentari consentiti.

Il malto d'orzo o di frumento può essere sostituito con altri cereali, anche rotti o macinati o sotto forma di fiocchi, nonché con materie prime amidacee e zuccherine nella misura massima del 40%, calcolato sull'estratto secco del mosto.

Per quanto riguarda la **denominazione di vendita**, la denominazione "**birra analcolica**" è riservata al prodotto con grado Plato non inferiore a 3 e non superiore a 8 e con titolo alcolometrico volumico non superiore a 1,2%.

La denominazione "**birra leggera**" o "**birra light**" è riservata al prodotto con grado Plato non inferiore a 5 e non superiore a 10,5 e con titolo alcolometrico volumico superiore a 1,2% e non superiore a 3,5%.

La denominazione "**birra**" è riservata al prodotto con grado Plato superiore a 10,5 e con titolo alcolometrico volumico superiore a 3,5%; tale prodotto può essere denominato "**birra speciale**" se il grado Plato non è inferiore a 12,5 e "**birra doppio malto**" se il grado Plato non è inferiore a 14,5.

Quando alla birra sono aggiunti frutta, succhi di frutta, aromi, o altri ingredienti alimentari caratterizzanti, la denominazione di vendita è completata con il nome della sostanza caratterizzante.

Questa voce comprende pure le birre concentrate che sono preparate concentrando nel vuoto, fino a 1/5 o 1/6 del loro volume, birre molto ricche in estratti di malto.

**Non sono da classificare in questa voce:**

- certe bevande che, benché a volte chiamate birre, non contengono alcole (per esempio, quelle ottenute con acqua e zuccheri caramellati) (n. 2202);
- le bevande chiamate "birre analcoliche", che sono birre di malto il cui titolo alcolometrico volumico è non superiore a 1,2%;
- bevande fermentate diverse dal vino e dalla birra.

Come riportato dalle varie tabelle, la TDC non prende in esame tutte le tipologie di birra previste dalla Legge n. 1354 del 16 agosto 1962, limitandosi ad una distinzione pratica basata sulla capienza del recipiente che la contiene (inferiore o uguale a 10 litri, oppure maggiore). Qualora la birra si presenti in recipienti  $\leq 10$  l, si ha una ulteriore partizione riguardante la modalità di presentazione del prodotto, che può essere in bottiglia (NC 22030001) o in altro contenitore (NC 22030009). Sopra i 10 l, la NC è unica: 22030010.

Nella pagina precedente è riportato un utile *vademecum*, ovvero le Note esplicative della Nomenclatura della Tariffa Doganale - ove particolare attenzione è da prestare ai prodotti *esclusi* dal capitolo di interesse. Le birre analcoliche, sebbene siano considerate birre ai fini della legislazione italiana, non lo sono ai fini di classificazione tariffaria - e non contenendo alcool devono dunque essere classificate in un'altra VD (2202).

### Origine, ovvero dimmi da dove vieni e ti dirò chi sei

A seguito di una corretta classifica del prodotto, si impone la necessità di determinare l'origine doganale dei beni. Questa non rileva soltanto al fine di identificare il Paese in cui il bene è stato prodotto ma, unitamente alla classificazione ed al calcolo del valore in dogana, rappresenta uno degli elementi la cui definizione è indispensabile per giungere ad una corretta applicazione della fiscalità doganale.

L'attribuzione dell'origine delle merci assolve quindi diverse finalità:

- **daziaria**, per poter beneficiare di eventuali sgravi daziari previsti nell'ambito di accordi commerciali (*Free Trade Agreement*, FTA) fra UE e Paesi extra-UE accordisti;
- **commerciale**, onde contrastare pratiche lesive dei prodotti locali e della concorrenza tramite i c.d. "strumenti di difesa commerciale" (anti-dumping ed anti-sovvenzioni);
- **identificativa**, per il tramite dell'etichettatura che rileva principalmente per l'esibizione della dicitura "*made in*" o qualsiasi altro segno che permetta di ricondurre il bene ad un determinato luogo di fabbricazione.

Il concetto di origine è contenuto negli artt. 22 e segg. del Reg. (CE) 2913/92 (Codice Doganale Comunitario, CDC) e negli artt. 35 e segg. del Reg. (CE) 2454/93 (Disposizioni di Applicazione del Codice, DAC). La legislazione in vigore distingue tra due tipologie di origine: **preferenziale** e **non preferenziale**.

### Origine non preferenziale

L'origine non preferenziale (di seguito NP) è in linea di principio attribuibile ad ogni bene e si differenzia rispetto a quella preferenziale che è di natura pattizia.

Non esistendo una normativa condivisa per determinare l'origine NP in maniera uniforme a livello globale, la scelta delle regole da utilizzare è demandata all'autonomia dei singoli Stati - pur se nel quadro di raccordo fornito dalla WCO. Il risultato di questa "libertà" spesso si concreta in una disciplina molto variegata.

L'origine NP, concettualmente molto vicina in UE al cosiddetto "*Made in*", viene codificata negli artt. da 22 a 26 del CDC, e negli artt. 35, da 39 a 65 e negli All. 9, 10 e 11 delle DAC.

Innanzitutto, ai sensi dell'art. 23 del CDC, par. 1, viene stabilito quando siamo in presenza dell'origine "diretta": "*Sono originarie di un Paese le merci interamente ottenute in tale Paese*". Difficoltà possono sorgere in presenza di beni alla cui produzione hanno partecipato più Paesi, fattispecie descritta all'art. 24 del CDC, il quale precisa: "*Una merce alla cui produzione hanno contribuito due o più Paesi è originaria del Paese in cui è avvenuta l'ultima trasformazione o lavorazione sostanziale, economicamente giustificata ed effettuata in un'impresa attrezzata a tale scopo, che si sia conclusa con la fabbricazione di un prodotto nuovo od abbia rappresentato una fase importante del processo di fabbricazione*".

In particolare, il concetto di lavorazione o trasformazione sostanziale può comportare difficoltà interpretative. Al riguardo è intervenuta la Corte di Giustizia UE che, nella Sentenza del 26/01/1977 - Causa n. 49/76, ha affermato che si configura tale fattispecie "solo qualora il prodotto che [...] risulta abbia composizione e proprietà specifiche che non possedeva prima di essere sottoposto a tale trasformazione o lavorazione". Ciò premesso, in applicazione del sopra richiamato generale principio stabilito dall'articolo 24 del CDC, le descrizioni delle lavorazioni sostanziali che permettono al prodotto finito (per la cui produzione siano stati utilizzati materiali aventi origini diverse) di acquisire l'origine NP del Paese dove è avvenuta tale ultima lavorazione o trasformazione sostanziale sono elencate negli All. 10 e 11 delle DAC - ma solo per alcune tipologie di prodotti. Per tutti gli altri prodotti, la UE ha proposto in sede WCO una c.d. **Posizione Comune** in materia di origine NP, che comprende due criteri per la determinazione di detta origine:

- le regole principali (o "di lista") che riprendono (in colore verde) le stesse regole contenute negli All. 10 e 11 delle DAC;
- le regole residuali per i prodotti non ricompresi in tali allegati (in colore nero).

La Posizione Comune è consultabile nel sito della DG TAXUD<sup>3</sup> (Direzione Generale Fiscalità e Unione Doganale della Commissione Europea).

Di seguito, la disposizione per l'attribuzione dell'origine NP alla birra in base alla Posizione Comune:

2203	Beer made from malt	CTH ( <i>Change of Tariff Heading</i> ) [cambio voce doganale a 4 cifre che le componenti non originarie del prodotto finito devono subire a seguito delle lavorazioni effettuate nel Paese di ultima lavorazione sostanziale]
------	---------------------	--

## Certificati di origine

I Certificati di origine sono documenti ufficiali che hanno lo scopo di provare l'origine NP delle merci in conformità a quanto previsto nelle DAC. Sono rilasciati dalle Camere di Commercio ed accompagnano le merci che hanno destinazione extra-UE, con il solo fine di certificare il luogo di produzione, estrazione o ultima lavorazione sostanziale. Il certificato di origine è richiesto solamente se il Paese di destinazione è situato fuori dalla UE, mentre per le cessioni comunitarie le merci vengono scortate dalla fattura su cui, secondo la prassi, può essere indicata l'origine NP - questa può comunque essere indicata senza l'ulteriore strumento del certificato di origine qualora importatore a destino o autorità doganale del Paese extra-UE non richiedano imperativamente tale certificato per l'espletamento delle formalità doganali.

## Origine preferenziale

L'origine preferenziale è un'origine convenzionale, definita attraverso criteri contenuti all'interno di accordi FTA siglati fra UE e Paesi (o gruppi di Paesi) extra-UE, con lo scopo di ottenere trattamenti daziari privilegiati (dazi ridotti o nulli) nei reciproci scambi. Nello specifico, ciascun accordo contiene gli elenchi delle lavorazioni sufficienti che fissano la soglia minima per il conferimento dell'origine e di quelle insufficienti a tale scopo. Di seguito esempi di lavorazione cui materiali non originari devono essere sottoposti per ottenere l'origine preferenziale.

<sup>3</sup> [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/customs/customs\\_duties/rules\\_origin/non-preferential/article\\_1622\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/non-preferential/article_1622_en.htm)

**Albania**

Ex Capitolo 22	Bevande, liquidi alcolici ed aceti [...]	Fabbricazione a partire da materiali [non originari] di qualsiasi voce, esclusi quelli della stessa voce del prodotto
----------------	--	---

**Corea del Sud**

Ex Capitolo 22	Bevande, liquidi alcolici ed aceti [...]	Fabbricazione a partire da materiali [non originari] di qualsiasi voce, esclusi quelli della stessa voce del prodotto
----------------	--	---

La certificazione dell'origine preferenziale compete alle autorità doganali. Gli strumenti da utilizzare al fine della certificazione dell'origine sono i seguenti:

- **modello EUR1/EUR-MED:** documento che attesta l'origine preferenziale UE di merci destinate ad uno dei Paesi extra-UE che godono di accordi preferenziali con l'Unione. Può essere sostituito da una dichiarazione su fattura per spedizioni di importo inferiore a 6.000 euro, o per importi superiori da parte di una ditta che abbia lo status di Esportatore Autorizzato;
- **dichiarazione su fattura:** sostituisce l'EUR1/EUR-MED per spedizioni di importi inferiori a 6.000 euro (in questo caso la dichiarazione deve essere priva del numero di autorizzazione doganale) o per importi superiori a 6.000 euro nel caso in cui l'operatore sia un **Esportatore Autorizzato** (in tale caso, con numero di autorizzazione doganale). Il testo della dichiarazione su fattura è ravvisabile negli FTA.

**Semplificazioni per gli esportatori... una marcia in più!**

La dichiarazione su fattura che un **Esportatore Autorizzato** può rilasciare in luogo della richiesta di EUR1 costituisce solo il primo *step* di un percorso di semplificazioni concepite dalle autorità doganali per facilitare chi operi con l'estero. Ad un livello ulteriore, è possibile adottare procedure di sdoganamento facilitate che vanno sotto il nome di **Procedura di domiciliazione**. Questa consente al soggetto autorizzato di poter spedire o ricevere le merci direttamente nei propri locali o in altri luoghi autorizzati espletando direttamente le formalità doganali (previa autorizzazione dell'Amministrazione doganale), con i seguenti vantaggi:

- no presentazione merci in dogana;
- minori controlli prima dello svincolo della merce;
- riduzione dei tempi di attesa e dei costi di gestione.

Infine, menzione particolare va alla figura dell'**Operatore Economico Autorizzato (AEO)**, istituita nel 2008, grazie alla quale le imprese europee accedono ad una semplificazione di procedure e controlli in tutti i traffici internazionali. La certificazione AEO presenta numerosi vantaggi, in termini di attendibilità globale e di riconoscibilità nei confronti delle numerose autorità di controllo (tra queste, Amministrazione doganale statunitense, svizzera e - a breve - cinese). Benefici specifici sono:

- canali preferenziali per lo sdoganamento delle merci in arrivo e in partenza per l'estero;
- radicale semplificazione nell'ottenimento di qualunque autorizzazione doganale;

- fino al 95% in meno di controlli fisici o documentali da parte della Dogana;
- trattamento prioritario in caso di controllo doganale;
- possibilità di scegliere il luogo dove effettuare il controllo;
- notifica preventiva di tutti i controlli disposti dalla dogana;
- alleggerimento o eliminazione dei controlli di sicurezza disposti dai Paesi terzi.

### Formalità documentali specifiche per la birra

Esportare non è difficile, specialmente a seguito della (mini)rivoluzione del **Documento Amministrativo Unico (DAU)**, che da più di un lustro è il modello di riferimento per le operazioni doganali - costituendo di per sé la dichiarazione doganale, per tutti i regimi doganali e le destinazioni doganali utilizzati dagli operatori. Tuttavia, gli esportatori di birra debbono ancora fare i conti con delle "amenità" documentali.

**DAS - Documento di Accompagnamento Semplificato.** Deve essere utilizzato per la circolazione dei prodotti assoggettati ad accisa, come indicato nell'art. 10 del Testo Unico Accise (TUA)<sup>4</sup>. Il DAS si emette quando l'accisa è già stata pagata nel Paese di partenza, con lo scopo di informare le autorità del Paese di destinazione che la merce può essere soggetta all'imposta. Il DAS deve essere redatto su modello sostanzialmente conforme a quello allegato al Regolamento CEE n. 3649/1992.

All'interno del DAS è necessario specificare:

- il soggetto che spedisce il prodotto (comprensivo di anagrafica);
- il numero progressivo del documento;
- il destinatario (comprensivo di dati anagrafici);
- il nominativo del trasportatore;
- le indicazioni sulle autorità competenti presenti sul luogo di spedizione;
- la data in cui avviene il trasporto;
- il luogo di partenza e quello di consegna;
- la categoria del prodotto trasportato e relativo attestato di denominazione e/o provenienza;
- il titolo alcolometrico effettivo totale (espresso in % vol. o in decimi % vol.);
- le quantità nette trasportate;
- in caso di trasporto di prodotti sfusi (come nel caso dei vini): la zona di appartenenza, le operazioni effettuate sul prodotto (se ad esempio è stato acidificato o sono stati aggiunti degli zuccheri).

Tale documento, destinato alle autorità competenti degli Stati membri di spedizione e destinazione, può essere trasmesso anche a mezzo informatico, e viene redatto in tre copie:

- copia n. 1 è conservata dal fornitore a scopi di controllo fiscale;
- copia n. 2 scorta la merce durante il trasporto e viene conservata dal destinatario;
- copia n. 3 scorta la merce e va rinviata al fornitore con ricevuta di ritorno in cui il destinatario indica altresì il trattamento fiscale successivo applicato alla merce nello Stato membro di destinazione, se il fornitore lo richiede in particolare ai fini del rimborso.

Quindi, i prodotti assoggettati ad accisa immessi in consumo possono dar luogo a rimborso della stessa, su richiesta dell'operatore, quando destinati al consumo in un altro Stato membro o all'esportazione (vedi sotto).

<sup>4</sup> Testo Unico delle disposizioni legislative concernenti le imposte sulla produzione e sui consumi e relative sanzioni penali ed amministrative, D. Lgs. n. 504 del 26 ottobre 1995.

**XAB - Bolla di accompagnamento dei beni viaggianti.** È prevista per la circolazione, sul territorio nazionale, dei prodotti sottoposti alle imposte disciplinate nel TUA, nei casi espressamente indicati da disposizioni regolamentari di esecuzione. Per i beni per cui sia stata assolta l'imposta, è disposto che la circolazione sia effettuata con l'uso della "bolla mod. XAB" e si prescrive che tale documento provenga da una distinta serie di numerazione e che sullo stesso sia indicato, oltre alla denominazione della merce, anche il codice NC. L'obbligo di emissione della bolla è circoscritto ed è previsto esclusivamente nella fase di prima immissione in commercio dei beni destinati a circolare sul territorio nazionale. Dal 1° gennaio 2015 è stata prevista la possibilità di compilare ed inviare lo XAB in via telematica nell'ambito del processo di semplificazione e standardizzazione delle procedure di scambio della documentazione tra le aziende in regime di sospensione di accisa.

**e-AD.** Dal 1 gennaio 2011 il DAA, documento cartaceo di accompagnamento per la circolazione in regime sospensivo dei prodotti soggetti ad accise, è stato sostituito dall'e-AD, documento amministrativo elettronico, emesso dal sistema telematico doganale. Le nuove norme abilitano i seguenti soggetti alla detenzione e alla circolazione di prodotti soggetti ad accise:

- depositario autorizzato, ovvero il titolare e responsabile di un deposito fiscale ai fini accise, soggetto obbligato al pagamento dell'imposta;
- spediteur registrato;
- destinatario registrato e destinatario registrato occasionale, ovvero persone fisiche o giuridiche autorizzate a ricevere prodotti in sospensione di accise, provenienti sia dal mercato nazionale sia da quello UE.

Il soggetto abilitato (il depositario autorizzato o lo spediteur registrato) invia al sistema telematico delle Dogane, non prima di 7 giorni antecedenti la spedizione, la bozza di documento amministrativo elettronico (DRAFT) con una serie di dati<sup>5</sup>. Se l'invio del DRAFT va a buon fine, il sistema informatico delle Dogane emette l'e-AD con il numero ARC identificativo della spedizione, e lo ritrasmette telematicamente sia al depositario autorizzato o allo spediteur registrato, sia al destinatario autorizzato (per merce destinata nella UE o in Italia) o alla dogana di esportazione (per merce destinata fuori dalla UE).

Il depositario autorizzato, o lo spediteur registrato, stampa e consegna una copia dell'e-AD al trasportatore, affinché le merci in sospensione di accise siano scortate da tale documento sino al destinatario autorizzato o alla dogana di esportazione indicata nello stesso (che deve contenere anche il riferimento al rappresentante doganale). Quando il destinatario autorizzato riceve la merce, invia la "nota di ricevimento" al sistema doganale. La dogana di controllo, a sua volta, invia telematicamente tale nota al depositario autorizzato o allo spediteur registrato. Con questa notifica il regime si conclude e di conseguenza vengono riaccreditate le garanzie prestate per circolazione dei prodotti in sospensione delle accise.

Nel caso di spedizione dei prodotti fuori dalla UE, quando le merci raggiungono la dogana di esportazione quest'ultima invia al depositario autorizzato o allo spediteur registrato la "nota di esportazione". Inoltre, quando la dogana di uscita notifica alla dogana di esportazione l'effettiva uscita delle merci dalla UE, quest'ultima dogana invia di nuovo in via telematica tale nota con i dati di uscita. Con questa ultima notifica il regime sospensivo delle accise si conclude e di conseguenza vengono riaccreditate le garanzie prestate.

Se le merci soggette ad accise vengono scortate da documento di transito T2, detto documento sostituisce l'e-AD e il controllo delle merci passa nel circuito NCTS. L'appuramento del T2 nel circuito NCTS equivale alla chiusura del regime sospensivo delle accise con il conseguente riaccredito delle garanzie prestate.

---

<sup>5</sup> I dati devono identificare: il soggetto mittente abilitato; il destinatario autorizzato (se destinato nella UE o in Italia); la dogana di esportazione con l'indicazione del rappresentante in dogana per merci destinate fuori dalla UE; il trasportatore ed il mezzo di trasporto; i dati identificativi in qualità, quantità e valore delle merci soggette ad accise; eventuali contrassegni, sigilli, ecc.

## Imposte indirette

Venendo al mai completamente esplorato mondo delle imposte indirette (*hic sunt leones*), tra le più importanti si annoverano IVA ed accise. Queste si differenziano fra loro principalmente nella modalità di applicazione: l'IVA si applica sul valore del prodotto, ed è dunque espressa in termini di percentuale, mentre l'accisa grava sul volume di prodotto e, per questo, è espressa in valori assoluti rapportati alla unità di misura utilizzata per la misurazione del prodotto stesso.

## Accise

L'accisa, come detto, è un'imposta sulla fabbricazione e vendita di prodotti di consumo. Di seguito, una panoramica su profili applicativi e specificità connesse al settore della birra, anche in relazione alle specificità proprie dei micro birrifici (fabbriche di birra con produzione annua inferiore a 10.000 hl, per i quali sono state introdotte semplificazioni come l'accertamento semplificato dell'accisa, la riduzione di alcune incombenze fiscali, e la possibilità di effettuare il condizionamento del prodotto finito ad imposta assolta nella fabbrica di produzione).

## Le accise nella UE

Nei Paesi UE le accise sulle bevande alcoliche sono applicate in maniera differenziata non solo in relazione alle aliquote applicate, ma anche riguardo ai prodotti sulle quali gravano.

Ogni Paese ha una propria disciplina normativa, e date le caratteristiche territoriali molto diverse che contraddistinguono i Paesi membri, si è proceduto ad uniformare solamente le strutture dei tributi nell'ambito di un regime generale valido per ogni Stato membro.

Anche se in tutta Europa la birra è sottoposta ad accisa, l'Italia (con un livello pari a 36,5 euro per ettolitro) si colloca nella fascia impositiva più alta: le accise sulla birra sono quattro volte più alte di quelle applicate in Germania e tre volte più alte di quelle spagnole. Il sistema di armonizzazione (con particolare riferimento alla Direttiva 2008/118/CE, relativa al regime generale, detenzione e circolazione dei prodotti soggetti ad accisa) ha introdotto alcuni principi generali validi *erga omnes*. Per le transazioni commerciali, l'accisa diviene esigibile nello Stato in cui il bene viene immesso in consumo (art. 7). Ai fini della direttiva, per "immissione in consumo" si intende, tra le altre fattispecie, anche l'importazione del prodotto.

I prodotti possono circolare in regime sospensivo all'interno della UE da un deposito fiscale o da un luogo di importazione verso:

- un altro deposito fiscale;
- un destinatario registrato;
- un luogo dal quale i prodotti lasciano il territorio UE;
- un destinatario beneficiario di esenzione (come organizzazioni internazionali, forze armate, ecc.).

La circolazione dei prodotti deve avvenire scortata da un documento elettronico (vedi sopra). Gli Stati membri possono richiedere che i rischi inerenti alla circolazione in sospensione d'accisa siano coperti da garanzia. Se le accise sono state pagate nel Paese in cui i prodotti sono stati immessi in consumo e, solo in seguito, vengono destinati alla cessione comunitaria, è presente un sistema di rimborso al fine di evitare la doppia imposizione. Disciplina speciale è prevista per la vendita a distanza (vendita a un privato in altro Stato membro), ove l'accisa deve essere pagata nel Paese di destinazione anche se la merce è stata immessa in consumo in altro Stato mem-

bro. Per evitare la doppia imposizione, anche in questo caso, sono previste delle modalità di rimborso. Per il rimborso dell'accisa assolta nel territorio dello Stato in relazione a prodotti esportati in Paesi extra-UE vale una procedura di rimborso analoga a quella prevista per i prodotti inviati all'interno della UE.

### Le accise in Italia

Tra le funzioni della classificazione doganale, oltre a quelle di determinare - come visto in precedenza - i dazi applicabili, le misure non tariffarie e le regole d'origine, vi è quella di individuare i prodotti soggetti ad accisa, così come stabilito dall'art. 3 del TUA.

Riguardo al regime fiscale, sono soggetti ad accisa (art. 27 TUA) l'alcol etilico, la birra, il vino, le bevande fermentate diverse dal vino e dalla birra ed i prodotti alcolici intermedi. In base all'art. 34 TUA, la birra è sottoposta ad accisa con aliquota riferita ad ettolitro, alla temperatura di 20° Celsius, ed a grado Plato di prodotto finito (dal 1/1/2015 € 3,04 per ettolitro e per grado Plato).

Si intende per birra qualsiasi prodotto di cui al codice NC 2203<sup>6</sup> o qualsiasi prodotto contenente una miscela di birra e bevande non alcoliche di cui al codice NC 2206 e, in entrambi i casi, con un titolo alcolometrico effettivo superiore allo 0,5% in volume (birre con titolo alcolometrico inferiore a 0,5% NC 2202 9010).

È esente da accisa la birra prodotta da un privato e consumata dallo stesso produttore, dai suoi familiari e dai suoi ospiti, a condizione che non formi oggetto di alcuna attività di vendita.

Ai sensi dell'art. 35 TUA, ai fini dell'accertamento dell'accisa sulla birra, per prodotto finito si intende la birra nelle condizioni in cui viene immessa in consumo. Il volume di ciascuna partita di birra da sottoporre a tassazione è dato dalla somma dei volumi nominali degli imballaggi preconfezionati e dei volumi nominali dichiarati degli altri contenitori utilizzati per il condizionamento: il volume così ottenuto, espresso in ettolitri, viene arrotondato al litro, computando per intero le frazioni superiori al mezzo litro. Per grado Plato si intende la quantità in grammi di estratto secco contenuto in 100 grammi del mosto da cui la birra è derivata; la ricchezza saccarometrica così ottenuta viene arrotondata ad un decimo di grado, trascurando le frazioni di grado pari o inferiori a 5 centesimi, e computando per un decimo di grado quelle superiori.

Per il controllo della produzione sono installati misuratori delle materie prime, della birra immediatamente a monte del condizionamento ed, eventualmente, dei semilavorati, nonché contatori per la determinazione del numero degli imballaggi preconfezionati e delle confezioni. Ultimate le operazioni di condizionamento, il prodotto è custodito in apposito magazzino, preso in carico dal depositario ed accertato dall'Ufficio dell'Agenzia delle Dogane.

Il condizionamento della birra può essere effettuato anche in fabbriche diverse da quella di produzione o in appositi opifici di imbottigliamento che in tal caso sono considerati, a tutti gli effetti fiscali, fabbriche di birra.

### Accise e micro birrifici

In materia di accise occorre distinguere la disciplina destinata alle fabbriche di birra dalla disciplina, di favore, destinata ai micro birrifici.

Riguardo a tali soggetti, la Nota Doganale prot. n. 140839/RU del 4 dicembre 2013 e la circolare n. 5/D del 6 maggio 2014 hanno introdotto l'accertamento semplificato dell'accisa e la riduzione di alcune incombenze

---

<sup>6</sup> Reg. CEE n. 2658/87 relativo alla nomenclatura tariffaria e statistica ed alla tariffa doganale comune. Successivamente modificato da Reg. CEE n. 254 del 31 gennaio 2000, Regolamento del Consiglio, pubblicato in G.U.C.E. 3/2/2000 n. L. 28. Entrata in vigore il 10/2/2000.

fiscali. Nello specifico i micro birrifici non hanno più l'obbligo di destinare la produzione al locale attiguo di miscita e di minuta vendita ma possono detenere unicamente birra ad imposta assoluta e confezionata. Devono inoltre effettuare, per ogni giornata di produzione, l'accertamento e la liquidazione dell'imposta dovuta sul quantitativo di birra prodotta, determinato sulla base dei coefficienti di resa (misuratore energetico o misuratore del mosto) con l'applicazione della vigente aliquota d'imposta.

Il termine per passare alla telematizzazione delle accise è stato fissato al 1° gennaio 2015. La norma di riferimento è il DL n. 16 del 2 marzo 2012 (Decreto Semplificazioni Fiscali) Art. 2, comma 11, che va dunque ad integrare la normativa precedente ed in specifico l'art. 35 D.lgs. 504/1995. Già dal 4 novembre 2014 i micro birrifici hanno potuto sperimentare, in ambiente di addestramento e validazione, il nuovo flusso per l'assolvimento telematico degli adempimenti doganali in materia di accise.

Questa procedura è parte integrante del nuovo regime semplificato di accertamento del prodotto finito introdotto nel 2012, che ha avuto il merito di ridurre le incombenze fiscali a carico dei piccoli produttori. Questi possono scegliere tra due diversi sistemi di determinazione dell'accisa sulla birra prodotta; la produzione deve infatti essere quantificata o tramite un misuratore della fonte energetica impiegata per la cotta (gas o elettricità) o per mezzo di un misuratore del mosto. In entrambi i casi, lo strumento di misura impiegato per la determinazione indiretta della birra prodotta, e quindi delle accise, è sottoposto a verifica metrologica ed è basato sulla determinazione indiretta della quantità di birra prodotta a partire dalle letture di uno dei due detti tipi di misuratore.

Al fine di conseguire il massimo snellimento dei vincoli fiscali per gli operatori, considerato che l'art. 2, comma 11 del D.L. n. 16 del 2012 ha previsto che l'accertamento del prodotto sia effettuato a monte del condizionamento, il deposito fiscale è limitato ai reparti in cui sono ubicati gli apparati per la produzione del mosto ed i misuratori utilizzati per la determinazione indiretta della birra prodotta. La separazione tra impianto di condizionamento e magazzino della birra condizionata dal deposito può essere effettuata anche da semplici segnaletiche di demarcazione.

L'accertamento di produzione viene effettuato sotto la responsabilità del depositario che, almeno un giorno prima dell'inizio della produzione del mosto, deve inviare all'Ufficio delle Dogane competente in base alla sede del birrificio, tramite PEC, la comunicazione preventiva di lavorazione di validità non superiore ai trenta giorni, contenente all'interno alcune basilari informazioni:

- numero progressivo;
- data della cotta;
- tipologia di birra;
- tini di fermentazione in cui avverrà la maturazione del prodotto;
- volume presunto di mosto da produrre;
- lettura del misuratore fiscale al momento della comunicazione.

Le eventuali comunicazioni di rettifica o integrative dovranno essere inviate con la medesima modalità. Al termine della produzione, invece, occorrerà contabilizzare e comunicare:

- gli estremi della comunicazione preventiva;
- la lettura iniziale e finale del contatore;
- il tipo di birra prodotto;
- il grado plato dichiarato;
- la liquidazione dell'imposta.

Chi ha scelto di utilizzare il misuratore di energia deve comunicare il coefficiente di resa riconosciuto dall'Amministrazione finanziaria nel corso della verifica di primo impianto; chi ha scelto di utilizzare il misuratore del mosto deve comunicare la lettura iniziale e finale a seguito del passaggio dell'acqua di lavaggio.

Come detto, per ogni giornata di produzione, il depositario registra i dati di accertamento e di liquidazione dell'imposta dovuta in formato cartaceo o in formato elettronico. Con cadenza mensile viene poi compilato

e trasmesso il riepilogo accisa relativo al mese precedente. Per i prodotti immessi in consumo in ciascun mese, il pagamento dell'accisa deve essere effettuato entro il giorno 16 del mese successivo.

L'accertamento semplificato è opzionale e dunque i micro birrifici che non volessero optare per le modalità di accertamento semplificate possono utilizzare il regime amministrativo ordinario.

### **Rimborso delle accise. Operatività**

I prodotti assoggettati ad accisa immessi in consumo possono dar luogo a rimborso della stessa, su richiesta dell'operatore, quando destinati al consumo in un altro Stato membro o destinati all'export.

L'assolvimento delle accise all'atto dell'immissione in consumo è disciplinato dalla normativa comunitaria, rendendo l'imposta esigibile nel Paese UE dove i prodotti sono effettivamente consumati. Al fine di effettuare cessioni intracomunitarie di prodotti alcolici con accisa assolta (immessi in consumo nello Stato membro di partenza), è necessario che tali beni siano scortati dal DAS (vedi sopra). Questo deve essere redatto su modello conforme a quello allegato al Reg. CEE n. 3649/1992 ed emesso in 3 esemplari previa bollatura a cura dell'Ufficio Tecnico di Finanza (UTF) territorialmente competente.

Gli adempimenti possono così sintetizzarsi:

- comunicazione all'UTF competente per territorio della cessione intracomunitaria e della volontà di richiedere il rimborso dell'accisa precedentemente assolta;
- predisposizione della documentazione necessaria per prestare garanzia sull'accisa;
- bollatura e redazione del DAS;
- spedizione della merce;
- al momento del ricevimento della copia n. 3 del DAS vistata, predisposizione della richiesta di rimborso dell'accisa.

La richiesta di rimborso deve contenere la documentazione che comprovi l'eventuale avvenuto pagamento dell'accisa al momento dell'importazione della merce in Italia da inoltrare all'UTF. Il rimborso dell'accisa, che a pena di decadenza deve essere richiesto all'UTF prima della spedizione della merce, relativa ai prodotti immessi al consumo in territorio nazionale e successivamente destinati al consumo in un altro Paese comunitario, può essere richiesto esclusivamente entro 2 anni dalla data di pagamento all'UTF territorialmente competente. Questo può essere concesso anche mediante accredito dell'imposta da utilizzare per il pagamento dell'accisa dovuta per l'immissione in consumo di prodotti soggetti alla medesima imposizione.

### **Telematizzazione delle accise. Operatività**

I depositari autorizzati hanno l'obbligo di trasmettere esclusivamente per via telematica i dati contabili dal 1° maggio 2009, attraverso il flusso ALCODA che permette di comunicare con il servizio telematico doganale. Anche in questo campo, i micro birrifici (come da nota prot. 121555/RU del 4 novembre 2014) godono di un regime apposito, potendo comunicare attraverso l'apposito flusso ALCOMB. Il flusso ALCODA continua ad essere destinato anche agli esercenti di micro birrifici che, ai sensi dell'art. 8 comma 2 della detta 140839RU del 4 dicembre 2013, non intendono avvalersi delle modalità di accertamento semplificate.

Assistenza *online* è disponibile sul sito internet dell'Agenzia delle Dogane, seguendo il percorso "Come fare per ...".

## Sospensione di accisa

Relativamente alle accise, è prevista la possibilità di operare in regime sospensivo di imposta.

Tale regime fiscale è applicabile alla fabbricazione, alla trasformazione, alla detenzione ed alla circolazione dei prodotti soggetti ad accisa fino al momento in cui essa diviene esigibile o fino all'estinzione del debito di imposta.

Il regime sospensivo dell'imposta si determina con l'ingresso delle merci in un deposito fiscale e non cessa nel caso di circolazione delle stesse tra depositi fiscali. Presupposto per il perdurare del regime è che nei trasferimenti tra depositi fiscali le merci siano scortate dal documento amministrativo di accompagnamento della merce DAA.

Tale documento, disciplinato ora dal Regolamento CE n. 684/2009 e relativo D.Lgs. 29/3/2010 n. 48 2917 del 1992, giustifica il trasferimento di birra in regime di sospensione da un deposito fiscale ad un altro, attraverso il trasporto della stessa determinando l'esigibilità dell'accisa all'atto dell'immissione al consumo. Il DDA deve essere necessariamente emesso prima della consegna o della spedizione della merce e recare l'indicazione degli elementi principali dell'operazione:

- estremi della garanzia: occorre recarsi all'Agenzia delle Dogane del capoluogo di provincia competente in base alla sede del deposito e prestare cauzione nella misura del 10% dell'imposta che grava sulla quantità massima di prodotti che possono essere detenuti nel deposito fiscale - in ogni caso l'importo della cauzione non può essere inferiore all'ammontare dell'accisa che mediamente viene pagata alle singole scadenze - e coprire l'importo dell'accisa con un deposito infruttifero o tramite fidejussione bancaria. La garanzia sulla merce trasportata è prestata dal titolare del deposito mittente o in sua vece del trasportatore o del proprietario della merce, ma i soggetti di notoria solvibilità possono esserne esonerati;
- Paese di spedizione e Paese di destinazione: Italia e tutti gli Stati membri UE;
- destinatario registrato: la persona fisica o giuridica, diversa dal titolare del deposito fiscale, autorizzata dall'Amministrazione Finanziaria a ricevere prodotti sottoposti ad accisa in regime sospensivo provenienti dall'Italia o da altro Stato membro UE, che dovrà possedere un codice di accisa;
- descrizione delle merci (numero, colli, nome produzione, lotto di produzione, titolo alcolometrico volumico percentuale di alcol etilico);
- nomenclatura combinata delle merci, da cui si determina l'importo dell'accisa.

Questo documento veniva predisposto in più copie cartacee ma, a partire dall'1/1/2011, con l'introduzione del DAA Telematico (vedi Determinazione Agenzia Dogane n. 38869 dell'1/4/2010), si è effettuato un notevole passo in avanti verso la semplificazione e la standardizzazione delle procedure di scambio della documentazione tra le aziende in regime di sospensione di accisa.

Per ottenere l'autorizzazione alla messa in circolazione della merce, lo speditore dovrà trasmettere in forma telematica all'Agenzia delle Dogane un flusso informatico contenente uno o più DAA in spedizione. Si otterrà così il codice ARC, che contraddistinguerà ogni singola spedizione e dovrà essere comunicato al vettore responsabile del trasporto.

Il ricevitore della merce, entro cinque giorni lavorativi dal ricevimento della merce, avrà l'onere di trasmettere, in forma telematica, un flusso di risposta al DAA telematico ricevuto, recante il riferimento al codice ARC identificativo della spedizione, che determinerà il reintegro immediato della garanzia impegnata al mittente. Nel caso in cui la merce non arrivi all'immissione in consumo, l'accisa è corrisposta dal garante all'Amministrazione dello Stato al cui interno è avvenuta l'irregolarità.

Il regime sospensivo vige anche nella circolazione delle merci tra un deposito fiscale mittente e un operatore registrato destinatario, che garantisce il pagamento dell'accisa per i prodotti che riceve: nel caso in cui il destinatario non abbia un codice di accisa, il mittente può servirsi di un rappresentante fiscale munito di codice di accisa, che operi in luogo del destinatario, anche se è possibile richiedere che il destinatario sia autorizzato per una singola operazione.

È obbligato al pagamento dell'accisa:

- il titolare del deposito fiscale dal quale avviene l'immissione in consumo e, in solido, i soggetti che si siano resi garanti del pagamento ovvero il soggetto nei cui confronti si verificano i presupposti per l'esigibilità dell'imposta;
- il destinatario registrato che riceve i prodotti soggetti ad accisa;
- relativamente all'importazione di prodotti sottoposti ad accisa, il debitore dell'obbligazione doganale individuato in base alla relativa normativa e, in caso di importazione irregolare, in solido, qualsiasi altra persona che ha partecipato all'importazione.

### Deposito fiscale

Gli impianti ove vengono fabbricate, trasformate, detenute, ricevute e spedite merci soggette ad accisa in regime di sospensione delle stesse (alle condizioni stabilite dall'Amministrazione finanziaria) sono definiti Depositi fiscali. Per quanto concerne la birra, disposizioni specifiche sono ravvisabili nel DM 153/2001 (art. 3, comma 4) e nella circolare prot. 4384/ACGT del 7 agosto 2007. Riguardo alle attrezzature necessarie, è prevista in particolare l'installazione dei seguenti contatori:

- contatore volumetrico mosto prodotto;
- contatore energia elettrica impiegata per riscaldamento acqua per la cotta;
- contatore volumetrico della birra avviata all'imbottigliamento.

Deroghe specifiche sono concesse per i micro birrifici (vedi sopra).

### IVA

L'imposta sul valore aggiunto (IVA) è un'imposta generale sul consumo applicata alle attività commerciali che comportano la produzione e la distribuzione di beni e la prestazione di servizi. Le disposizioni riguardanti l'istituzione del sistema comune di IVA della UE sono codificate dalla Direttiva 2006/112/CE del Consiglio del 28 novembre 2006 relativa al sistema comune d'imposta sul valore aggiunto.

### L'IVA nella UE

L'obiettivo cui mira la UE è quello di arrivare a un sistema di imposizione indiretta che preveda l'applicazione dell'imposta nel Paese di produzione del bene come avviene all'interno di ogni singolo mercato. Esistono ancora, tuttavia, considerevoli differenze nelle aliquote IVA dei vari Stati membri e dunque, fino a quando non si giungerà ad un'unica imposta di tassazione indiretta (e volendo evitare fenomeni di distorta concorrenza), si è optato per un sistema di tassazione in deroga a quello "comune", prevedendo un meccanismo di applicazione dell'imposta da parte dell'acquirente.

### Le cessioni intracomunitarie di beni

Per cessioni intracomunitarie si intendono cessioni di beni tra soggetti passivi d'imposta nei rispettivi Stati che vengono fisicamente trasportati da uno Stato membro in un altro Stato membro della UE. Si tratta, in linea di principio, di operazioni non imponibili nel Paese del cedente. I requisiti delle cessioni di beni intracomunitarie sono elencati negli articoli 38 e 41 del D.L. 331/93, nel quale si ritrovano:

- requisito oggettivo;
- requisito soggettivo;
- definizione di onerosità;
- requisito del trasferimento fisico della merce.

Per quanto riguarda il requisito oggettivo, l'operazione deve riguardare una cessione/acquisto di beni mobili. Dal punto di vista oggettivo, l'operazione deve essere posta in essere tra due operatori economici soggetti passivi d'imposta identificati in due Stati membri diversi e, dal 1° marzo 2011, gli operatori economici devono essere preventivamente autorizzati a compiere operazioni intracomunitarie attraverso l'inserimento nell'elenco VIES (*VAT Information Exchange System*). Tale requisito è fondamentale, in quanto le operazioni UE realizzate senza iscrizione VIES sono considerate operazioni "interne"; pertanto il cedente deve assoggettare ad IVA interna le cessioni mentre l'acquirente non deve procedere a *reverse charge*. L'operazione deve essere a titolo oneroso e deve comportare il trasferimento della proprietà o di altro diritto reale su beni mobili. Per dimostrare l'onerosità dell'operazione è opportuno conservare le ricevute bancarie e le altre attestazioni di incasso. Da questo consegue che gli omaggi e i campioni non possono essere mai considerati operazioni intracomunitarie.

Circa la qualificazione di "operazione intracomunitaria", la Corte di Giustizia UE ha chiarito quali sono le prove di cui un soggetto deve disporre:

- il trasferimento all'acquirente della disponibilità giuridica e materiale del bene con apposito contratto commerciale di vendita;
- fattura commerciale;
- modello INTRASTAT;
- documentazione della relativa movimentazione finanziaria;
- la prova documentale della consegna fisica in altro Stato UE.

Per quanto riguarda infine il trasferimento fisico della merce, in mancanza di una legislazione nazionale al riguardo, vengono seguite le indicazioni di prassi emanate dall'Agenzia delle Entrate - conservazione del documento di trasporto o altro documento idoneo a dimostrare che le merci siano state inviate in altro Stato membro, copia del CMR controfirmata a destino (o eventualmente il DDT), *tracking number* per i trasporti con corrieri espressi, fattura del trasportatore. Le operazioni intracomunitarie devono essere segnalate negli elenchi INTRASTAT degli acquisti e cessioni intracomunitarie di beni.

Ai fini della non imponibilità:

- il cedente deve emettere fattura entro il 15 del mese successivo a quello di effettuazione dell'operazione;
- il cedente deve provvedere alla registrazione della fattura nel registro delle vendite con annotazione distinta entro il termine di emissione e con riferimento al mese di effettuazione dell'operazione;
- occorre indicare la partita IVA del cessionario/committente preceduta dal codice I.S.O.;
- occorre riportare in fattura (che deve riportare un numero progressivo ed univoco) la dicitura "operazione non imponibile" ed eventualmente la relativa norma comunitaria o nazionale di riferimento (art. 41 del D.L. 331/93).

### Gli acquisti intracomunitari di beni

Costituiscono acquisti intracomunitari le acquisizioni a titolo oneroso della proprietà o di altro diritto reale su beni introdotti nel territorio dello Stato. Come per le cessioni intracomunitarie di beni, anche per gli acquisti devono verificarsi tutti e quattro i requisiti previsti dalla norma (vedi sopra).

### L'IVA nelle esportazioni verso extra-UE. Operatività

La disciplina degli adempimenti fiscali riguardanti le operazioni con imprese situate al di fuori della UE è ravvisabile nel D.P.R. 633/1972. Al fine di giustificare l'emissione della fattura di vendita che non preveda l'applicazione dell'IVA, l'esportazione deve essere provata. Le cessioni all'esportazione possono essere esportazioni dirette (eseguite mediante trasporto o spedizione di beni all'estero, o comunque fuori dal territorio doganale UE - art. 8 comma 1 lettera a del DPR 633/72), cessioni ad esportatori non residenti (art. 8 comma 1 lettera b del DPR 633/72), operazioni triangolari (art. 8 comma 1 lettera a del DPR 633/72). Le esportazioni dirette possono essere eseguite anche tramite dei cessionari, e si considera esportazione diretta anche la spedizione all'estero di un bene su incarico del proprio cliente residente in Italia. I requisiti per l'esenzione dall'applicazione dell'IVA sono:

- avvenuto trasferimento della proprietà dei beni;
- materiale uscita della merce fuori dal territorio della UE;
- trasporto o spedizione a cura o a nome del cedente;
- indicazione in fattura "Operazione non imponibile art 8 comma 1 lettera a) DPR 633/72".

### Le esportazioni triangolari

Si considera esportazione diretta anche la cessione eseguita mediante trasporto o spedizione all'estero dei beni a cura o a nome del primo cedente nazionale, su incarico del cessionario residente che a sua volta rivende i beni all'impresa non residente UE. La triangolazione può avvenire anche mediante commissionari delle prime due imprese. Sia la cessione dal primo cedente al secondo sia quella dal secondo al cliente finale non residente non sono imponibili.

Nelle operazioni triangolari la movimentazione delle merci è unica, dal primo cedente nazionale all'impresa extra-UE. Le operazioni non imponibili sono due, ed è essenziale che il trasporto o la spedizione siano effettuati su incarico del cessionario residente, ma a nome o cura del primo cedente nazionale. Non si ha viceversa triangolazione qualora il trasporto sia effettuato a cura o a nome del cessionario residente.





## Documenti sanitari e certificati di analisi

Quando si tratta di esportare, spesso vengono richiesti documenti sanitari ed analisi specifiche.

Il "Certificato sanitario per l'esportazione" viene richiesto da molti Paesi. Tale documento può essere ottenuto presso la A.S.L. di riferimento in doppia lingua o solo in lingua inglese. Spesso viene richiesto, per chi utilizza pedane in legno, il "certificato di fumigazione"; si può ovviare a tale pratica utilizzando pedane in plastica. Il "certificato di fumigazione" viene rilasciato dal produttore delle pedane, sia per l'Euro Pallet (120x80 cm) sia per gli Standard Pallet (100x120 cm).

In alcuni Paesi viene richiesto di dichiarare l'eventuale "imballo in legno" o "imballo in plastica". In determinati Paesi sono richieste certificazioni specifiche per immettere i prodotti nel mercato: IFS, BRC, GOST, 9001:2008, FDA sono solo alcune delle possibili certificazioni necessarie. È bene informarsi prima di approcciare un mercato, giacché alcune di queste possono richiedere tempo ed investimenti per l'ottenimento. Tuttavia anche l'ottenimento di semplici analisi sul prodotto può presentare alcune difficoltà. Di seguito il prof. Perretti del C.E.R.B. riporta il caso del Brasile.

*"Il Consolato brasiliano ha inviato una comunicazione al Ministero Sviluppo Economico e ad Unioncamere per la diffusione di una nuova normativa emanata a novembre 2009 dalle Autorità brasiliane in materia di certificazione di origine e di analisi delle bevande per l'importazione in Brasile.*

*La certificazione che deriva da tale normativa (vedi allegato ANEXO VIII alla pagina seguente) è una combinazione tra certificato di origine e di analisi.*

*Il modulo è compilato per la parte in alto di origine con i dati della Camera di Commercio (timbrato e firmato dalla Camera di Commercio), per la parte delle analisi con le determinazioni analitiche del laboratorio accreditato (timbrato e firmato dal laboratorio).*

*Quindi, di solito, all'emissione dei nostri certificati il birrifico compila gli Anexo e ce li invia; noi ricontrolliamo i dati immessi estrapolati dal nostro certificato e lo firmiamo rinviandolo per posta al birrifico che poi lo porta alla Camera di commercio che lo compila e firma per la sua parte.*

*Il Consolato brasiliano richiede che siano allegati anche i documenti origine dei dati, quindi il rapporto di prova ufficiale o certificato di analisi.*

*Quindi il certificato viene spedito insieme alle documentazioni originali in Brasile.*

*Le analisi eseguite in casi analoghi su birra sono state le seguenti:*

<i>Parâmetros analíticos</i>	<i>Unidade</i>	<i>Traduzione</i>
<i>Extrato Aparente</i>	<i>% (w/w)</i>	<i>Estratto apparente</i>
<i>Extrato Real</i>	<i>% (w/w)</i>	<i>Estratto reale</i>
<i>Alcoól</i>	<i>% (v/v),</i>	<i>Alcol in volume</i>
<i>Extrato Original</i>	<i>% (w/w as ° Plato)</i>	<i>Estratto originale</i>
<i>Atenuação Aparente</i>	<i>%</i>	<i>Attenuazione apparente</i>
<i>Atenuação Real</i>	<i>%</i>	<i>Attenuazione reale</i>
<i>Cor</i>	<i>EBC</i>	<i>Colore</i>

*Infine, segnalo che le regole possono cambiare (vedi il caso della Cina e del Giappone), anche tra diverse regioni dello stesso Paese.*

**ANEXO VIII**  
**MODELO DE CERTIFICADO DE ORIGEM E DE ANÁLISE**  
**DE BEBIDAS E FERMENTADOS ACÉTICOS**

Certificado de Origem nº _____.						País emissor: _____					
1. Exportador:											
2. Atividade:											
3. Destinatário:											
4. Meio de Transporte:						5. Local de Descarga:					
Produto:											
Nome		Marca		Lote nº		Nº de caixas		Nº de garrafas/ vol		Volume total	
<p>O estabelecimento produtor ou engarrafador acima especificado exerce no país as atividades de produção ou engarrafamento ou ambas e o(s) produto(s) acima especificado(s) atende(m) o(s) padrão(ões) de identidade e qualidade nacional(is) e está(ão) apto(s) para o consumo no mercado interno.</p> <p>Nome do organismo oficial:          Endereço do organismo oficial:          Local e data:</p> <p style="text-align: center;">_____</p> <p style="text-align: center;">Assinatura e carimbo do responsável</p>											
Certificado de Análise nº _____, referente ao produto acima indicado.											
Parâmetros analíticos (conforme o produto)						Unidade			Resultado		
<p>Nome do laboratório:          Endereço do laboratório:          Data e local:</p> <p style="text-align: center;">_____</p> <p style="text-align: center;">Assinatura e carimbo do responsável</p>											

## I contratti internazionali

La globalizzazione dei mercati offre numerose opportunità alle imprese che sempre più spesso decidono di affacciarsi sui mercati esteri per trovare nuovi sbocchi per i propri prodotti, spinti anche dalle difficoltà riscontrate nei mercati domestici, soprattutto nei momenti di debolezza della domanda interna.

Agevolati dagli strumenti offerti dal progresso digitale, gli operatori entrano facilmente in contatto con possibili partner commerciali di ogni parte del mondo con cui concludere singole operazioni di vendita o avviare partnership stabili e regolamentate che prevedano, ad esempio, accordi di agenzia o distribuzione.

La scelta della tipologia di contratto può dipendere da vari fattori, come ad esempio dal tipo di rapporto che si instaura con la controparte estera, dalla strategia commerciale che si intende attuare, dai Paesi nei quali si intende esportare.

La diversità di sistemi giuridici, di usi e consuetudini commerciali in cui il contratto si va a instaurare solleva una complessità di aspetti su cui gli operatori devono porre particolare attenzione nel momento della negoziazione e della successiva redazione di un contratto, per individuare le soluzioni più adeguate con riferimento ad esempio alla merce, al modo di trasporto, al luogo di destinazione, alle modalità e condizioni di pagamento.

La fase preliminare, dunque, è di estrema importanza per le parti di un contratto nell'ottica di una operatività senza ostacoli e soprattutto di una positiva conclusione dell'operazione commerciale.

È opportuno, a tal fine, che le parti individuino preventivamente i singoli elementi che formeranno oggetto del contratto, verificando in primo luogo la fattibilità della proposta contrattuale e la congruenza di tutti gli elementi del contratto, prendendo le necessarie informazioni anche, ad esempio, sulle norme statali e internazionali che regolano la particolare tipologia contrattuale scelta o su eventuali norme imperative che possano incidere sul contratto.

Proprio in considerazione di ciò, quando si definisce un accordo commerciale con una controparte estera, sebbene non vi sia, ad esempio, per il contratto di vendita l'obbligatorietà della forma scritta del contratto perché esso possa considerarsi perfezionato, è importante regolare nel modo più chiaro e completo tutti i punti essenziali dello stesso, nonché eventuali modifiche intervenute successivamente, per iscritto, al fine di assicurare il massimo grado di certezza in merito all'interpretazione delle condizioni ed evitare il sorgere di possibili contrasti.

In questa prospettiva risultano di grande utilità i modelli di contratto redatti da organismi internazionali, tra cui quelli proposti dalla International Chamber of Commerce (ICC), o da associazioni di categoria per alcuni settori molto specifici, che offrono soluzioni equilibrate e equidistanti da tutte le parti contrattuali, individuando tutti i punti solitamente ricorrenti in quel determinato contratto e offrendo spunti per le soluzioni ottimali. È bene che le parti, tuttavia, verifichino che un modello di contratto di tale genere corrisponda effettivamente alle loro esigenze o se invece necessiti modifiche, sempre possibili nel rispetto dell'autonomia contrattuale di cui esse dispongono.

## La scelta della legge applicabile al contratto e l'indicazione del foro competente

Tra gli elementi di un contratto internazionale assume particolare rilevanza la scelta della legge applicabile e quella del foro competente, collegata, quest'ultima, alla scelta del metodo di risoluzione delle controversie, di cui si parlerà più avanti.

Le parti di un contratto hanno quindi libertà di scegliere quale legge debba essere applicata al contratto. Tale legge rileva perché sarà in base ad essa che verranno valutati la validità delle condizioni contrattuali e l'eventuale inadempimento. Per quanto possa essere complessa la scelta, tuttavia tale opzione appare certamente consigliabile rispetto all'assenza di scelta, che rischia di produrre risultati indesiderati, una scarsa certezza del diritto e di rendere più complessa la soluzione di un'eventuale controversia. Frequentemente le parti indicano quale legge regolatrice la legge del Paese di una di loro o anche la legge di un Paese terzo, neutrale, che abbia un collegamento sostanziale con il contratto (dove ad esempio si avrà l'esecuzione del contratto). Un'altra possibilità offerta alle parti nel commercio internazionale è quella di richiamare un sistema di norme a-nazionali, come ad esempio i principi generali di diritto generalmente riconosciuti dal commercio internazionale applicabili al contratto specifico o la *lex mercatoria*.

La scelta della legge regolatrice del contratto è spesso frutto di una difficile negoziazione tra le parti e non sarà sempre facile riuscire ad imporre alla controparte la propria legge. Peraltro non appare neppure scontato che la legge del proprio Paese risulti quella più favorevole. Talora una legge terza, se non addirittura la legge dello Stato della controparte, potrebbe risultare più protettiva degli interessi di entrambi i contraenti. Occorrerà quindi valutare con attenzione - e, se possibile, con l'ausilio di un consulente esperto - la legge regolatrice.

Anche individuare contrattualmente il foro competente può risultare determinante nell'interpretazione del contratto, soprattutto in caso di controversie: sarà infatti il giudice del Paese del foro eletto, se competente, ad applicare al contratto la legge scelta per dirimere l'insorgente controversia. Anche la scelta del foro può non essere sempre facile per le stesse ragioni della scelta della legge applicabile. In alternativa, in caso di mancato raggiungimento di un accordo tra le parti, una soluzione più neutrale può essere quella del ricorso all'arbitrato.

## Clausole più frequenti in un contratto internazionale

Tra le clausole ricorrenti, soprattutto nei contratti di lunga durata, è possibile includere, ad esempio, quella di forza maggiore/*hardship* in base alla quale, al verificarsi di determinate circostanze, la parte che ne subisce gli effetti può sospendere l'esecuzione del contratto o addirittura risolverlo, perché la prestazione diviene impossibile (forza maggiore) o troppo onerosa (*hardship*) da eseguire. Anche della clausola di forza maggiore/*hardship* esiste un modello predisposto dalla ICC, che può essere richiamata nel contratto per riferimento. La clausola di forza maggiore della ICC (Pubbl. n. 421) delinea: i motivi di esonero da responsabilità per mancata esecuzione dovuta a impedimenti indipendenti dalla volontà, non prevedibili e non evitabili; gli eventi che possono dar luogo a tali impedimenti, quali, a titolo esemplificativo, guerra, cataclismi naturali, esplosioni, incendi, scioperi e serrate, atti dell'autorità pubblica; l'obbligo di notifica tempestiva alla controparte dell'impedimento sopraggiunto e dei suoi effetti sul contratto; le conseguenze della forza maggiore: esonero da risarcimento del danno, sospensione dell'esecuzione, cessazione del contratto.

Anche le clausole penali sono molto frequenti nei contratti internazionali. Esse prevedono l'impegno, in caso di inadempimento o ritardo nell'esecuzione della prestazione, a pagare una somma prestabilita, in genere in percentuale rispetto al valore della parte non adempiuta o adempiuta in ritardo. Lo scopo può essere quello di prevedere un risarcimento per le conseguenze relative all'inadempimento o al ritardo, limitare l'eventuale

responsabilità per danni alla cifra stabilita dalla penale, ovvero indurre una parte ad adempiere alle proprie obbligazioni pena il pagamento della penale. Occorre, tuttavia, tenere presente che nei Paesi di *common law*, dove si distingue tra *liquidated damages e penalty*, solo i primi sono ammessi nei limiti di una cifra corrispondente alla previsione di un ragionevole danno, mentre qualsiasi clausola penale volta ad assicurare l'esecuzione dell'obbligazione attraverso l'imposizione di una penale sarebbe considerata nulla e non applicabile.

La clausola di nullità parziale prevede che una o più disposizioni del contratto ritenute nulle non incidano sulla validità dell'intero contratto, in deroga al principio diffuso in molti ordinamenti secondo cui la nullità di una clausola comporta la nullità del contratto stesso, se tale clausola è ritenuta fondamentale per la stipulazione del contratto. È bene quindi valutare in anticipo l'opportunità dell'inserimento di una siffatta clausola.

### I diversi modelli contrattuali ICC

Per andare incontro alle esigenze degli operatori di reperire sul mercato modelli contrattuali internazionali chiari e di facile utilizzo, la International Chamber of Commerce (ICC) ha predisposto una serie di Modelli di contratto che coprono le fattispecie più frequenti nel commercio internazionale (Vendita internazionale, Agenzia Commerciale, Distribuzione, Franchising, ecc.).

Tali Modelli, periodicamente aggiornati per renderli adeguati alle sempre nuove esigenze del mercato, richiamano tutti gli elementi necessari in un contratto internazionale, prospettando nel contempo le possibili opzioni e consentendo agli operatori di scegliere quella più idonea al singolo caso e di apportare, nei limiti della libertà contrattuale, eventuali modifiche, integrazioni e precisazioni da loro ritenute opportune.

### Il Contratto di vendita internazionale

Il Modello ICC di Contratto di Vendita Internazionale (Pubbl. ICC n. 738) propone condizioni contrattuali chiare e concise, cercando di bilanciare gli interessi delle parti (venditori e compratori) per la disciplina del contratto di vendita internazionale, il più diffuso del commercio internazionale.

La ICC sottopone il proprio Modello alla Convenzione delle Nazioni Unite sulla Vendita Internazionale di Merci (CVIM) del 1980, ratificata ormai in numerosissimi Stati ed applicabile anche nel caso in cui i Paesi del venditore e del compratore non l'abbiano ratificata. Anche se alcuni Stati al momento della ratifica della Convenzione hanno previsto che le parti possano inserire clausole di esclusione della Convenzione, ICC raccomanda invece la sua applicazione quale legge valida, elaborata appositamente per disciplinare in maniera uniforme i contratti di vendita internazionali. Ad essa va comunque abbinata la scelta della legge applicabile per la disciplina di tutte le questioni non coperte dalla Convenzione stessa. Il Modello prevede che, salvo diverso esplicito accordo delle parti, si applicherà la legge del Paese in cui il venditore ha la sua sede d'affari. La CVIM, oltre a regolare il momento di formazione del contratto, specifica le principali obbligazioni del venditore, che consistono nel consegnare la merce, e i relativi documenti, nel luogo e alla data in conformità a quanto stabilito nel contratto e di trasferirne la proprietà al compratore, e quelle del compratore, ossia prendere in consegna la merce e pagare il corrispettivo dovuto secondo i termini del contratto.

Per quanto riguarda la consegna della merce nel luogo pattuito, tra le clausole del contratto di vendita internazionale su cui la ICC richiama particolarmente l'attenzione, vi sono le condizioni di spedizione e di consegna, la cui scelta determina la ripartizione dei costi e dei rischi tra venditore e compratore. Nel Modello sono pertanto indicati quale riferimento i termini di consegna delle merci della ICC, le Regole Incoterms®2010, relativamente alle quali si rimanda al capitolo della presente Guida ad esse dedicato.

Per quanto attiene alla data di consegna della merce, nonché dei relativi documenti, questa assume particolare rilevanza sia con riferimento al termine di resa scelto, in quanto alcuni termini, come ad esempio FCA, considerano l'obbligazione del venditore adempiuta nel momento della consegna al vettore e non all'arrivo nel luogo di destinazione, sia con riferimento al metodo di pagamento in caso di credito documentario, per il quale ha rilevanza la data di emissione del documento di trasporto, che - insieme a tutti gli altri documenti richiesti dal credito - deve essere consegnato alla banca emittente non oltre i 21 giorni dopo la data di spedizione e comunque entro la data di scadenza del credito.

In merito alle modalità di pagamento, tra cui il credito documentario, regolato dalle Norme ed Usi Uniformi della ICC relativi ai Crediti Documentari (Pubbl. ICC n. 600), si rimanda al capitolo della presente Guida ad esse dedicato.

Nell'ambito della vendita internazionale, è prassi che il venditore debba fornire al compratore determinati documenti: fattura, documento di trasporto, certificati, ecc. È sempre opportuno verificare, prima della conclusione del contratto, quali documenti siano richiesti dal compratore e di essere in grado di produrre tali documenti nella forma richiesta.

Gli effetti che dal contratto possono derivare sulla proprietà delle merci vendute, tra cui ad esempio il momento del trasferimento della proprietà, non sono regolati dalla Convenzione di Vienna, né tantomeno dalle Regole Incoterms®, ma esclusivamente dalla legge nazionale applicabile al contratto. Le parti potrebbero voler includere nel contratto una clausola di riserva di proprietà, che stabilisca ad esempio che i prodotti rimangono di proprietà del venditore fino al completo pagamento del prezzo. È però opportuno ricordare che, secondo numerose leggi nazionali, una simile clausola non è sempre efficace. Il venditore farà quindi bene a verificare, con riferimento alla legge applicabile scelta, se e in che misura egli possa far conto su tale clausola.

Il trasferimento del rischio è invece disciplinato dalla Convenzione di Vienna che individua tale momento quando il venditore consegna la merce al compratore o al trasportatore/primo trasportatore in un luogo determinato, ovvero, se nel contratto di vendita vi è esplicito riferimento alle Regole Incoterms®, il trasferimento avviene secondo le relative disposizioni dell'Incoterms® scelto.

Per quanto riguarda la responsabilità del venditore, la Convenzione esclude tale responsabilità per morte o lesioni personali causate dalla merce, che pertanto sarà disciplinata dalla legge applicabile, mentre egli sarà responsabile per difetti di conformità della merce per quantità, qualità e tipo rispetto a quanto previsto dal contratto, nonché per ritardo nella consegna o mancata consegna.

La Convenzione prevede che, in caso di mancato adempimento di una qualsiasi delle obbligazioni del venditore, il compratore possa chiedere: l'adempimento delle prestazioni non eseguite, fissando un termine supplementare di durata ragionevole per il suo compimento; la sostituzione della merce non conforme; la risoluzione del contratto se l'inadempimento risulti essenziale, ossia che determini un pregiudizio tale da far venir meno ciò che la parte aveva diritto di attendersi dal contratto; una riduzione del prezzo o il risarcimento del danno cagionato dall'inadempimento. In caso di inadempimento del compratore, il venditore dispone in maniera speculare dei rimedi già previsti per il compratore, ossia può: chiedere la presa in consegna della merce; il pagamento del prezzo spettante o la risoluzione del contratto se l'inadempimento si protrae oltre un ragionevole periodo di tempo ulteriormente concesso; nonché il risarcimento del danno e il pagamento degli interessi.

Infine, per quanto riguarda le modalità per risolvere eventuali contenziosi tra le parti, il Modello ICC di Contratto di Vendita Internazionale rimette alle parti la possibilità di scegliere se ricorrere all'arbitrato oppure al procedimento ordinario. Nel caso in cui le parti scelgano l'arbitrato, viene suggerito l'arbitrato amministrato dalla ICC, in merito al quale si rimanda al paragrafo relativo alla risoluzione delle controversie nei contratti internazionali.

## La distribuzione all'estero: il Contratto di agenzia e di distribuzione

Un'impresa che decida di vendere i propri prodotti all'estero può scegliere di attivare una rete distributiva nei mercati di suo interesse attraverso figure commerciali che svolgano un ruolo più o meno stabile: dalla vendita occasionale attraverso un intermediario all'organizzazione e promozione di una vera e propria rete distributiva.

Le due principali tipologie contrattuali in tal senso sono l'agenzia e la distribuzione (in esclusiva o meno). Il ricorso alla figura dell'agente rappresenta uno dei metodi più diretti, nonché più diffusi, per approcciarsi ad un mercato estero. Il ruolo dell'agente è principalmente quello di promuovere le vendite in maniera continuativa sul mercato di riferimento e negoziare contratti sulla base di termini e condizioni concordate con il produttore, senza però l'autorità di concluderli, a meno che non si conferisca espressamente all'agente anche il potere di concludere contratti in nome e per conto del preponente.

La differenza sostanziale tra le figure dell'agente e del distributore si pone nel fatto che, mentre l'agente agisce quale un intermediario che promuove la vendita tra il produttore e i clienti e viene remunerato sulla base di provvigioni, il distributore funge da acquirente/rivenditore e viene remunerato attraverso il margine tra il prezzo di acquisto e quello di rivendita. Dal punto di vista commerciale, mentre l'agenzia consente al produttore di avere un certo controllo sulla vendita e sulla clientela, con la distribuzione si tende a perdere questo vantaggio. Sotto il profilo del rischio, nel primo caso il produttore sopporta il rischio di insolvenza del cliente finale, nel secondo caso sarà il distributore a sopportare il rischio di mancata vendita o di insolvenza del cliente finale.

Un problema che si presenta nel caso si scelga di stipulare un contratto con un agente all'estero è quello della mancanza di una legge uniforme internazionale e la presenza di differenze anche rilevanti nelle legislazioni dei singoli Paesi, anche tra quelle degli Stati Membri UE. Per questo motivo può essere utile il ricorso ad un Modello contrattuale che offra una soluzione il più possibile equilibrata tra le parti, come quello della ICC, Modello ICC di Contratto di Agenzia Commerciale (Pubbl. ICC n. 766), che ha scelto di sottoporre il proprio modello non alla legge applicabile di un Paese in particolare, ma alle sole disposizioni del contratto, ai principi di legge generalmente riconosciuti nel commercio internazionale (*lex mercatoria*) applicabili alla fattispecie, nonché ai Principi Unidroit relativi ai Contratti Commerciali Internazionali. Tuttavia, se le parti desiderano scegliere una specifica legge nazionale, si raccomanda loro di verificare la compatibilità delle disposizioni contenute nel Modello con le leggi nazionali dei Paesi coinvolti e in particolar modo quella del Paese dell'agente.

La scelta di una legge nazionale quale legge applicabile si abbina meglio alla scelta della giurisdizione ordinaria piuttosto che dell'arbitrato quale metodo per la risoluzione delle controversie.

Una clausola cui porre particolare attenzione nel contratto di agenzia è quella relativa all'indennità da corrispondere all'agente in caso di cessazione del rapporto. In diversi Stati infatti l'indennità viene riconosciuta per legge; in tali casi un'eventuale esclusione potrebbe risultare non valida in quanto soccomberebbe di fronte ad una normativa nazionale obbligatoria. Il Modello di contratto ICC raccomanda l'inclusione della clausola, riconoscendo un'indennità all'agente che abbia portato nuovi clienti o aumentato sensibilmente il volume degli affari con i clienti esistenti, per i quali il preponente continui a ricevere sostanziali benefici. Tale indennità deve essere equa, tenendo conto delle provvigioni perse dall'agente relative agli affari con tali clienti, e comunque non eccedere l'equivalente di quanto gli spetterebbe per un anno, da calcolarsi su una media degli ultimi cinque anni o, se il periodo è inferiore, sulla media del periodo effettivo. Una siffatta indennità esclude una qualsiasi riparazione per perdita o danno derivante dalla cessazione del contratto.

Con il contratto di distribuzione il produttore attribuisce al distributore il diritto (in esclusiva o meno) di acquistare e rivendere i propri prodotti in un determinato territorio, generalmente in esclusiva, per il periodo

di durata del contratto. Il produttore si impegna a fornire - dietro adeguata garanzia relativamente al pagamento - al distributore, alle condizioni e ai prezzi stabiliti da contratto, i prodotti individuati, che egli rivenderà a proprio nome e per proprio conto ad un prezzo liberamente determinato con la sola limitazione del prezzo massimo di vendita che il produttore possa imporgli.

Nel contratto di distribuzione assume rilevanza la definizione precisa: i) del territorio riservato al concessionario, ii) dei prodotti che egli può distribuire e iii) dell'eventuale esclusiva, ossia l'impegno del produttore di non nominare altri distributori nello stesso territorio.

Produttore e concessionario possono accordarsi, inoltre, su obiettivi minimi garantiti di vendita, riacquisto dello stock al termine del contratto, riserva di proprietà fino al pagamento totale e obbligo di non concorrenza da parte del concessionario, ovvero l'impegno di questi a non rappresentare prodotti concorrenti per tutto il periodo di validità del contratto.

Anche il contratto di distribuzione prevede una clausola relativa all'indennità da riconoscere al distributore in caso di fine rapporto per ragioni diverse da violazioni imputabili al distributore, calcolata in una percentuale da stabilire sul profitto annuale lordo derivante dalla vendita a clienti da lui introdotti o da clienti esistenti con i quali abbia aumentato sensibilmente il volume degli affari, su una media degli ultimi cinque anni o, se il periodo è inferiore, sulla media del periodo effettivo.

Come per l'agenzia, anche per la distribuzione non esiste una legislazione internazionale uniforme, ad eccezione di alcuni principi che regolano esclusivamente gli aspetti concorrenziali del contratto (ad esempio, la validità di alcune clausole restrittive relative all'esclusività o alle restrizioni territoriali), ma che non disciplinano ad esempio diritti e doveri delle parti. Ciò comporta che il contratto sia principalmente governato dalle regole in esso stabilite, che vanno dunque soppesate attentamente. Anche nel caso della distribuzione può essere utile ricorrere a un modello contrattuale, quale il Modello ICC di Distribuzione (Pubbl. ICC n. 776), che suggerisce, come per il Contratto di Agenzia, una soluzione il più possibile equilibrata tra le parti, ossia sottoporre il contratto, in alternativa alla legge applicabile di un Paese in particolare, alle sole disposizioni del contratto, ai principi di legge generalmente riconosciuti nel commercio internazionale (*lex mercatoria*) applicabili alla fattispecie, nonché ai Principi Unidroit relativi ai Contratti Commerciali Internazionali.

Una forma più avanzata di distribuzione può essere costituita dalle joint venture di distribuzione attraverso una società controllata congiuntamente dal produttore e dal socio locale che agirà come concessionario, che può rappresentare un primo passo verso la costituzione di una vera e propria filiale nel Paese di esportazione.

## La risoluzione delle controversie in relazione ai contratti internazionali

L'affermarsi di una sempre maggiore internazionalizzazione negli scambi commerciali comporta inevitabilmente il sorgere di complessi problemi giuridici ogniqualvolta tra le parti di un contratto sorga una controversia relativa alle modalità di esecuzione o alla mancata esecuzione delle obbligazioni nascenti dal contratto stesso. Ciò è ancor più vero nel caso in cui le parti appartengano a ordinamenti e sistemi giuridici diversi. Come sopra anticipato, molto di frequente, purtroppo, le parti trascurano, nella fase della negoziazione, di assumere delle determinazioni precise (e funzionali alla tipologia di relazione contrattuale in essere) quanto alla legge applicabile al contratto e al metodo di risoluzione delle eventuali future controversie che da esso possano sorgere. Può quindi accadere che le parti del contratto abbiano attribuito scarsa attenzione alla scelta del foro competente ovvero abbiano mancato di indicare il tipo di arbitrato cui eventualmente fare ricorso, ovvero lo abbiano indicato in maniera errata o incompleta. Errori di questo tipo possono determinare ritardi nel raggiungimento di una soluzione e nell'affermazione dei propri diritti con conseguenze anche economicamente di rilievo.

È noto che nel commercio internazionale l'arbitrato costituisce il metodo più diffuso di composizione delle controversie. Concorrono a tale risultato molteplici elementi, i principali dei quali sono:

- l'arbitrato è un metodo alternativo alla giurisdizione statale: in un contratto internazionale la possibilità di sottoporre le eventuali controversie a un organo giudicante "a-nazionale", che non appartenga al sistema giurisdizionale di nessuna delle parti, può rappresentare un minor rischio e una ridotta difficoltà;
- l'arbitrato è condotto da arbitri selezionati (attraverso la scelta delle parti o l'indicazione operata da un'istituzione arbitrale) sulla base delle loro competenze giuridiche e tecniche, i quali potranno prendere una decisione - il lodo arbitrale - raggiunta attraverso una migliore conoscenza del caso;
- l'arbitrato è, nella maggior parte dei casi, un procedimento notevolmente più rapido di un giudizio che si svolga davanti ai giudici ordinari, così favorendo le necessità proprie del commercio internazionale e degli operatori;
- l'arbitrato garantisce la riservatezza con riguardo alle parti e all'oggetto della controversia: i particolari del contratto concluso tra le parti, quindi, potranno essere mantenuti confidenziali per tutta la durata del procedimento (e anche successivamente) per effetto di un espresso obbligo assunto dagli arbitri;
- la decisione arbitrale - il lodo, l'*award* -, che ha la stessa efficacia vincolante per le parti di un giudicato reso da una corte nazionale, può trovare esecuzione in un numero molto alto di Stati: tale effetto è garantito dalla Convenzione di New York del 1958 sul riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali. Ne deriva quindi che la parte che ha interesse a veder riconosciuti i propri diritti in relazione ad un contratto avrà maggiore facilità di recuperare quanto dovuto attraverso l'esecuzione di un lodo arbitrale;
- per la decisione arbitrale, il lodo, non è previsto appello, né di primo né di secondo grado, ma solo la possibilità di impugnazione e esclusivamente per i motivi previsti dalla Convenzione di New York sopra menzionata. La possibilità di far riconoscere il lodo nel territorio di ognuno degli Stati contraenti della Convenzione e la limitatezza dei motivi di impugnazione rendono l'arbitrato uno strumento definitivamente adatto a contratti del commercio internazionale stipulati con parti contraenti straniere.

Una volta raggiunta l'intesa tra le parti che negoziano un contratto internazionale circa l'inserimento di una clausola arbitrale all'interno del contratto stesso, si porrà la necessità di scegliere tra arbitrato *ad hoc* o arbitrato amministrato. La prassi del commercio internazionale mostra come l'arbitrato amministrato da un'istituzione nazionale o internazionale sia sicuramente la scelta preferibile, soprattutto perché offre certezza di regole circa il procedimento e la nomina degli arbitri e chiarezza di costi. Le istituzioni arbitrali, infatti, propongono, normalmente all'interno del Regolamento di arbitrato (*Rules of arbitration*), delle tabelle relative ai costi di arbitrato commisurati in termini minimi e massimi al valore della controversia. I costi di arbitrato si intendono riferiti sia alle spese amministrative (i costi dell'istituzione arbitrale che gestirà il procedimento e sovra ordinerà al regolare andamento dell'arbitrato) sia ai compensi degli arbitri.

Molte sono le istituzioni arbitrali operanti nel mondo e in Europa, alcune più fortemente localizzate all'interno di un sistema giuridico e altre con una vocazione più internazionale. Tra queste ultime, la Corte internazionale di Arbitrato della ICC rappresenta forse quella più autenticamente internazionale, operando oltre che nella sua base principale di Parigi, anche attraverso gli uffici di New York, Hong Kong e recentissimamente anche a San Paolo del Brasile.

Nel predisporre la clausola arbitrale, le parti, una volta indicata l'istituzione arbitrale scelta, dovranno valutare se l'eventuale controversia che dovesse sorgere tra di loro debba essere decisa da un arbitro unico ovvero da un tribunale composto da tre arbitri. Tale scelta potrà essere effettuata in ragione del valore del contratto e anche in vista di un contenimento dei costi. Nulla impedisce però che le parti, che al momento della stipulazione del contratto avessero indicato un tribunale arbitrale composto di tre arbitri, modifichino successivamente e consensualmente tale scelta, optando per un arbitro unico.

Un ulteriore elemento da inserire all'interno di una clausola compromissoria è la sede dell'arbitrato (*seat of the arbitration*). La pratica mostra come tale elemento sia spesso fonte di equivoco soprattutto per le parti che non hanno un *background* giuridico e perciò merita una certa attenzione. La sede dell'arbitrato, infatti, non rappresenta solo il luogo in cui il tribunale arbitrale (composto da un solo arbitro o da un collegio di tre) svolgerà il procedimento con le eventuali udienze (*hearings*), ma piuttosto rappresenta un elemento giuridico da cui dipenderà la "nazionalità" del lodo arbitrale. Nella pratica arbitrale si assiste infatti spesso a procedimenti che vengono svolti in luoghi diversi da quello indicato nella clausola arbitrale come sede: le parti infatti possono convenire, d'intesa o su proposta degli arbitri, di svolgere le udienze in un luogo più conveniente della sede formale. Tuttavia, il lodo resterà legato alla sede dell'arbitrato così come indicata nella clausola arbitrale: se la sede indicata dalle parti è, ad esempio, Roma, il procedimento arbitrale potrà svolgersi (previa intesa delle parti e del tribunale arbitrale) in un'altra città, ma il lodo che sarà reso dagli arbitri sarà un lodo "italiano".

La Corte di Arbitrato della *International Chamber of Commerce* (che non opera come una "corte" ma si limita a sovrintendere allo svolgimento degli arbitrati amministrati presso la ICC) ha predisposto negli anni un Regolamento di arbitrato particolarmente attento alle esigenze degli operatori del commercio internazionale. Il Regolamento, che ha subito una completa e importante revisione nel 2012 e un'ulteriore riforma nel 2016 (con entrata in vigore il 1° marzo 2017), prevede una procedura piuttosto semplice e snella di avvio dell'arbitrato.

Queste le caratteristiche più rilevanti della fase introduttiva:

- il Regolamento propone agli operatori una clausola arbitrale standard del seguente tenore: "*Tutte le controversie derivanti dal presente contratto o in relazione con lo stesso saranno risolte in via definitiva secondo il Regolamento d'arbitrato della Camera di Commercio Internazionale, da uno o più arbitri nominati in conformità di detto Regolamento*";
- nulla impedisce però alle parti di formulare una clausola dal tenore diverso, purché formalmente valida, chiara e rispettosa della volontà dei contraenti. Sulla base dell'esame della clausola arbitrale, il Segretariato della Corte di Arbitrato ICC effettuerà una prima rilevazione, determinando se le parti abbiano effettiva-

- mente voluto risolvere le eventuali controversie attraverso un arbitrato amministrato dalla ICC;
- la parte che intende avviare l'arbitrato ("*Claimant*") deve preliminarmente effettuare un pagamento (a fondo perduto) di USD 5000, quale registrazione del caso presso la Corte di Arbitrato ICC, pena l'interruzione del procedimento. Tale somma costituisce una garanzia per evitare azioni pretestuose o strumentalizzazioni del procedimento arbitrale;
  - la domanda di arbitrato può essere redatta in una qualunque lingua, preferibilmente quella utilizzata nel contratto;
  - l'invio della domanda di arbitrato è piuttosto semplice, non necessitando dell'intervento di un legale rappresentante in Francia, ma potendo essere inviata per posta, corriere o *brevi manu* presso gli uffici della Corte;
  - la domanda di arbitrato deve essere redatta in modo lineare, senza eccessive formalità, ma facendo attenzione a inserire tutti gli elementi richiesti dall'art. 4.3 del Regolamento di Arbitrato ICC (tra cui: la denominazione completa, la descrizione, l'indirizzo e gli altri recapiti di ciascuna delle parti coinvolte nel procedimento e del legale rappresentante dell'attore; una descrizione della natura e delle circostanze della controversia all'origine della domanda; nella misura del possibile, una stima del valore monetario della controversia; la convenzione arbitrale o le convenzioni arbitrali in base alle quali la domanda è formulata; la proposta riguardo al numero degli arbitri e alla loro scelta nonché alla loro designazione; ogni precisazione rilevante e ogni osservazione o proposta riguardo alla sede dell'arbitrato, alle regole di diritto applicabili e alla lingua dell'arbitrato). È necessario allegare alla domanda il contratto da cui origina la controversia e i documenti che si considerano più importanti ad avvalorare la propria richiesta;
  - la parte convenuta in arbitrato ("*Respondent*") dovrà rispondere con la propria memoria di risposta entro 30 giorni dalla data in cui la domanda di arbitrato gli è stata notificata dal Segretariato. Anche il *Respondent* dovrà redigere la risposta secondo i requisiti previsti dal Regolamento, allegando documenti ritenuti importanti per sostenere la propria difesa.

Particolarmente delicata è la fase della nomina degli arbitri: la Corte ICC infatti segue regole molto precise volte a garantire la selezione di arbitri esperti della materia oggetto della controversia (esperti di diritto del commercio internazionale, di contratti di vendita, distribuzione, franchising ecc.), garantendo un elevatissimo standard di trasparenza e indipendenza rispetto alle parti. Secondo l'art. 12 del Regolamento di Arbitrato ICC, ciascuna parte può indicare l'arbitro di propria fiducia e i due arbitri potranno poi provvedere a nominare il terzo arbitro con funzione di presidente. In caso di mancato accordo su tale nomina, la Corte di Arbitrato ICC provvederà alla designazione.

Una volta costituitosi il tribunale arbitrale, ad esso spetterà di verificare la propria competenza a decidere nel caso concreto: il Segretariato della Corte, infatti, al momento della ricezione della domanda di arbitrato avrà effettuato una mera ricognizione dell'esistenza e del contenuto della clausola arbitrale per arbitrato ICC, ma le valutazioni processuali relative alla competenza sono svolte dal tribunale arbitrale stesso.

Successivamente a questa verifica, il tribunale arbitrale stabilirà la sede dell'arbitrato, tenendo conto di quanto eventualmente indicato dalle parti nella clausola arbitrale stessa, e procederà o alla redazione dell'atto di missione (un documento nel quale saranno delineate le caratteristiche della controversia e le questioni da decidere) oppure d'intesa con le parti e i loro legali, dopo aver tenuto una *case management conference* per concordare aspetti essenziali e modalità di procedura, predisporrà il calendario processuale. Normalmente, dopo questo importante passaggio, il Segretariato della Corte di Arbitrato richiederà alle parti di effettuare il deposito provvisorio: si tratta di una somma valutata in misura provvisoria sulla base del valore della controversia e composta dall'insieme degli onorari dell'arbitro o degli arbitri, dalle eventuali spese dell'arbitro relative all'arbitrato e dai diritti amministrativi della ICC. Tale somma sarà ripartita tra le parti in ugual misura. In caso di mancato versamento da una delle parti, l'altra potrà sostituirsi nel pagamento del deposito (caricandosi la totalità dell'importo richiesto) pur di non interrompere il procedimento.

Le istituzioni arbitrali come la *ICC Court of Arbitration*, peraltro, pubblicano regolarmente le tabelle relative ai costi dell'arbitrato, consentendo così una valutazione preventiva sufficientemente affidabile dei costi del procedimento arbitrale.

Il procedimento seguirà quindi quanto previsto dal Regolamento di Arbitrato con ulteriori scambi di memorie e udienze e comunque, secondo le necessità del caso, sempre nel rispetto del diritto di difesa delle parti e con la possibilità di avere l'ausilio di esperti. Laddove esistano cause connesse o più soggetti coinvolti nella controversia, il tribunale arbitrale potrà decidere la riunione dei procedimenti arbitrali o la partecipazione di più parti.

La durata del procedimento è controllata dalla Corte: considerando che un fattore essenziale di preferenza per l'arbitrato è la sua rapidità, il Regolamento di Arbitrato ICC prevede che il lodo venga reso entro 6 mesi dall'avvio del procedimento. È peraltro evidente che tale termine sarà prorogato su autorizzazione della Corte qualora la complessità del caso lo richieda.

Con la revisione del 2016, entrata in vigore nel marzo 2017, il Regolamento di Arbitrato ICC ha introdotto un procedimento arbitrale accelerato (*Expedited Procedure Rules*), da utilizzarsi qualora il valore della controversia sia inferiore o pari a USD 2.000.000 e purché ricorrano determinate circostanze. Le *Expedited Rules* prevedono che - indipendentemente da quanto stabilito dalle parti - l'arbitrato sarà condotto da un arbitro unico, il quale dovrà pronunciare il lodo entro sei mesi dalla data della *Case Management Conference*, potendo limitarsi ad una procedura meramente documentale, senza udienze e senza escussione di testimoni o esperti.

Il lodo non può essere emesso dal tribunale arbitrale senza essere stato approvato dalla Corte ICC, la quale valuta che il tribunale arbitrale abbia rispettato i requisiti di forma e sostanza, senza contestare la decisione presa. Una volta pronunciato, il lodo è notificato alle parti dal Segretariato nel testo sottoscritto dal tribunale arbitrale. Il lodo è vincolante per le parti. Infatti la sottoposizione della controversia al Regolamento di Arbitrato ICC comporta per le parti l'impegno a dare prontamente esecuzione al lodo e la presunzione che esse abbiano rinunciato a tutti i mezzi di impugnazione cui possono validamente rinunciare. Ciò non toglie che il lodo possa essere corretto entro 30 giorni dalla data di sottoscrizione quando siano presenti errori materiali, di calcolo o tipografici.

## La soluzione delle controversie internazionali attraverso la mediazione ICC

La Camera di Commercio Internazionale prevede come metodo di risoluzione delle controversie anche la mediazione, procedimento complementare all'arbitrato, ma che presenta alcune peculiarità. Difatti, la mediazione è una procedura flessibile volta ad ottenere una risoluzione negoziata con l'aiuto di un facilitatore neutrale che assiste le parti nella risoluzione della controversia.

Il procedimento di mediazione è disciplinato dal Regolamento di Mediazione ICC entrato in vigore nel 2014, che riflette in pieno la moderna prassi.

In seguito alla sua nomina, il mediatore e le parti discutono immediatamente delle modalità di svolgimento della mediazione. Successivamente, il mediatore fornisce alle parti una comunicazione scritta per informarle del modo in cui la mediazione verrà condotta. Nell'istruire e condurre la mediazione, il mediatore è guidato dalla volontà delle parti e riserva alle medesime un trattamento corretto e imparziale, fermo restando che ciascuna parte deve agire in buona fede durante l'intera mediazione.

La mediazione si conclude con la firma di un accordo conciliativo tra le parti, che non ha valore di sentenza e che non impedisce alle parti di iniziare o proseguire qualsivoglia procedimento giudiziario o arbitrale.

Il Regolamento di Arbitrato e quello di Mediazione sono disponibili gratuitamente *online* sul sito della Camera di Commercio Internazionale.

## I rischi del commercio internazionale

L'operatività commerciale con l'estero espone l'impresa ad una serie di rischi, spesso diversificati in base alla propria posizione di compratore oppure venditore, che vanno attentamente valutati per decidere se affrontarli, ridurli oppure cederli a terzi, in sintonia con la cultura dell'impresa e la sua propensione al rischio. Ad esempio, scegliere una forma di pagamento piuttosto che un'altra significa tutelare più o meno l'impresa; oppure, nel commercio internazionale la scelta di una resa merce piuttosto che un'altra sposta rischi e costi tra compratore e venditore, e va pertanto attentamente valutata.

Di seguito un possibile schema dei principali rischi della compravendita internazionale.

### **RISCHIO PAESE**

#### **RISCHIO DI CONTROPARTE**

##### **Per l'esportatore**

Rischio commerciale, che comprende i rischi di:

- mancato pagamento
- contestazioni sulla merce
- revoca della commessa

##### **Per l'importatore**

Rischio di mancata restituzione dell'acconto

Rischio di mancata consegna della merce

Rischio di non conformità della merce

##### **Per entrambi**

Rischio di escussione arbitraria delle garanzie

Rischio di insolvenza della banca estera garante dell'operazione

#### **RISCHI OPERATIVI**

- Rischio di trasporto
- Rischio contrattuale
- Rischio di variazione dei costi di produzione
- Rischio di variazione dei prezzi
- Rischio di cambio

È opportuno sottolineare che in gran parte si tratta di rischi presenti anche nelle operazioni domestiche di compravendita. Tuttavia fattori quali la distanza, oppure le diversità di lingua, usi, consuetudini e norme ne

possono aumentare la problematicità, e pertanto ne rendono necessaria una valutazione approfondita in caso di commercio con l'estero. Di seguito una breve e sintetica disamina dei rischi principali suesposti.

### **Rischio Paese**

Conosciuto anche con il termine "rischio politico", è connesso alla possibilità che un determinato Paese sia impossibilitato a far fronte agli impegni di pagamento assunti da propri residenti verso i non residenti, per mancanza dei mezzi finanziari necessari o per altre cause.

Questa situazione può trarre origine da una molteplicità di fattori, tra cui la difficoltà di trasferimento dei fondi dovuta a disposizione di sospensione dei pagamenti verso l'estero dello Stato in conseguenza di eventi drammatici come guerre, sommosse, rivoluzioni, gravi calamità naturali; oppure cambiamento del sistema politico. Altre cause possono essere: nazionalizzazioni di settore; affidabilità del sistema bancario; indisponibilità di divisa estera; cambiamenti di normativa valutaria; embarghi, ecc.

Per attenuare o eliminare il rischio Paese un'azienda può scegliere, ove possibile, una forma di pagamento più tutelante (per il venditore), ad esempio il pagamento anticipato oppure un credito documentario confermato, ricorrendo all'assicurazione del credito, o infine a operazioni di smobilizzo quali forfaiting o factoring.

### **Rischio commerciale**

È il rischio che grava sul venditore di un eventuale inadempimento da parte del compratore delle obbligazioni assunte con il contratto di compravendita, con particolare riferimento al ritiro della merce acquistata e al puntuale pagamento del prezzo.

Rispetto al settore domestico, ove pure è presente, nel commercio internazionale il rischio commerciale è sovente più difficile da valutare, per distanza, lingua, scarsa conoscenza o difficoltà ad ottenere informazioni affidabili.

Di seguito alcune possibili strategie per limitare il rischio commerciale del venditore:

- conoscenza della controparte, da sottoporre a monitoraggio continuo;
- forma di regolamento più tutelante per il venditore (es. pagamento anticipato, credito documentario, garanzia della banca del compratore sul pagamento);
- assicurazione dei crediti;
- cessione del rischio (es. sconto *pro-soluto*).

### **Rischio di contestazioni sulla merce**

È il rischio che il compratore, una volta ricevuta la merce, sollevi eccezioni (giuste oppure pretestuose) sulla qualità della stessa, bloccandone il pagamento oppure richiedendo uno sconto. Le forme di regolamento favorevoli al compratore lasciano più spazio a queste contestazioni, mentre il credito documentario tutela maggiormente il venditore.

### **Rischio di revoca della commessa**

È il rischio che la merce prodotta non sia venduta o vendibile, e pertanto non sia possibile recuperarne il costo, a causa di revoca o sospensione dell'ordine, oppure del mancato ritiro della merce, o della variazione delle condizioni economico-finanziarie dell'acquirente o del Paese di destinazione. Nel caso di mancato ritiro della merce, l'esportatore dovrà sostenere i costi per riportarla nel proprio Paese, oltre a quelli relativi al periodo di sosta della merce stessa, al trasporto, all'assicurazione e, ovviamente, a quelli sostenuti per produrla, sempre che la merce non sia deperita e che i costi di recupero non siano troppo onerosi.

Se da un lato il venditore dovrà tutelarsi in fase contrattuale, prevedendo appositi limiti alla facoltà di revoca o sospensione dell'ordine da parte dell'acquirente ed una limitazione dei casi di forza maggiore che con-

sentano a quest'ultimo di non adempiere, dall'altro dovrà essere scelta una resa della merce che eviti il rischio di mancato ritiro della merce stessa.

### **Rischio di mancata restituzione dell'acconto**

Qualora le parti abbiano convenuto il pagamento anticipato, totale o parziale, è il rischio che il venditore - a fronte della propria inadempienza contrattuale - non provveda a restituire al compratore l'anticipo effettuato. Il compratore si può tutelare richiedendo alla controparte una garanzia bancaria di restituzione dell'acconto.

### **Rischio di mancata consegna della merce**

Per l'acquirente, è il rischio che la merce acquistata non sia spedita/consegnata dal venditore, causando ritardi e/o ulteriori costi di produzione del prodotto finale.

La sua incidenza è tanto maggiore quanto più il bene acquistato è non fungibile ed essenziale al processo produttivo del compratore. È un rischio di difficile copertura, limitabile ad esempio prevedendo una penale (sotto forma di garanzia autonoma) in caso di mancato adempimento del venditore.

### **Rischio di non conformità della merce**

È il rischio che la merce ricevuta dal compratore sia non conforme all'ordine, e pertanto non utilizzabile nel processo produttivo del prodotto finale o non rivendibile.

Come per il rischio di mancata consegna, incide maggiormente in caso di beni non fungibili ed essenziali al processo produttivo del compratore.

Si può ridurre, ad esempio, prevedendo contrattualmente l'ispezione della merce prima della sua spedizione.

### **Rischio di escussione arbitraria delle garanzie**

È il rischio cui è soggetto l'ordinante di una garanzia (che può essere, a seconda dei casi, il compratore o il venditore) qualora il beneficiario della stessa richieda arbitrariamente al garante il pagamento dell'importo garantito.

### **Rischio di insolvenza della banca estera garante dell'operazione**

Quando le parti prevedono il credito documentario come forma di regolamento, è il rischio che la banca del compratore - che emette il credito documentario e pertanto assume un impegno autonomo verso il venditore - non sia in grado di fare fronte al proprio impegno di pagamento a seguito del corretto adempimento del venditore. È superabile con l'istituto della conferma.

### **Rischio di trasporto**

Riguarda tutti i rischi connessi allo spostamento della merce dal magazzino del venditore al magazzino del compratore, ad esempio danneggiamento, distruzione e furto. Va coperto con apposita assicurazione, il cui costo sarà a carico del venditore o del compratore in base alla clausola di resa merce scelta dalle parti.

### **Rischio contrattuale**

Deriva dall'errata o incompleta stesura delle clausole contrattuali, tale da creare una situazione di inferiorità oppure di scarsa tutela a fronte di una situazione d'inadempienza della controparte. In parte può essere attenuato con l'utilizzo dei contratti standard di settore, ove esistenti.

### **Rischio di variazione dei costi di produzione**

Per il venditore, è il rischio che il costo di produzione della merce aumenti successivamente alla fissazione

contrattuale del prezzo, al punto da rendere non conveniente procedere con la produzione o la vendita della merce al prezzo stabilito.

È ovviamente più alto nei contratti di lunga durata, ad esempio ove il produttore non abbia la possibilità di bloccare nel tempo il costo delle materie prime e va limitato prevedendo nel contratto apposite clausole di revisione del prezzo oppure di annullamento della consegna.

### **Rischio di variazione dei prezzi**

Per il venditore, è il rischio di un forte aumento nel costo delle materie prime necessarie per la produzione, senza poter trasferire tale incremento sui contratti di vendita già conclusi con i propri clienti.

Per il compratore, al contrario, è il rischio che un crollo del prezzo delle materie prime, verificatosi dopo la stipula del contratto di fornitura, lo costringa a corrispondere un prezzo fuori mercato per la merce acquistata. Il rischio di variazione prezzi è particolarmente elevato per chi opera in mercati in cui il prezzo delle merci è soggetto a forti oscillazioni, quale ad esempio il mercato delle materie prime. È a carico del compratore quando il contratto preveda apposita clausola che consente al venditore di ritoccare il prezzo della merce venduta a fronte della variazione dei suoi costi di produzione o di altri indicatori.

La clausola di revisione dei prezzi è tipica delle forniture continuative o di specifici mercati, quale ad esempio i contratti di acquisto all'ingrosso di gas di lungo periodo con clausola *take or pay*, tradizionalmente indicizzato al prezzo del greggio e dei relativi derivati.

### **Rischio di cambio**

Rispetto agli altri rischi, il rischio di cambio non è a priori un indice di evento sfavorevole, ma piuttosto rappresenta una situazione di incertezza che potrebbe trasformarsi in un evento economicamente dannoso per l'operatore. È quindi opportuno che l'operatore economico (in presenza di valuta di regolamento diversa rispetto a quella nazionale), al momento della conclusione del contratto o della fissazione del prezzo, ricorra ad idonee tecniche di copertura del rischio di cambio (si veda il capitolo dedicato).



## Pagamenti internazionali

### OPERATIVITÀ INTERNAZIONALE

#### STRUMENTI DI REGOLAMENTO

- Semplici
  - Bonifici
  - Assegni
  - Incassi elettronici
  - Conti multidivisa
- Strutturati
  - Crediti documentari
  - Garanzie internazionali
  - Incassi documentari

#### STRUMENTI DI COPERTURA RISCHI

- Rischi di cambio
  - Contratto a termine
  - Opzioni valutarie semplici
- Rischio commerciale/politico
  - Conferme crediti documentari
  - Arena broker

#### STRUMENTI DI FINANZIAMENTO

- Breve termine
  - Anticipazione all'esportazione e finanziamenti all'importazione

#### STRUMENTI DI SUPPORTO

- Assistenza e consulenza
  - Uffici di rappresentanza
  - Accordi di collaborazione

**STRUMENTI DI REGOLAMENTO > SEMPLICI****Bonifici**

Il bonifico internazionale è un trasferimento di denaro, disposto da un debitore tramite la propria banca, alla banca di un creditore estero.

Poiché l'iniziativa del pagamento è in capo al debitore, tale modalità implica un elevato grado di fiducia e di conoscenza della solvibilità e della serietà commerciale della controparte debitrice che potrebbe non rispettare gli accordi presi.

Il bonifico internazionale può essere impartito allo sportello, oppure tramite Remote Banking.

La disposizione deve contenere tutti i dettagli previsti dalla normativa: divisa, importo, nominativo, indirizzo completo e coordinate bancarie del beneficiario (ove previsto si indicano i codici IBAN e Swift), motivo del pagamento ed indicazione del tipo spese (OUR tutte a carico ordinante, BEN tutte al beneficiario, SHA ciascuno paga le proprie).

In ambito europeo, per le operazioni in euro, da gennaio 2016 sarà obbligatorio l'utilizzo del bonifico in formato SEPA Credit Transfer, con spese SHA obbligatorie.

**Assegni**

L'utilizzo degli assegni per il regolamento di operazioni internazionali presenta rischi maggiori rispetto a quanto previsto a livello nazionale, in quanto i diversi ordinamenti giuridici vigenti nei Paesi esteri non regolamentano i termini ed i tempi di comunicazione di un eventuale impagato; tanto che i titoli possono essere restituiti insoluti anche a distanza di parecchio tempo dalla data di negoziazione sbf.

In molti Paesi esteri l'assegno non costituisce titolo esecutivo, ma solo probatorio, di legittimazione, con la conseguenza che il pagamento può essere bloccato dal cliente con una semplice richiesta di "stop payment". Anche un eventuale protesto non sempre corrisponde alle azioni e conseguenze previste dall'ordinamento italiano e si concretizza in una semplice dichiarazione di mancato pagamento.

La restituzione di un assegno impagato può essere evitata trattando il titolo non per l'accredito immediato SBF ma al 'dopo incasso'. Anche se i costi di tale servizio sono maggiori, una volta che la banca estera trasata conferma il pagamento, il cliente può considerare l'accredito irrevocabile.

I clienti esportatori del Gruppo Banco Popolare che incassano assegni espressi in dollari USA e dollari canadesi tratti su banche di questi due Paesi, possono usufruire del servizio al dopo incasso 'Final Credit Service' che consente di contenere i costi ed accorciare i tempi di liquidazione garantendosi l'irrevocabilità dell'accredito.

**Incassi elettronici in euro sull'estero**

Con la presentazione di effetti elettronici da incassare sull'estero, in alternativa a bonifici e/o assegni, è il beneficiario di un credito sull'estero che assume l'iniziativa del pagamento. Gli esportatori italiani possono presentare incassi elettronici:

- standard su Francia (LCR) e Spagna (Recibo) - simili alle RIBA italiane,
- SDD, Sepa Direct Debit, utilizzabili in tutti i Paesi dell'area SEPA.

Gli importatori possono concordare di regolare i loro acquisti dall'estero chiedendo ai creditori stranieri di emettere RIBA o SDD a loro carico. Gli incassi SDD SEPA Direct Debit sono disponibili in due versioni: SDD Core (con possibilità di rifiuto entro 8 settimane) e SDD B2B (incasso preautorizzato - simile al RID - solo per non consumatori). Il Gruppo Banco Popolare mette a disposizione il Remote Banking per la trasmissione elettronica delle rimesse estere da incassare e per il monitoraggio delle scadenze e dei relativi pagamenti.

### Conti multidivisa

Sono dei conti correnti in divisa che gli operatori con l'estero utilizzano per mantenere disponibilità in valuta estera e poter far fronte a pagamenti verso l'estero, speculare sul cambio o costituire depositi di 'investimento' in monete diverse dall'euro. Il conto multidivisa è regolato da un semplice contratto, ha le stesse caratteristiche di un normale c/c e può essere movimentato attraverso l'utilizzo di bonifici, assegni, incassi, acquisti/vendite a pronti o a termine di divisa, ecc. Per alcune divise possono sussistere limitazioni dell'operatività a causa di norme nazionali ed internazionali che precludono la libera circolazione o la convertibilità di tali monete.

Da notare che il mantenimento di divisa estera su conti multidivisa, se non monitorato e gestito correttamente, può far incorrere in rischi correlati all'oscillazione del tasso di cambio. I correntisti del Gruppo Banco Popolare attraverso la piattaforma di remote banking Vantaggio Plus possono monitorare in tempo reale i movimenti ed i saldi dei loro conti in divisa nonché disporre pagamenti.

## STRUMENTI DI REGOLAMENTO > STRUTTURATI

### Crediti documentari/Lettere di credito

Il credito documentario è tra le forme di pagamento che offrono maggiori sicurezze alle imprese che esportano, in quanto è la banca emittente che su disposizioni dell'importatore ordinante si sostituisce a quest'ultimo e s'impegna ad eseguire le prestazioni descritte nel credito documentario (es. il pagamento di un'importazione di beni o servizi), diventando essa stessa debitrice nei confronti del venditore/beneficiario alla presentazione di documenti conformi da parte di quest'ultimo.

Ne consegue che l'esportatore beneficiario del credito può fare affidamento sul fatto che, se rispetterà tutte le condizioni del credito e le relative norme di base, e se presenterà i documenti previsti, avrà diritto a quanto previsto dal credito. Analogamente, l'importatore è consapevole che la propria banca eseguirà le sue disposizioni (es. pagamento a favore del beneficiario) solo se saranno rispettate tutte le condizioni di regolarità dei documenti e pertanto le modalità ed i termini di spedizione e consegna delle merci/servizi.

Un credito documentario emesso in forma irrevocabile costituisce pertanto un impegno inderogabile per la Banca che lo emette. Dal momento dell'emissione fino alla sua scadenza, non è più possibile modificarlo o annullarlo senza il consenso di tutte le parti interessate.

I crediti documentari sono regolamentati da norme universalmente riconosciute e redatte dalla Camera di Commercio Internazionale di Parigi sotto il titolo di "Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari" (NUU). Si tratta di disposizioni, soggette a periodiche variazioni ed aggiornamenti, la cui ultima versione n. 600 è entrata in vigore il 1° luglio 2007.

### Garanzie internazionali

La Garanzia internazionale è un contratto autonomo di garanzia attraverso il quale la banca garante si impegna ad effettuare un pagamento a favore di un determinato beneficiario a fronte della presentazione da parte di quest'ultimo di documenti conformi nel caso in cui si verifichi un determinato evento, cioè il mancato o non conforme adempimento dell'obbligazione del debitore principale.

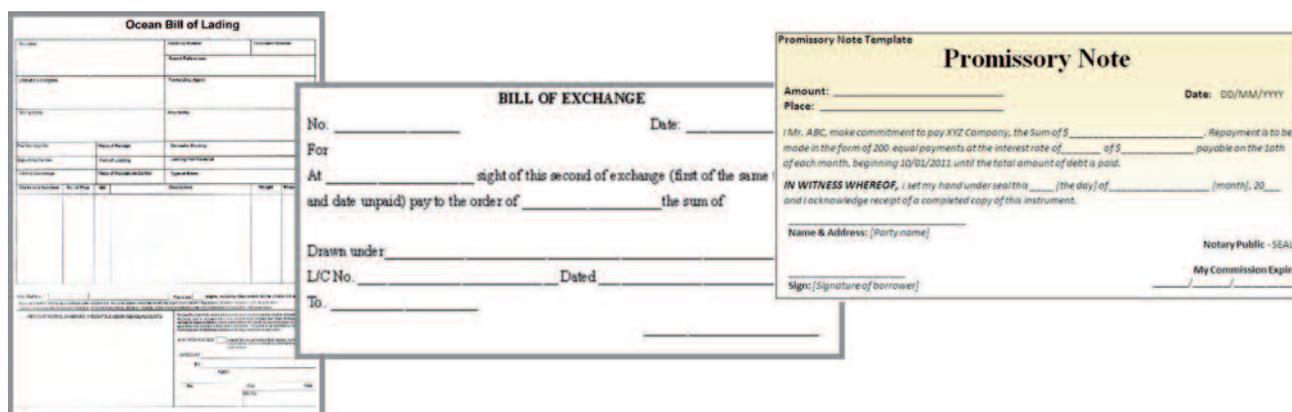
A differenza della fidejussione, accessoria rispetto all'obbligazione principale, la garanzia ne è totalmente svincolata, autonoma appunto, in quanto il rapporto nasce direttamente tra il garante ed il beneficiario, ed è verso quest'ultimo che si crea il vincolo obbligatorio. Sulla base di una semplice richiesta di pagamento che risponde ai requisiti della garanzia, il garante corrisponderà al beneficiario la predeterminata somma di cui all'obbligazione assunta al momento dell'emissione.

Ecco le principali forme di garanzia nel commercio internazionale.

<b>BID BOND</b>	<b>ADVANCE PAYMENT BOND</b>	<b>PERFORMANCE BOND</b>	<b>PAYMENT BOND</b>	<b>RETENTION MONEY BOND</b>
Garanzia per la partecipazione a gare d'appalto	Garanzia di restituzione di importi pagati in anticipo rispetto alla prestazione contrattuale	Garanzia di buona esecuzione degli obblighi contrattuali	Garanzia di puntuale esecuzione di pagamento fornitura	Garanzia a sostituzione di deposito cauzionale

### Incassi documentari

L'incasso documentario è una forma di pagamento in base alla quale il venditore conferisce alla propria banca mandato ad incassare l'importo della fornitura dal compratore contestualmente alla consegna dei documenti commerciali (ossia fatture, documenti di spedizione, ecc.) ed eventuali documenti finanziari (ad es. titoli di credito previsti per fornire una dilazione di pagamento all'acquirente).



In questo caso si parlerà di pagamento contestuale, ma non in funzione della consegna della merce bensì dei documenti necessari per poter ritirare la merce stessa. La forma più comune di incasso documentario è quella del pagamento contro documenti (CAD), ma non è infrequente anche l'ipotesi del pagamento contro accettazione (in tal caso l'acquirente riceve i documenti accettando una tratta) oppure contro rilascio di un impegno irrevocabile di pagamento.

Le parti possono poi disciplinare anche in maniera diversa le condizioni di consegna dei documenti (ad es. a fronte del rilascio di una garanzia bancaria), e ciò può avvenire proprio perché le banche, svolgendo la funzione di mandatari del venditore, si limitano ad eseguire le istruzioni ricevute.

**STRUMENTI DI COPERTURA RISCHI > RISCHIO DI CAMBIO****Contratto a termine**

Il contratto a termine è un accordo tra banca e cliente che implica l'impegno/obbligo tra i due contraenti di acquistare o vendere una divisa contro un'altra ad una data futura certa e ad un cambio prefissato.

Tale contratto elimina il rischio di cambio connesso a futuri introiti o esborsi in divisa estera dando la certezza all'operatore di poter stabilizzare il ricavo atteso di un'operazione export o il costo di un'operazione di importazione.

Il contratto a termine è uno strumento di copertura "rigido" perché non consente di migliorare il risultato nell'eventuale andamento di cambio favorevole, e lo è anche dal punto di vista temporale essendo legato ad una determinata scadenza. Non vi è alcun costo a carico del cliente all'atto della sottoscrizione e rappresenta il mezzo più semplice a disposizione degli operatori per risolvere il problema derivante dai rischi di oscillazione delle quotazioni delle divise. Il valore a scadenza della divisa trattata (acquisto o vendita) sarà dato semplicemente dalla base corrente di mercato (cambio spot) più o meno uno scarto (premio-sconto) derivante dal calcolo tra il differenziale tra i tassi di interesse delle due divise trattate.

**Opzioni valutarie semplici (plain vanilla)**

Le opzioni valutarie sono contratti attraverso i quali una parte, dietro il pagamento di un corrispettivo economico chiamato "premio", acquista il diritto di comprare (opzioni Call) oppure di vendere (opzioni Put) un ammontare in divisa, ad una scadenza futura e ad un cambio predeterminato (prezzo di esercizio o strike price). A differenza dei contratti a termine (strumento rigido di copertura), le opzioni hanno il beneficio di un'elevata flessibilità in virtù della facoltà/diritto di esercitare o meno a scadenza l'operazione.

Pertanto, l'opzione è uno strumento di copertura efficiente che offre la possibilità di beneficiare di un andamento favorevole del cambio garantendosi un livello minimo/massimo di cambio di vendita/acquisto, il cui costo è rappresentato dal premio dovuto al momento dell'acquisto. Il valore dell'opzione dipende da tre variabili:

- 1) il prezzo di esercizio (strike price);
- 2) la durata dell'opzione;
- 3) la componente di volatilità, variabile complessa che si può semplicemente definire quale indice di probabilità che l'opzione possa essere esercitata alla scadenza.

**STRUMENTI DI COPERTURA RISCHI > RISCHIO COMMERCIALE/POLITICO****Conferme crediti documentari**

La clientela esportatrice che concorda con la propria controparte importatrice l'utilizzo del credito documentario (vedi Strumenti di Regolamento > Strutturati) per il regolamento di beni/servizi esportati, può essere sollevata completamente dal rischio Paese dell'ordinante/importatore e dal rischio di eventuale insolvenza della banca emittente il credito documentario (rischio finanziario e politico).

L'eliminazione dei rischi sopra indicati è possibile quando il Banco Popolare accetta di aggiungere la propria conferma al credito documentario ricevuto. Così facendo il Banco Popolare s'impegna inderogabilmente ad onorare il credito documentario a condizione che i documenti presentati dal beneficiario in utilizzo dello stesso siano conformi ai termini e alle condizioni del credito.

Premesso che la conferma deve essere richiesta o autorizzata dalla banca emittente, il Banco Popolare è disponibile ad aggiungere la propria conferma in base alla sua autonoma valutazione del rischio Paese/banca.

Pertanto, è opportuno che l'esportatore, prima di stabilire il prezzo di vendita e firmare il contratto con il proprio acquirente, si informi presso il Banco Popolare circa la disponibilità a confermare il credito documentario e, se sì, a quali condizioni.

### **Arena Broker**

L'assicurazione dei crediti all'esportazione è un mercato vasto e variegato nel quale si muovono operatori con offerte diversificate, non sempre adattabili alle specifiche necessità dell'esportatore.

Tra le principali compagnie di assicurazione attive in Italia nel segmento a breve termine si annoverano: SACE Bt (controllata da SACE Spa), Coface Spa (Gruppo Coface, francese), Atradius, Euler Hermes - Siac (Gruppo Hermes, tedesca).

Le relazioni con le controparti in questione sono gestite dal Gruppo Banco Popolare per il tramite della società Arena Broker che - attraverso un team dedicato - è in grado di soddisfare le richieste della clientela, curare tutte le fasi pre- e post-vendita dei prodotti assicurati, inclusi gli aspetti operativi, nonché fornire indicazioni sul tipo di polizza più opportuno in base alle esigenze di ciascun richiedente.

Fra le tipologie di polizza più diffuse sul mercato delle coperture assicurative a breve termine destinate ad esportatori si annoverano, a titolo puramente esemplificativo: SACE BT 360°, che prevede la copertura del fatturato globale Italia/estero ed è utilizzabile da aziende con fatturato superiore a 2 milioni di euro; SACE Bt Sviluppo Export, per la copertura di un singolo debitore estero o di più debitori selezionati (max 10) con riferimento a un numero limitato di Paesi e con dilazioni sino a 6 mesi.

Esistono numerosi altri prodotti di altre compagnie a copertura sia di rischi singoli sia del fatturato export complessivo o su determinati Paesi/fasce di clienti.

## **STRUMENTI DI FINANZIAMENTO > BREVE TERMINE**

### **Anticipi all'esportazione e finanziamenti all'importazione**

Per lo smobilizzo di crediti derivanti da attività di esportazione, i clienti del Banco Popolare possono chiedere la concessione di specifiche forme di affidamento in relazione alla natura dell'operatività sottostante ed in funzione delle rispettive necessità:

- anticipo su fatture, in caso di crediti vantati da un esportatore a fronte di vendite già effettuate sull'estero;
- anticipo su contratto, a fronte di ordini ricevuti, di commesse o di contratti di esportazione già in mano ai clienti;
- finanziamento di previsioni d'esportazione, per finanziare progetti con obiettivi di vendita commisurati alle singole potenzialità produttive e sulla base dell'andamento storico dei relativi flussi di esportazione.

La durata delle anticipazioni sarà commisurata ai termini di pagamento che l'esportatore finanziato concorda con la propria controparte. Quest'ultima dovrà essere debitamente istruita dall'esportatore affinché i pagamenti siano canalizzati direttamente su Banco Popolare, così da poter estinguere il finanziamento utilizzando gli introiti pervenuti direttamente dall'estero.

Anche gli importatori possono chiedere di avvalersi di una forma di credito per ottenere la liquidità necessaria per l'importazione di beni e servizi dall'estero. Il finanziamento è acceso al momento dell'esecuzione di un pagamento che il Banco Popolare è incaricato di effettuare sull'estero per l'acquisto di detti beni e servizi. La durata di un finanziamento import è commisurata al ciclo di lavorazione e successiva vendita della merce cui il sottostante pagamento si riferisce.

Sia le anticipazioni sia i finanziamenti possono essere espressi in euro o divisa, in relazione alle esigenze del cliente richiedente.

## STRUMENTI DI SUPPORTO &gt; ASSISTENZA E CONSULENZA

**Uffici di rappresentanza**

**Banco Popolare Shanghai.** Mrs. Yang Jiang - Unit 013 27/FI. Hang Seng Bank Tower, 1000 Lujiazui Ring Road, Pudong New Area, Shanghai, 200120 CHINA - Tel 86.21.6841 0599 - Fax 86.21.6841 1776 - shanghai@bancopopolare.cn.

**Banco Popolare Hong Kong.** Mr. Stefano Carrozzi - 3205 Central Plaza - 18 Harbour Road, Wan Chai, HONG KONG - Tel +852 2522 7608 - Fax +852 2521 9688 - hongkong@popolare.hk.

**Banco Popolare Moscow.** Mr. Maurizio Zucchetti - Federation Tower. Presnenskaya nab. 12, floor 54, office 1A, 121100 Moscow, RUSSIAN FEDERATION - Tel/fax +7 495 6459702 - moscow@bancopopolare.ru.

**Banco Popolare Mumbai.** Mr. Stefano Pulliero - 82 - 8th Floor, Jolly Maker Chambers II, 225 Nariman Point, Mumbai 400021, INDIA - Tel +91 22 22042872 - Fax +91 22 22042874 - mumbai@bancopopolare.in.

**Accordi di collaborazione**

**Accordo di collaborazione con ICE.** Agenzia governativa per lo sviluppo e promozione di rapporti economici e commerciali italiani con l'estero. Consente alla clientela Banco Popolare di avvalersi dei 79 Uffici ICE nel mondo, come se fossero quelli del Banco Popolare, beneficiando di assistenza e consulenza a condizioni di favore.

**Progetto Go to World (Accordo con Edulife).** Offre un percorso certificato di assessment finalizzato a verificare la propensione di ciascuna impresa ad affrontare i mercati internazionali e la sua capacità di sostenere un processo di internazionalizzazione. I clienti del Banco Popolare hanno accesso a tre livelli di valutazione:

- check-up, verifica del potenziale di sviluppo internazionale di un'azienda tramite questionario;
- prospettiva, analisi finalizzata a selezionare i mercati di sbocco più opportuni per l'azienda e il corretto percorso di internazionalizzazione per avvicinarli;
- progetto, studio personalizzato e definizione di dettaglio delle strategie per il raggiungimento.

**Accordo con DE International.** Società di servizi della Camera di Commercio Italo-Germanica. Fornisce assistenza e consulenza a tariffe preferenziali per la clientela del Banco Popolare:

- ricerche di mercato e di partner commerciali/analisi di specifiche situazioni commerciali;
- recupero crediti/problematiche relative a crediti commerciali;
- fiscalità germanica, problematiche legali/amministrative;
- consulenza per investimenti.



## La gestione del rischio di cambio

Nell'attuale contesto economico/finanziario, caratterizzato da un'elevata volatilità delle variabili di mercato e da una significativa contrazione dei margini reddituali, una corretta gestione dei rischi finanziari, e tra questi del rischio di cambio, assume un valore strategico per l'impresa e può altresì rappresentare un importante vantaggio competitivo per la stessa.

### CHE COS'È IL RISCHIO DI CAMBIO

Il rischio di cambio può essere definito come l'influenza che l'andamento erratico dei tassi di cambio esercita sui flussi economico-finanziari dell'impresa e si manifesta quando una transazione commerciale viene regolata in una moneta diversa da quella nazionale.

Più precisamente, è il rischio che la quantità di moneta nazionale che si dovrà utilizzare per un pagamento o si incasserà quando si riceve un bonifico sia diversa da quanto inizialmente previsto, andando quindi ad impattare (in negativo, ma anche in positivo) sui previsti flussi economico-reddituali dell'impresa.

Nell'attività internazionale aziendale si può quindi parlare di due livelli di rischi da gestire con attenzione:

- a. **rischio strategico**: deriva dalle decisioni strategiche dell'impresa, ossia relative al mix prodotti-mercati adottato e al posizionamento rispetto ai competitor;
- b. **rischio operativo**: deriva dallo sfasamento temporale tra la data in cui si determina il "cambio obiettivo" (budget oppure listino) e la data di incasso/pagamento dei flussi commerciali in valuta.

### PERCHÉ COPRIRE IL RISCHIO DI CAMBIO

Nella vita di un'azienda, non fare scelte equivale a fare una scelta negativa: quella di affidarsi alla casualità degli eventi e dover correre poi ai ripari, ove possibile, in situazioni di andamento avverso.

Si può anche affermare provocatoriamente che l'operatore che non copre il rischio di cambio assuma implicitamente una posizione di tipo speculativo.

È opportuno quindi che l'azienda, contestualmente alla chiusura di un accordo economico espresso in una divisa diversa dall'euro, provveda immediatamente a coprirsi dal rischio di oscillazione del mercato delle divise.

Questo intervento, eseguito attraverso il supporto di un istituto di credito, permetterà di dare certezza al risultato economico dell'operazione, andando quindi a soddisfare l'esigenza di un'adeguata e puntuale pianificazione di ricavi e costi aziendali.

Le aziende italiane che operano con l'estero in divise diverse dall'euro presentano un elevato livello di esposizione al rischio di cambio che, purtroppo, tendono a sottovalutare. Al contrario, il controllo del costo di tale rischio dovrebbe essere centrale nella gestione aziendale. Il più idoneo prodotto di copertura dovrebbe essere acquistato dall'azienda in tale ottica di pianificazione e non anche con l'obiettivo generico di "guadagnare di più".

**Il ricorso agli strumenti di copertura diventa la via principale per rendere certi i margini operativi della gestione dell'azienda, eliminando il potenziale impatto negativo generato dai movimenti erratici del mercato valutario.**

Più specificamente consente di:

- sterilizzare gli impatti delle oscillazioni valutarie su costi e ricavi;
- formulare correttamente i listini;
- dare certezza ai futuri flussi di cassa in divisa;
- dare sicurezza dei prezzi stabiliti nel contratto;
- ottenere una migliore pianificazione aziendale;
- offrire una difesa al cambio di budget e al risultato economico nel suo complesso.

### COME COPRIRE IL RISCHIO DI CAMBIO

Varie sono le possibilità operative atte al conseguimento dell'obiettivo di copertura. Di seguito si espongono le principali:

- **finanziamento in divisa all'esportazione**
- **cambio a termine** (contratto Outright - Termine Secco)
- **Flexible Forward**
- **opzioni in divisa**
  - Plain Vanilla
  - Esotiche
- **compensazione valutaria**

Tralasciando ogni ulteriore commento relativamente all'intuitiva funzione di copertura di rischio di cambio del **finanziamento export in divisa**, si espongono le peculiarità e principali caratteristiche degli altri strumenti di copertura appena citati.

### CAMBIO A TERMINE

È un contratto che obbliga una controparte a consegnare/ritirare una divisa contro un'altra divisa per un importo predeterminato, ad un cambio predefinito e ad una data futura prefissata.

- Il cambio a termine è dato dalla somma algebrica tra il cambio a pronti (*spot*) ed i punti a termine. I punti a termine (a premio se positivi, a sconto se negativi) derivano dal differenziale fra i tassi di interesse delle due divise oggetto della compravendita, con riferimento alla durata/scadenza del contratto.
- Il contratto a termine è vincolante per le parti che lo sottoscrivono e non comporta il pagamento di un premio da parte del cliente.
- Il valore del cambio a termine non incorpora previsioni circa l'andamento futuro dei mercati ma è determinato dal differenziale tra i tassi di interesse delle divise alla data di scadenza dell'operazione.

Non è classificato tra gli strumenti finanziari e quindi non è soggetto alla normativa Mifid.

### FLEXIBLE FORWARD

Si tratta di una forma contrattuale molto semplice, che garantisce al cliente il diritto di vendere (esportatore) od acquistare (importatore) una determinata quantità di divisa, ad un cambio prefissato (*Strike*), in qualsiasi momento nel corso della durata dell'operazione. Il cliente ha comunque l'obbligo di effettuare la vendita/acquisto entro la scadenza dell'eventuale importo residuo.

A differenza dell'acquisto di opzioni, non è previsto il pagamento di un premio (costo dell'operazione) alla data di stipula del contratto con la banca.

Differenziandosi dal contratto a termine, che prevede lo scambio della divisa il giorno di scadenza, il Flexible Forward conferisce al cliente la possibilità di decidere quando scambiare la divisa di interesse e ciò può avvenire nel corso di tutta la durata dell'operazione (anche con più utilizzi parziali - ad es. *tranche* minima di US\$ 5.000 o multipli).

Si chiarisce anche che si tratta di un contratto "derivato" e quindi soggetto alla normativa Mifid.

Le semplici caratteristiche sopra esposte lo rendono simile al contratto a termine, ma con una significativa componente di elasticità nell'utilizzo; ciò risulta molto utile all'azienda nel caso di introiti o pagamenti contrattuali non in un'unica soluzione e su base temporale non perfettamente definita.

### OPZIONE VALUTARIA IN DIVISA

È uno strumento finanziario costituito da un contratto che conferisce contro il pagamento di un "premio" un diritto (non un obbligo) per l'acquirente di acquistare/vendere una data quantità di divisa estera, ad un determinato prezzo (*Strike*), a una data prefissata (opzione di tipo europeo) o entro una determinata data futura (opzione di tipo americano).

In un'ottica di corretta copertura dei rischi valutari, l'acquisto di un'opzione rappresenta lo strumento perfetto: garantisce un cambio condiviso utile all'azienda per salvaguardare la componente di costo/realizzo dell'operazione commerciale consentendo, inoltre, di ottenere ulteriori benefici economici nel caso di eventuale andamento favorevole del mercato valutario.

Opzioni **PLAIN VANILLA** (semplici)

- Opzione **Call**: è il diritto di acquistare (importatore) un determinato importo di una divisa, ad una determinata scadenza e ad un cambio prefissato.
- Opzione **Put**: è il diritto di vendere (esportatore) un determinato importo di una divisa, ad una determinata scadenza e ad un cambio prefissato.

Entrambe le opzioni possono essere di tipo europeo, cioè con esercizio del diritto alla scadenza, oppure di tipo americano, con esercizio durante il corso della vita dell'opzione.

Tali forme rappresentano, come detto, la migliore opportunità di copertura in quanto hanno tutte le caratteristiche di una polizza assicurativa sull'andamento di cambio valutario.

Opzioni **ESOTICHE**

Sono opzioni più complesse, caratterizzate in particolare dalla presenza di:

- barriera **Knock-In**: l'opzione si attiva se e solo se il tasso di cambio tocca un determinato valore;
- barriera **Knock-Out**: l'opzione cessa di esistere se e solo se il tasso di cambio raggiunge un determinato valore.

L'acquisto di opzioni Esotiche è indirizzato ad operatori con attitudini, conoscenze e propensione al rischio alte e con l'obiettivo di sostenere un minor costo di acquisto oppure di ottenere uno *Strike* migliore; non garantisce la copertura effettiva della posizione di rischio.

Così, nel caso di inserimento in contratto di barriere *Knock-Out*, qualora queste siano raggiunte, viene persa definitivamente la copertura con inevitabili esiti negativi sulla prospettata pianificazione della sottostante operazione commerciale.

La tipologia di opzioni Esotiche in realtà è molto ampia e variegata, soprattutto in funzione della loro rischiosità e aleatorietà. Talune vengono classificate quali opzioni di copertura "condizionata", altre di "gestione attiva" (speculative).

Abbiamo prima accennato alla componente “**premio**” quale costo di acquisto di una opzione. Di seguito elenchiamo i fattori principali che ne determinano l’entità:

- il prezzo di esercizio (*Strike*). Migliore è il livello di cambio che il cliente intende garantirsi, più elevato è il premio da pagare;
- la scadenza. Il premio aumenta all’allungarsi della scadenza dell’opzione;
- la volatilità. Il premio aumenta al crescere della volatilità del mercato valutario.

In sintesi, l’acquisto di opzioni Plain Vanilla è lo strumento più semplice e flessibile per la gestione del rischio di cambio. Vediamo gli altri punti di forza di tale strumento di copertura effettiva:

- certezza del livello di cambio minimo (massimo) al quale il cliente potrà vendere (acquistare) la divisa alla data di scadenza, o entro la scadenza;
- possibilità di beneficiare di movimenti favorevoli di mercato;
- trasparenza delle condizioni e facilità di comprensione;
- assenza di altri oneri per il cliente oltre al premio;
- non è richiesta la linea di credito.

Il limite principale è rappresentato dal costo di acquisto dell’opzione stessa (premio).

Riguardo a tale aspetto, si raccomanda alle aziende interessate a coprire il rischio di cambio di contattare le apposite strutture specialistiche della banca, dalle quali potranno ricevere indicazioni precise sulla struttura di copertura più idonea, come anche sui relativi costi.

Si rammenta infine che esistono anche delle forme di copertura in opzioni a costo zero (ad esempio strutture denominate “cilindriche”). Tale tipologia viene utilizzata quando si vuole determinare con certezza un cambio garantito in acquisto o in vendita di divisa, mantenendo l’opportunità di migliorare lo stesso beneficiando (parzialmente) di un movimento favorevole della divisa a scadenza.

L’opzione “cilindrica” dà l’opportunità all’azienda di conoscere il cambio peggiore e quello migliore ai quali acquisterà o venderà la divisa negoziata (con la possibilità di acquistare/vendere a valori di mercato a scadenza, nel caso in cui il cambio *spot*, o di riferimento ad un *fixing*, sia compreso tra i due livelli).

## COMPENSAZIONE VALUTARIA

Le aziende che presentano flussi valutari sia in entrata (export) sia in uscita (import) per importi complessivi diversi potranno coprire solo i saldi netti con gli strumenti di copertura sopra esposti.



## Con SACE, il Made in Italy non si ferma mai

SACE offre un'ampia gamma di soluzioni assicurativo-finanziarie e servizi di consulenza per sostenere la competitività delle imprese italiane, in particolare delle Pmi, accompagnandole in ogni fase dei loro progetti di crescita in Italia e all'estero.

Forte di un'esperienza trentennale nella valutazione, assunzione e gestione dei rischi connessi all'operatività sui mercati internazionali, SACE è il partner ideale per i birrifici italiani che vogliono spingersi oltreconfine per cercare nuove opportunità di business.

Export credit, assicurazione del credito, protezione degli investimenti, garanzie finanziarie, cauzioni, factoring, *advisory*: sono queste le soluzioni che SACE dedica ai birrifici grandi e piccoli. Con oltre 74 miliardi di euro di operazioni assicurate in 198 Paesi, SACE sostiene la competitività delle 25 mila aziende clienti garantendo flussi di cassa più stabili e trasformando i rischi di insolvenza delle imprese in opportunità di sviluppo.

Le imprese che si affidano a SACE beneficiano anche di un team di economisti dedicati alla valutazione e allo studio dei Paesi avanzati ed emergenti, e specializzati anche nell'analisi dei trend dell'industria italiana. SACE ha sviluppato strumenti operativi a supporto delle strategie aziendali. Fra questi:

- la *Country Risk Map*, una mappa interattiva che consente di visualizzare i diversi rating di rischio, selezionando il Paese d'interesse, la propria attività, il tipo di controparte con cui si intende operare o l'evento di rischio in cui si potrebbe incorrere;
- l'*Export Opportunity Map*, una mappa che individua le opportunità per le esportazioni italiane nel mondo;
- il Rapporto Export, lo studio previsionale che segnala alle imprese che esportano le direttrici da esplorare per crescere all'estero.

### Le previsioni export per il comparto della birra

Nel comparto alimentare, dove la nostra quota mondiale è del 4,7%, abbiamo un interessante potenziale ancora da esprimere. Nonostante la crescita robusta degli ultimi dieci anni (+79% rispetto a +47% dell'export italiano nel suo complesso), le imprese alimentari che esportano sono meno del 12%, con un fatturato medio verso l'estero pari a circa un settimo delle loro vendite. Dieci prodotti, da soli, potrebbero garantire, se ben indirizzati su specifici mercati, un aumento delle esportazioni all'estero fino a 7 miliardi di euro entro il 2018.

Tra questi vi sono anche le nostre bevande, con una performance trainata dai vini, che detengono oggi una quota di mercato globale del 19,3% e, attraverso una maggior internazionalizzazione, potrebbero conquistare un export aggiuntivo pari a 1,6 miliardi entro il 2018.

Sebbene su livelli più contenuti (circa 183 milioni nel 2015), l'export di birra italiana ha dimostrato un forte dinamismo mettendo segno, solo nell'ultimo anno, una crescita di quasi il 19%.

## Le migliori opportunità per le imprese del settore

In Europa, in cui vigono regole e normative comuni e armonizzate, un simile percorso potrebbe essere più semplice sotto il profilo operativo ma più arduo sotto il profilo della competitività. Le opportunità, con le dovute proporzioni, riguardano anche alcuni mercati emergenti i cui consumatori stanno orientando i propri gusti sempre più verso la qualità delle produzioni italiane. Tra questi Paesi: Cina, Hong Kong, Corea del Sud, Brasile, Polonia.

La ricerca delle opportunità nelle destinazioni fin qui evidenziate richiede uno sforzo strategico importante. In mercati maturi come Stati Uniti, Germania, Regno Unito e Francia, le imprese agroalimentari dovranno porre l'accento sul rafforzamento della competitività, che, oltre alla qualità dei prodotti offerti, passa attraverso la scelta di adeguati canali distributivi, l'adozione di efficaci strumenti di marketing e valorizzazione del brand, senza dimenticare la capacità di offrire ai clienti modalità e dilazioni di pagamento finanziariamente vantaggiose.

Nei mercati meno conosciuti, a questo va sommato uno sforzo ulteriore di comprensione delle dinamiche locali sotto molteplici punti di vista. I tratti distintivi dei prodotti alimentari Made in Italy rappresentano infatti un importante valore aggiunto, ma anche un limite, se non veicolati in modo funzionale al contesto e alle sue peculiarità: un sapore capace di conquistare un palato francese non è detto che riscuota lo stesso successo in Cina o in Corea, per esempio.

## Le soluzioni SACE per i birrifici che vogliono esportare o investire all'estero

L'offerta di SACE copre tutte le esigenze manifestate dai birrifici nel loro percorso di internazionalizzazione. Dai finanziamenti per l'acquisto di materie prime per approntare la fornitura di birra, alla copertura dal rischio di mancato pagamento da parte dei clienti esteri; dalla protezione degli investimenti all'estero, come ad esempio l'apertura di un nuovo stabilimento o di un centro di produzione, alla monetizzazione dei crediti ancora da esigere.

## Un'offerta unica, come la tua idea

- Diamo forza all'export. Assicuriamo le imprese che esportano dal rischio di mancato pagamento e rendiamo più competitiva la loro offerta commerciale.
- Miglioriamo la liquidità. Mettiamo al servizio delle imprese di ogni dimensione un'ampia gamma di servizi di factoring, con linee dedicate ad esportatori e fornitori di grandi realtà industriali e della pubblica amministrazione.
- Sosteniamo l'internazionalizzazione. Miglioriamo l'accesso al credito, garantendo i finanziamenti concessi alle imprese, in particolare Pmi, per progetti di sviluppo internazionale. Facilitiamo l'ingresso nel mercato dei capitali e assicuriamo gli investimenti esteri dal rischio politico.
- Emettiamo le garanzie per il tuo business. Offriamo le garanzie di natura contrattuale o per obblighi di legge per le tue commesse all'estero.
- Offriamo soluzioni personalizzate. Forniamo alle imprese tutti gli strumenti necessari per minimizzare i rischi e massimizzare la performance. Con il programma di advisory costruiamo insieme ai nostri clienti nuovi percorsi di crescita internazionale.

## Il nostro impegno al vostro fianco

Le migliori idee nascono dal confronto. Serve andare sul campo, calarsi nella realtà in cui operano le imprese e lavorare al loro fianco. È per questo che in SACE siamo convinti dell'importanza della nostra rete territoriale. Ogni giorno lavoriamo insieme alle aziende per affrontare le sfide dei mercati internazionali e sosteniamo la loro intraprendenza, studiando insieme a loro il percorso migliore di crescita. I nostri 14 uffici, insieme alle 42 agenzie distribuite su tutto il territorio italiano, sono il loro punto di riferimento. Gli account di SACE non sono semplici venditori, ma professionisti dell'internazionalizzazione, pronti a mettere a disposizione delle imprese tutta la loro esperienza e capaci di fornire soluzioni disegnate sulle esigenze specifiche di ogni realtà aziendale. Alla rete di uffici si affiancano le agenzie e i broker specializzati in assicurazione del credito.

### PER TUTELARE LE ESPORTAZIONI

#### POLIZZA CREDITO FORNITORE

##### I beneficiari della copertura

Imprese italiane (o collegate e controllate estere e in particolare PMI) che esportano merci, forniscono servizi o realizzano studi e progettazioni all'estero.

##### Oggetto della copertura

Garantisce le singole esportazioni di beni e servizi contro **il rischio di mancato pagamento del credito per eventi di natura politica e commerciale** senza limiti di importo. Per transazioni destinate verso Paesi dell'Unione Europea o alcuni Paesi OCSE (Australia, Canada, Giappone, Islanda, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Svizzera), la dilazione di pagamento deve essere pari o superiore ai 24 mesi. Per il resto del mondo non sono previste durate minime di dilazione. In presenza di effetti cambiari la polizza permette inoltre la monetizzazione dei crediti assicurati attraverso lo sconto pro soluto degli effetti, grazie al trasferimento della polizza SACE (voltura) alla banca o ad altro intermediario scontante. Copre altresì i **rischi accessori** associati all'esecuzione delle forniture (revoca del contratto, indebita escussione di fidejussioni, distruzione, danneggiamento requisizione e confisca dei beni esportati temporaneamente). La Polizza Credito Fornitore è disponibile anche online sul portale [www.exportplus.it](http://www.exportplus.it) in versione semplificata: Plus One, per contratti fino a € 5 milioni, e Basic Online, per contratti entro € 500mila.

##### I vantaggi

Per l'azienda esportatrice:

- certezza dell'incasso del credito, con conseguente maggiore stabilità per i flussi di cassa;
- più liquidità, in quanto la voltura di polizza permette lo smobilizzo del credito attraverso lo sconto pro soluto degli effetti cambiari.

Per il cliente estero:

- possibilità di ottenere più ampie dilazioni di pagamento;
- tassi di interesse più competitivi rispetto al credito bancario;
- preservare le linee di credito disponibili presso il sistema bancario.

##### Durata della copertura

Fino a 8,5 anni di rimborso del credito, con possibilità di estensione fino a 10 anni per taluni Paesi.

## PER TUTELARE LE ESPORTAZIONI

## POLIZZA BT SVILUPPO EXPORT

**I beneficiari della copertura**

Imprese italiane che effettuano transazioni commerciali con uno o più acquirenti esteri.

**Oggetto della copertura**

Permette alle imprese che operano con controparti estere di coprirsi contro il rischio di mancato pagamento dei crediti commerciali a breve termine (12 mesi). La polizza è gestita online sul sito [www.sacebt.it](http://www.sacebt.it) e offre tutti i servizi connessi all'attività di assicurazione del credito, tra cui la valutazione e il monitoraggio dei clienti e il servizio di recupero crediti. La polizza, personalizzabile in base alle esigenze dell'azienda sulla base del numero di clienti e dei Paesi d'esportazione, è disponibile in tre differenti versioni:

**Clienti:**

- assicura il fatturato totale relativo a un numero limitato di clienti esteri (massimo 10);
- copertura estesa a tutti i mercati esteri (esclusi i Paesi chiusi e in sospensiva);
- dilazioni di pagamento fino a 12 mesi.

**Open:**

- assicura il fatturato totale relativo ad un numero illimitato di clienti esteri (almeno 10);
- copertura definita per un numero limitato di Paesi;
- dilazioni di pagamento fino a 6 mesi;
- possibilità di richiedere una valutazione preliminare della clientela.

**Paesi:**

- assicura la totalità del fatturato estero relativo ai clienti in un numero limitato di Paesi esteri (fino a un massimo di 5);
- dilazioni di pagamento fino a 6 mesi;
- possibilità di richiedere una valutazione preliminare della clientela.

**I vantaggi**

- Gestione semplice e veloce direttamente online;
- servizio specializzato di recupero del credito;
- facilità nella gestione dei sinistri, con indennizzi in tempi rapidi e certi;
- flessibilità nella scelta del tipo di copertura in base alle proprie esigenze.

**Durata della copertura**

Fino a 12 mesi.

PER TUTELARE IL FATTURATO GLOBALE

**POLIZZA BT 360°**

**I beneficiari della copertura**

Imprese che vogliono assicurare il proprio portafogli crediti commerciali, o suoi segmenti omogenei, relativo ad acquirenti italiani ed esteri.

**Oggetto della copertura**

Permette di assicurare tutti i crediti commerciali sino a 12 mesi, sia in Italia che all'estero, dal rischio di mancato pagamento per eventi di natura commerciale e politica.

**I vantaggi**

- Stabilizzazione del proprio fatturato grazie all'assicurazione della globalità del portafoglio Italia ed estero con possibilità di modulare la copertura in base a specifiche esigenze;
- valutazione preventiva e monitoraggio continuo della solvibilità della clientela;
- supporto nel processo di assunzione e gestione dei crediti commerciali;
- indennizzo della perdita in caso di mancato pagamento;
- servizio di recupero crediti veloce e semplice;
- gestione online della polizza per tutte le procedure amministrative.

**Durata della copertura**

Fino a 12 mesi.

## PER PROTEGGERE GLI INVESTIMENTI ALL'ESTERO

## POLIZZA POLITICAL RISK INSURANCE (PRI)

**I beneficiari della copertura**

Imprese italiane o banche (o loro collegate e controllate estere) che costituiscono società all'estero o partecipano al capitale di società estere già esistenti e/o effettuano prestiti alle loro partecipate estere.

**Oggetto della copertura**

Protegge le aziende e le banche italiane contro la perdita del capitale investito all'estero (costituzione di società, apporto di capitale, beni materiali, garanzie su prestiti o prestiti diretti) e contro i rischi politici, quali:

- esproprio, nazionalizzazione, confisca o sequestro dei beni e dei capitali investiti;
- impossibilità di trasferire la valuta (dividendi, profitti, rimborsi capitale e interessi di prestiti concessi e ricavo della vendita dell'investimento);
- disordini civili, guerre, tumulti e sabotaggio che rendano impossibile il proseguimento dell'attività imprenditoriale;
- revoca dei contratti stipulati con controparti pubbliche locali.

La PRI è disponibile anche online sul portale [www.exportplus.it](http://www.exportplus.it) per investimenti fino a € 5 milioni.

**I vantaggi**

Per l'impresa:

- consolidamento e ampliamento del business in mercati ad alto potenziale, eliminando le componenti di rischio di natura politica dal rischio complessivo dell'investimento;
- migliori termini e condizioni del finanziamento concessi alle partecipate estere grazie alla cessione dei diritti di polizza alla banca finanziatrice.

Per la banca:

- annullamento dei limiti di esposizione sul Paese;
- impatto zero sull'assorbimento di capitale.

**Durata della copertura**

Fino a 15 anni.

PER FACILITARE L'EROGAZIONE DI FINANZIAMENTI

**GARANZIA PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI**

**I beneficiari della copertura**

L'assicurato è la banca italiana o estera, operante con una propria rete in Italia, che concede un finanziamento PMI e aziende con fatturato sino a 250 milioni di euro, che hanno l'esigenza di finanziare:

- i propri investimenti esteri diretti (joint venture, fusioni e acquisizioni, partnership) o indiretti, oppure che realizzano in Italia investimenti propedeutici ad accrescere il proprio grado di internazionalizzazione attraverso la ricerca e sviluppo, il rinnovo e potenziamento degli impianti e dei macchinari, la tutela di marchi e brevetti, la partecipazione a fiere internazionali, le spese promozionali;
- l'approntamento di forniture destinate all'esportazione o per l'esecuzione di lavori all'estero.

**Oggetto della copertura**

Garanzia autonoma a prima richiesta che copre le banche finanziatrici dal rischio di mancato rimborso (capitale e interessi) di linee di credito concesse alle aziende italiane, in particolare PMI, per sostenerle nei processi di crescita sui mercati esteri, attraverso:

- lo sviluppo di attività progettuali direttamente e indirettamente connesse all'internazionalizzazione (Garanzia su finanziamenti per l'internazionalizzazione a medio-lungo termine);
- il finanziamento di spese ricorrenti quali quelle promozionali e per la partecipazione a fiere, di ricerca e sviluppo, per la tutela di marchi e brevetti (Garanzia su finanziamenti a breve termine);
- l'anticipazione di crediti commerciali export (Garanzia su finanziamenti a breve termine);
- i finanziamenti concessi alle imprese per l'approntamento di forniture destinate all'esportazione o l'esecuzione di lavori all'estero (Garanzia *pre-shipment*).

**I vantaggi**

Per l'impresa:

- accesso a finanziamenti a medio/lungo termine senza presentazioni di garanzie reali;
- diversificazione delle fonti di finanziamento lasciando inalterate, per la parte garantita, le linee di fido complessivamente disponibili presso il sistema bancario.

Per la banca finanziatrice:

- condivisione con SACE del rischio di mancato rimborso del finanziamento erogato per la quota garantita;
- ponderazione pari a zero nel calcolo dei coefficienti patrimoniali previsti dagli accordi di Basilea per la parte garantita da SACE;
- processo di rilascio della garanzia semplificato grazie all'utilizzo della piattaforma online **www.exportplus.it**.

**Durata della copertura**

Fino a 8 anni, con valutazione caso per caso.

## PER FACILITARE L'EROGAZIONE DI FINANZIAMENTI

**GARANZIA FINANZIARIA SUL CAPITALE CIRCOLANTE****I beneficiari della copertura**

L'assicurato è la banca italiana o estera, che finanzia aziende italiane che esportano o eseguono lavori all'estero, sia direttamente sia tramite loro controllate o collegate estere.

**Oggetto della copertura**

Garanzia autonoma a prima richiesta che copre le banche italiane o estere dal rischio di mancato rimborso (capitale e interessi) dei finanziamenti erogati ad imprese italiane o loro controllate e collegate estere per esigenze di capitale circolante necessarie (i) all'esecuzione di lavori all'estero o (ii) all'approntamento di forniture di beni e/o servizi destinate all'esportazione.

**I vantaggi**

Per l'impresa:

- accesso più agevole a finanziamenti di breve, media e lunga durata;
- diversificazione delle fonti di finanziamento lasciando inalterate, per la parte garantita, le linee di fido complessivamente disponibili presso il sistema bancario;
- nessun costo aggiuntivo: il premio è una quota (proporzionale alla percentuale di copertura SACE) del margine percepito dalla banca;
- copertura del disallineamento tra i costi relativi alla realizzazione della fornitura/commessa e i termini di pagamento concessi all'acquirente/committente estero.

Per la banca finanziatrice:

- condivisione con SACE del rischio di mancato rimborso del finanziamento erogato per la quota garantita;
- possibilità di liberare risorse per altri impieghi grazie alla ponderazione zero, per la parte garantita da SACE, nel calcolo dei coefficienti patrimoniali previsti dagli accordi di Basilea.

**Durata della copertura**

In linea con il contratto di finanziamento.

PER LE BANCHE CHE FINANZIANO I CLIENTI ESTERI

**POLIZZA CONFERMA DI CREDITO DOCUMENTARIO**

**I beneficiari della copertura**

Banche italiane o estere che confermano crediti documentari emessi da banche locali per il pagamento di forniture di merci, servizi o esecuzione di lavori all'estero effettuate da società italiane.

**Oggetto della copertura**

Consente alla banca confermante di garantirsi dal rischio di mancato rimborso da parte della banca estera che emette la lettera di credito.

La versione online della Polizza Conferma di Credito Documentario, disponibile su [www.exportplus.it](http://www.exportplus.it), permette di ottenere il rilascio della copertura anche in tempo reale per importi fino a € 5 milioni e per durate fino a 5 anni.

**I vantaggi**

Per l'impresa:

- ricevere i pagamenti in linea con i termini previsti dal contratto commerciale;
- ampliare la propria offerta commerciale offrendo ai propri clienti esteri finanziamenti a medio/lungo termine a condizioni competitive.

Per la banca:

- operare con controparti estere anche in assenza di linee di credito dirette;
- liberare risorse per ulteriori impieghi grazie alla ponderazione pari a zero nel calcolo dei coefficienti patrimoniali previsti dagli accordi per la parte garantita da SACE.

**Durata della copertura**

Fino a 8,5 anni di rimborso (5 anni per la versione online), con possibilità di richiedere un'estensione a 10 anni in base al Paese.

## PER VENIRE INCONTRO ALLE ESIGENZE DI CASSA DELL'IMPRESA

## FACTORING PRO SOLVENDO

**I beneficiari della copertura**

Imprese di ogni settore e dimensione che intendono migliorare la gestione dei propri crediti commerciali e necessitano di linee di affidamento aggiuntive.

**Come funziona**

Prevede la cessione a SACE Fct dei crediti commerciali vantati dall'impresa verso uno o più debitori. SACE Fct provvede alla gestione amministrativa dei crediti commerciali ed eroga all'impresa un'anticipazione finanziaria pari ad una quota concordata del loro valore nominale (previa notifica della cessione del credito al debitore). In caso di insolvenza dei debitori, l'impresa può delegare a SACE Fct le attività di recupero dei crediti non incassati.

**I vantaggi**

Per l'impresa:

- disponibilità di risorse finanziarie complementari;
- semplificazione del processo di gestione dei crediti;
- trasformazione dei costi fissi della struttura in costi variabili delle operazioni di factoring.

## PER VENIRE INCONTRO ALLE ESIGENZE DI CASSA DELL'IMPRESA

## FACTORING PRO SOLUTO

**I beneficiari della copertura**

Imprese di ogni settore e dimensione che intendano migliorare la gestione dei crediti commerciali, soddisfacendo le proprie esigenze di liquidità e garantendosi dal rischio di insolvenza dei debitori.

**Come funziona**

Prevede la cessione a SACE Fct dei crediti commerciali vantati dall'impresa verso uno o più debitori, a fronte di un'anticipazione finanziaria pari a una quota concordata del valore nominale dei crediti. SACE Fct provvede alla gestione amministrativa dei crediti ceduti e si assume il relativo rischio di mancato incasso.

**I vantaggi**

Per l'impresa:

- disponibilità di risorse finanziarie complementari;
- valutazione della solvibilità dei debitori;
- assicurazione contro i rischi di insolvenza dei debitori;
- semplificazione del processo di gestione dei crediti;
- trasformazione dei costi fissi della struttura in costi variabili delle operazioni di factoring.

PER VENIRE INCONTRO ALLE ESIGENZE DI CASSA DELL'IMPRESA

**MATURITY FACTORING**

**I beneficiari della copertura**

Imprese di ogni settore e dimensione che intendano migliorare la gestione dei crediti commerciali e beneficiare della possibilità di offrire dilazioni di pagamento alla propria clientela, regolarizzando i flussi finanziari e migliorando la gestione della tesoreria.

**Come funziona**

Prevede, oltre a tutti i servizi tipici del factoring, che alla scadenza riportata in fattura SACE Fct accrediti all'impresa cedente l'importo nominale del credito ceduto, interrompendo il computo degli interessi a carico del cliente. L'operazione può anche prevedere la concessione di una dilazione sui termini di pagamento al debitore, e può essere posta in essere sia in modalità pro solvendo sia in modalità pro soluto.

**I vantaggi**

Per l'impresa:

- disponibilità di risorse finanziarie complementari grazie alla strutturazione di soluzioni di finanziamento individuali e flessibili;
- ottimizzazione dei flussi di cassa e semplificazione della gestione dei crediti;
- vantaggi competitivi dovuti alla possibilità di concedere dilazioni alla clientela;
- valutazione della solvibilità dei debitori;
- copertura contro i rischi di insolvenza dei debitori (in caso di cessione pro soluto);
- trasformazione dei costi fissi della struttura in costi variabili delle operazioni di factoring.

PER VENIRE INCONTRO ALLE ESIGENZE DI CASSA DELL'IMPRESA

**TRADE FINANCE**

**I beneficiari della copertura**

Imprese italiane, sia PMI sia di grandi dimensioni, che esportano merci e servizi concedendo dilazioni di pagamento sia a breve sia a medio/lungo termine.

**Come funziona**

L'impresa richiede a SACE Fct l'anticipazione di crediti commerciali estero a breve o medio/lungo termine, rappresentati sia da *Promissory Notes* e *Bills of Exchange* sia da semplici fatture, assicurati da SACE.

**I vantaggi**

Per l'impresa:

- ottenimento di liquidità aggiuntiva attraverso la cessione pro soluto dei propri crediti esteri;
- possibilità di concedere condizioni di pagamento più competitive ai clienti esteri;
- protezione del proprio fatturato contro il rischio di mancato pagamento stabilizzando allo stesso tempo i flussi di cassa;
- valutazione e monitoraggio dell'affidabilità dei clienti esteri;
- semplificazione amministrativa e riduzione dei costi di gestione dei crediti.

## PER VENIRE INCONTRO ALLE ESIGENZE DI CASSA DELL'IMPRESA

## REVERSE FACTORING

**I beneficiari della copertura**

Grandi imprese o Amministrazioni Pubbliche che vogliono regolarizzare la tempistica dei pagamenti ai propri fornitori.

**Come funziona**

Il debitore (grande impresa "capo filiera" o Amministrazione Pubblica) stipula un accordo quadro con SACE Fct che permette all'impresa fornitrice di ottenere un'anticipazione dei crediti fino al 100%.

I crediti possono essere ceduti sia con formula pro soluto sia con formula pro solvendo. Attraverso gli accordi SACE Fct garantisce sostegno alla filiera produttiva, ottimizzando i flussi di pagamento dei fornitori e facilitando l'accesso al credito.

Regolarizza ed agevola il sistema dei pagamenti tra la Pubblica Amministrazione e le imprese fornitrici.

**I vantaggi**

Per l'azienda debitrice:

- maggiore efficienza amministrativa;
- minori oneri finanziari.

Per la Pubblica Amministrazione:

- riduzione del costo finanziario potenziale del ritardo di pagamento e del contenzioso;
- ampliamento della gamma dei possibili fornitori;
- possibile riduzione del prezzo d'acquisto di beni e servizi.

Per l'azienda fornitrice:

- certezza dei tempi di incasso dei propri crediti;
- disponibilità di risorse finanziarie complementari.



*Ministero degli Affari Esteri  
e della Cooperazione Internazionale*

## Diplomazia economica italiana: servizi e strumenti per internazionalizzare le imprese

La diplomazia economica italiana è l'attività di sostegno ai processi d'internazionalizzazione delle imprese italiane svolta dalla Farnesina e dalla rete diplomatico-consolare nel quadro degli indirizzi stabiliti dalla Cabina di Regia per l'internazionalizzazione, co-presieduta dal Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e dal Ministro dello Sviluppo Economico.

Oltre 200 Ambasciate e Consolati in tutto il mondo impegnati quotidianamente per promuovere in un'ottica integrata l'Italia nelle sue componenti economica, culturale e scientifica con il supporto degli Istituti italiani di cultura, degli Addetti scientifici, Addetti finanziari e Addetti alla Difesa e in raccordo con le Unità dell'Agenzia ICE e dell'Enit, oggi integrati nelle Rappresentanze diplomatiche e consolari.

Nello specifico, le attività di sostegno alle imprese svolte da Ambasciate e Consolati sono riconducibili principalmente a due categorie di azioni: supporto istituzionale e supporto informativo.

### Perché rivolgersi alle Ambasciate e ai Consolati

- Per avere un orientamento generale sull'andamento dei mercati, sulle dinamiche politiche, sociali ed economiche locali e sulle caratteristiche complessive della presenza italiana nei vari Paesi.
- Per ricevere supporto informativo di *market intelligence* finalizzato alla conoscenza delle dinamiche di mercato e all'identificazione delle opportunità di business, investimenti e progetti di sviluppo, posizionamento dei principali concorrenti nel Paese, interlocutori di interesse, ecc.
- Per ricevere supporto istituzionale nelle relazioni con le autorità locali per l'inserimento in nuovi mercati e in occasione della partecipazione a gare d'appalto internazionali.
- Per un affiancamento nella soluzione di eventuali contenziosi con le autorità locali.

### Gli strumenti informativi

**ExTender** (<http://extender.esteri.it/sito/>) è il sistema informativo gratuito, realizzato dalla Farnesina in collaborazione con l'Agenzia per la Promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, Unioncamere, Assocamerestero e Confindustria, che offre un servizio mirato di selezione e invio delle opportunità di business legate al mercato degli appalti internazionali.

La piattaforma viene alimentata quotidianamente da una rete di oltre 400 strutture tra Ambasciate, Consolati, Rappresentanze presso Organizzazioni Internazionali, Unità dell'Agenzia ICE e Camere di Commercio Italiane all'estero.

Segnala le opportunità che via via si presentano al sistema imprenditoriale italiano:

- gare d'appalto internazionali per la fornitura di beni, prestazione di servizi o realizzazione di opere;
- Early Warning (anticipazioni di gare e grandi progetti);
- progetti dell'Unione Europea nel settore degli aiuti a Paesi terzi;
- informazioni a carattere scientifico e tecnologico (segnalate attraverso il servizio Riset);
- appalti e opportunità segnalate dalle principali banche multilaterali di sviluppo.

Per accedere al sistema basta una semplice registrazione gratuita online e si ricevono in tempo reale, a mezzo email, informazioni personalizzate relative a mercati e settori di interesse indicati al momento della registrazione.

**infoMercatiEsteri** (<http://www.infomercatiesteri.it>) è lo strumento di market intelligence della Farnesina sui mercati esteri con informazioni standardizzate di immediata fruibilità per le imprese.

125 i Paesi in primo piano con informazioni aggiornate in tempo reale su: outlook economico e politico, opportunità di mercato (cosa vendere e dove investire) e possibilità di partnership con aziende locali e/o italiane, iniziative promozionali, ostacoli agli scambi, criticità negli investimenti e possibili rischi, accesso al credito, quadro della presenza italiana e dei rapporti bilaterali.

Due i percorsi di ricerca possibili: geografica (per Paese) e settoriale. Per ciascun Paese è possibile non solo generare un Rapporto e/o una Scheda di sintesi in pdf, ma anche costruire un Rapporto personalizzato con le sole sezioni di interesse.

Con la modalità di ricerca settoriale è possibile ottenere informazioni e indicazioni sui Paesi prioritari nei vari settori.

**Servizi editoriali** di informazione sull'attualità economica internazionale e sulle attività di sostegno all'internazionalizzazione svolte dalla rete delle Ambasciate e dei Consolati italiani all'estero.

Il servizio *DEI - Ultime news dal mondo* genera quotidianamente notizie sull'attività della diplomazia economica italiana, fruibili gratuitamente grazie ad un sistema di "news alert" del portale della Farnesina previa registrazione.

L'approfondimento delle attività di diplomazia economica a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese italiane trova spazio nella newsletter mensile online "*Diplomazia Economica Italiana*" realizzata con il supporto di uno tra i primari gruppi editoriali italiani. La newsletter, corredata di interviste e approfondimenti sul campo, è articolata per macro sezioni:

- Focus Paese
- Paesi e Mercati
- Studi e Analisi
- Commesse
- Calendario principali appuntamenti

È consultabile gratuitamente sul sito della Farnesina o fruibile direttamente al proprio indirizzo di posta elettronica con una semplice registrazione sul portale degli Esteri:

<http://www.esteri.it/mae/it/ministero/servizi/impresediplomaziaeconomica/newsletter/newsletter.html>



## La rete: fare impresa insieme per fare meglio

### COS'È UNA RETE: IL NUOVO STRUMENTO DI POLITICA INDUSTRIALE

Introdotta nel nostro ordinamento nel 2009, il contratto di rete è un innovativo modello di collaborazione tra imprese che consente loro, nel rispetto dell'autonomia imprenditoriale, di realizzare progetti condivisi e lavorare insieme per il raggiungimento di obiettivi specifici e dettagliati, incrementando la capacità innovativa e la competitività di tutti i partecipanti.

Il contratto di rete si affianca alle forme di collaborazione esistenti (consorzi, ati, *joint ventures*) senza sostituirle, ma rappresentando un salto culturale fondamentale, che consente alle imprese di lavorare insieme per la realizzazione di un programma di rete definito e misurabile.

Non più aggregazioni su base territoriale o settoriale, quindi: il contratto di rete ha introdotto in Italia la collaborazione tra imprese su base progettuale.

Questo passaggio si è rivelato fondamentale soprattutto durante gli anni della crisi.

Il tessuto produttivo italiano, infatti, caratterizzato al 98,5% da micro e PMI fortemente legate ad una concezione industriale di territorio e prossimità, quella del distretto, se da un lato si è rivelato nel tempo efficace per lo sviluppo delle eccellenze artigianali e della capacità di personalizzazione del prodotto ("Piccolo è bello"), dall'altro è ormai profondamente inadeguato per un mondo che sta viaggiando a tutta un'altra velocità.

Il nuovo approccio di politica industriale, confermato anche da quanto va maturando a livello comunitario, riconosce i distretti come uno dei fattori attraverso i quali indirizzare le politiche da sviluppare a livello territoriale per creare un contesto favorevole all'attività d'impresa (efficienza energetica, infrastrutture, logistica, formazione, ecc.), ma al tempo stesso afferma la necessità di trovare meccanismi di collaborazione diversi e più efficaci.

In altre parole, il distretto è ormai sempre più considerato come "cornice" per i fenomeni imprenditoriali, e sempre meno come fenomeno imprenditoriale esso stesso.

Le "reti d'impresa", al contrario, rappresentano forme di libera aggregazione fra privati, che coinvolgono in prima persona le imprese e i loro programmi di sviluppo, ed è proprio sulle reti in quanto strumento operativo che si dovrà concentrare la politica industriale dei prossimi anni, veicolando sulle aggregazioni tra imprese gli interventi come incentivi, agevolazioni e semplificazioni.

Il contratto di rete è lo strumento che permette di integrare due concetti egualmente rilevanti per la crescita imprenditoriale ma tra di loro apparentemente distanti: la collaborazione su progetti condivisi e il mantenimento dell'autonomia.

Lo strumento è flessibile e leggero e consente anche al legislatore di proporre piani di sviluppo senza creare ulteriori sovrastrutture burocratiche a livello territoriale, come avveniva in passato con gli enti distrettuali. Un'evoluzione importante quindi, che consente di operare direttamente sulle imprese e per le imprese, raggiungendo risultati qualitativamente più significativi.

## PERCHÉ FARE RETE

Gli imprenditori vedono nel contratto di rete una valida integrazione alle più rodate e tradizionali forme di collaborazione industriale.

Le peculiarità del contratto che hanno particolarmente suscitato l'interesse gli imprenditori sono:

- la spinta a collaborare su progetti che accrescono la capacità competitiva (aspetto molto importante per un tessuto industriale come quello italiano, costituito in prevalenza da piccole imprese);
- la possibilità di mantenere la propria autonomia e salvaguardare così la propria storia e identità;
- l'assenza di vincoli legati a fattori territoriali, settoriali o dimensionali;
- la *governance* privata;
- l'estrema flessibilità e la possibilità di avere uno strumento "cucito su misura".

Lavorare in rete è il salto culturale indispensabile per raggiungere un'aggregazione non solo numerico/quantitativa ma qualitativa, grazie alla definizione, per legge, di un programma comune che fa crescere insieme le aziende allargandone il raggio di azione.

Inoltre, la natura privatistica del contratto di rete permette la diminuzione notevole delle problematiche di natura gestionale e burocratica rispondendo alle esigenze delle imprese di avere una conduzione della rete semplice e snella, con elementi e risvolti pragmatici senza sovrastrutture burocratiche che ne complicano l'operatività.

L'innovazione portata da questo strumento giuridico permette alle aggregazioni in rete di acquisire una struttura poco burocratica, flessibile e facilmente riconoscibile dove i partecipanti decidono il tipo di *governance* da attribuire alla rete.

Mettendosi in rete le imprese possono, quindi, condividere risorse e *best practices* per un progetto comune, mantenendo la propria indipendenza ed autonomia sotto tutti gli altri aspetti dell'attività imprenditoriale. A distanza di pochi anni dalla sua introduzione si registra un crescente coinvolgimento delle imprese italiane in tale forma di collaborazione.

Il numero dei contratti di rete è aumentato in maniera considerevole arrivando a quota 2.643 (dati InfoCamere aggiornati al 3 febbraio 2016). Analizzandoli si possono ricavare dati importanti per capire la portata di questo strumento di politica industriale e indirizzare gli interventi futuri.

La collaborazione attraverso il contratto di rete ha in sé delle peculiarità che la rendono robusta verso l'esterno ma estremamente duttile all'interno. Infatti, il contratto di rete è sempre più visto come una garanzia di affidabilità da parte di soggetti terzi quali istituti bancari e Pubblica Amministrazione, che possono apprezzare sul concreto la validità dell'iniziativa imprenditoriale in rete. Le aziende in rete acquistano una visibilità maggiore capace di dimostrare, a chi si interfaccia con loro, di avere un programma valido e di possedere gli strumenti necessari per raggiungere obiettivi concreti di sviluppo sia nel medio sia nel lungo periodo. Un segnale di solidità per i soggetti terzi che rappresenta un valore aggiunto delle aziende in rete. Per esempio, in un contesto di sempre minore disponibilità di risorse, le autorità pubbliche e bancarie possono valutare l'opportunità di erogare finanziamenti in base a programmi specifici realizzati da aziende affidabili. In questo caso l'appartenenza alla rete e il relativo programma di sviluppo offrono un parametro in più per comprendere meglio la solidità, la competitività e la capacità innovativa delle aziende.

Quindi, far parte della rete offre alle aziende la possibilità di dimostrare la propria capacità di crescita e ricevere misure favorevoli definite sulla base delle loro effettive esigenze.

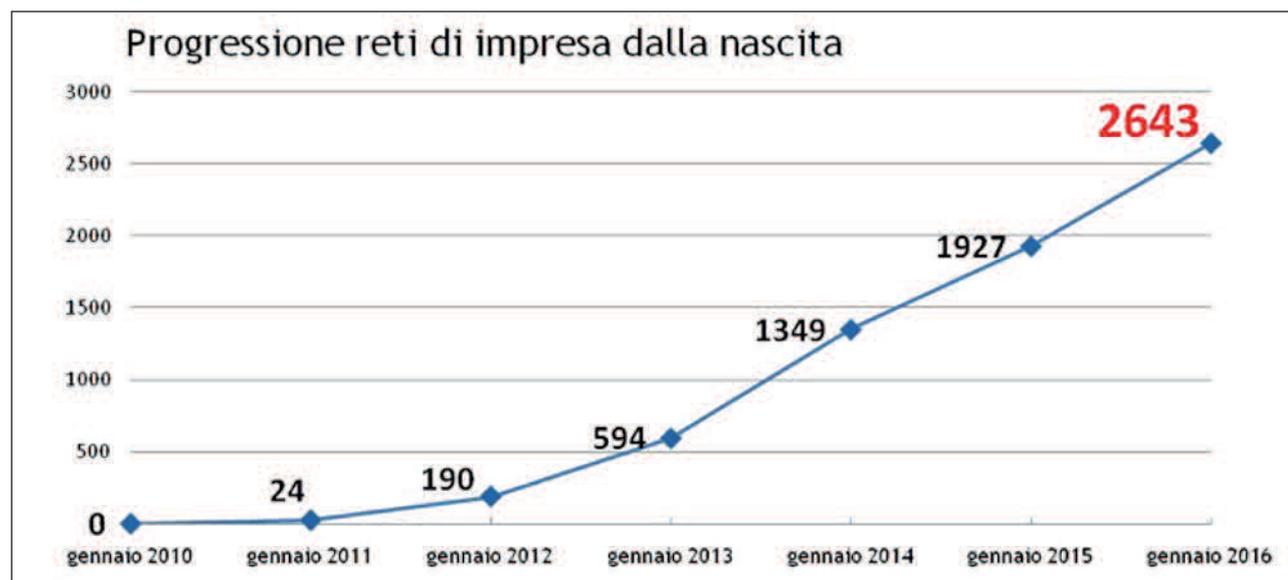
Sia la Pubblica Amministrazione sia il sistema bancario hanno compreso la portata di questo approccio innovativo che consente di operare in un regime di maggiore trasparenza nelle relazioni con il sistema imprenditoriale. Per questo motivo sono sempre più numerose le iniziative degli Enti pubblici attraverso bandi a favore della costituzione e gestione di reti d'impresa e del sistema bancario con strumenti *ad hoc* per mi-

gliorare le condizioni di accesso al credito.

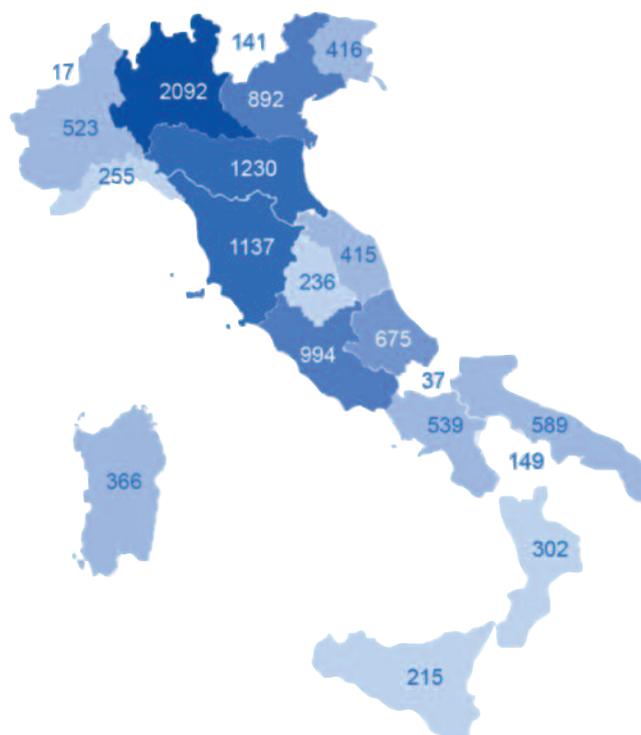
Anche la Banca Europea per gli Investimenti (BEI) si è mossa a sostegno delle reti prevedendo un plafond di 100 milioni di euro destinato a vari istituti di credito italiani.

## I NUMERI A LIVELLO NAZIONALE

Secondo InfoCamere<sup>1</sup>, al 3 febbraio 2016 sono 2.643 i contratti di rete in Italia, che coinvolgono 13.214 imprese.

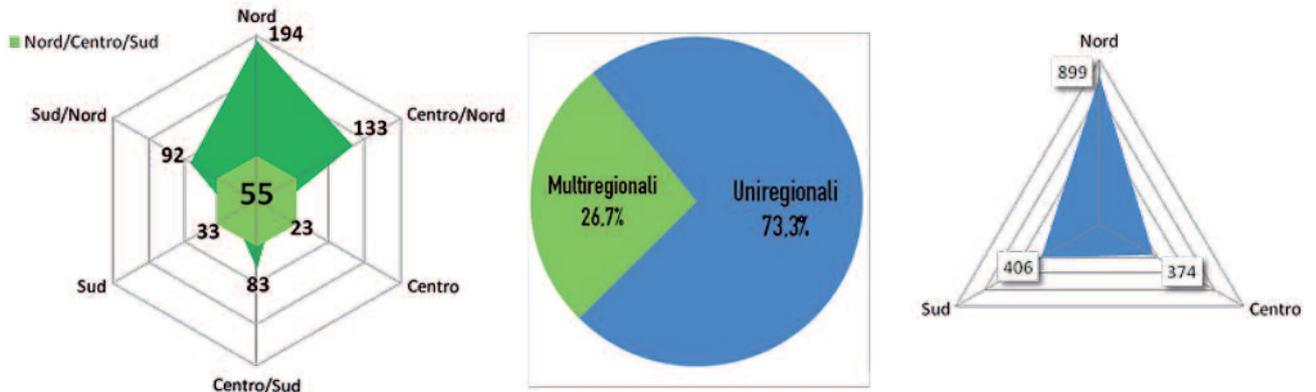


La distribuzione delle imprese in rete, se da un lato rispecchia il tessuto produttivo italiano con una prevalenza di imprese in Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna e Toscana, dall'altro dimostra come questo strumento si sia in poco tempo diffuso in tutto il Paese.



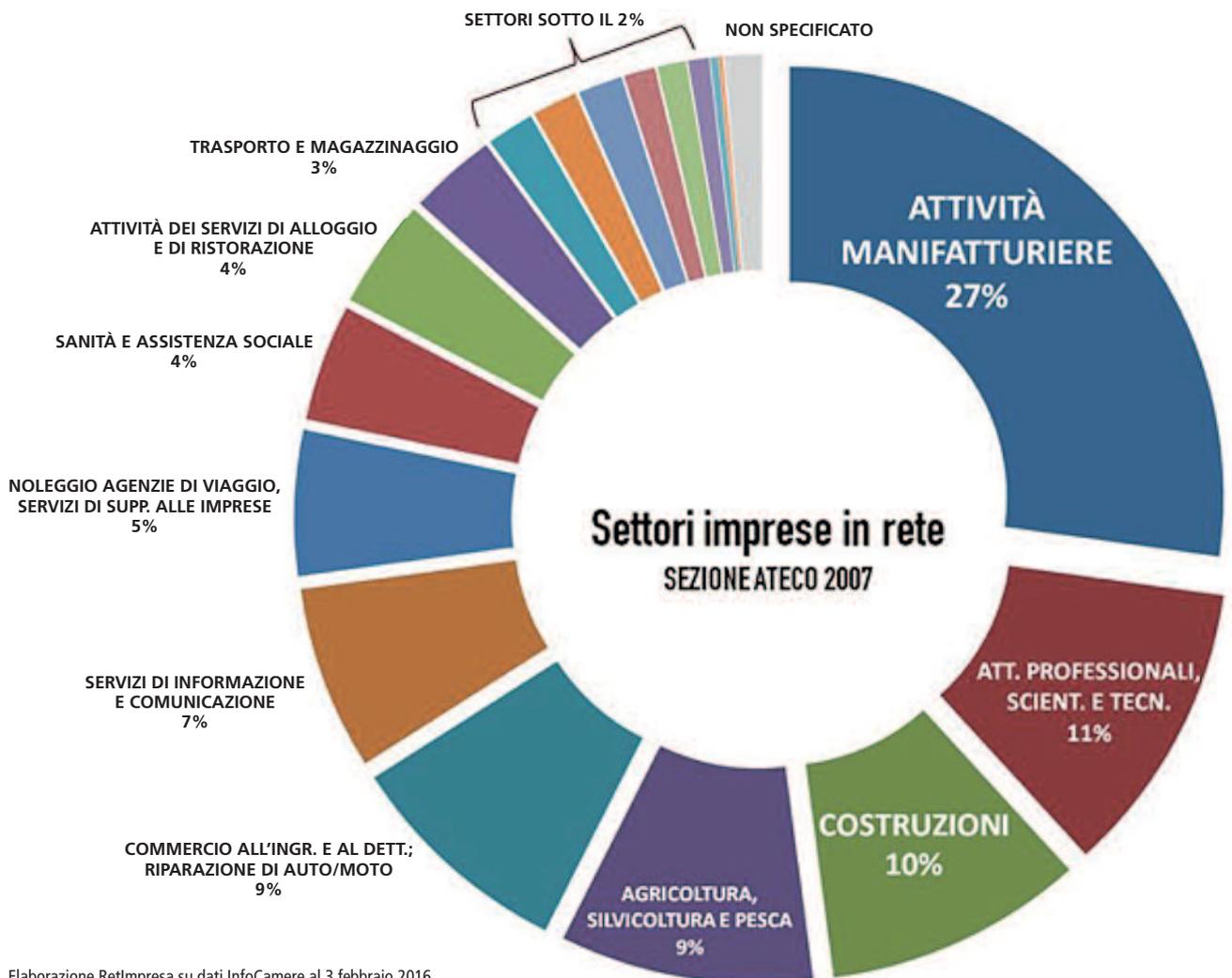
<sup>1</sup> Fonte: <http://contrattidirete.registroimprese.it/reti/>

Il 27% dei contratti di rete sono stipulati da aziende appartenenti a diverse regioni: il superamento del localismo distrettuale appare in questo caso quanto mai evidente.



Elaborazione RetImpresa su dati InfoCamere al 3 febbraio 2016

Il contratto di rete è uno strumento che si adatta a imprese di ogni settore. I comparti produttivi in cui la rete è più diffusa sono le attività manifatturiere (27%), le attività professionali e tecnico-scientifiche (11%), le costruzioni (10%) e l'agricoltura/silvicoltura/pesca (9%).



Elaborazione RetImpresa su dati InfoCamere al 3 febbraio 2016

## I CONTRATTI DI RETE CON IMPRESE AGROALIMENTARI

### Dati

Le reti d'impresa a cui partecipano imprese agroalimentari sono **386** (79 di queste dell'industria delle bevande). Le imprese agricole e alimentari sono complessivamente **1.586**, il 5% nell'industria delle bevande. Se si analizza la somma delle aziende agricole e alimentari in rete, emerge che esse rappresentano il **12,0%** della totalità delle aziende che hanno sottoscritto contratti di rete, rappresentando uno dei settori economici più coinvolti dal fenomeno delle reti d'impresa. Se si considera che in questi contratti partecipano imprese anche in forme aggregate, **103** tra consorzi e società cooperative, il numero delle imprese coinvolte indirettamente sale in maniera rilevante.

### Analisi settoriale

I contratti di rete che coinvolgono imprese del settore agroalimentare non sono formati esclusivamente da imprese di questo settore ma includono aziende che operano su attività complementari, strumentali, sussidiarie, inerenti e/o attinenti al settore dell'agroalimentare genere. Le 386 reti sono così suddivise:

- **260** multisettoriali, composte da imprese provenienti anche da altri ambiti economici. Di queste **264** sono reti a prevalenza (cioè più del 50%) di imprese agroalimentari;
- **126** comprendenti solo aziende agroalimentari.

Le imprese agroalimentari in rete collaborano maggiormente con: imprese del mondo dei servizi (41,7%)<sup>2</sup>, del commercio (38,8%), del turismo (10,6%). Quest'ultimo dato si riferisce a reti che presentano un'offerta integrata di prodotti e servizi, capace di soddisfare i bisogni complessivi dei potenziali clienti dal punto di vista sia ricettivo sia gastronomico, valorizzando anche le peculiarità dei territori.

### Composizione

In termini di numerosità dei partecipanti alle reti con aziende agroalimentari, abbiamo una significativa differenza rispetto alla ripartizione media nazionale (grafico 2). Infatti la maggior parte delle "reti agricole" è di medie dimensioni (da 4 a 9 imprese) e anche il dato delle reti di grandi dimensioni è 10 punti sopra la media (grafico 3).

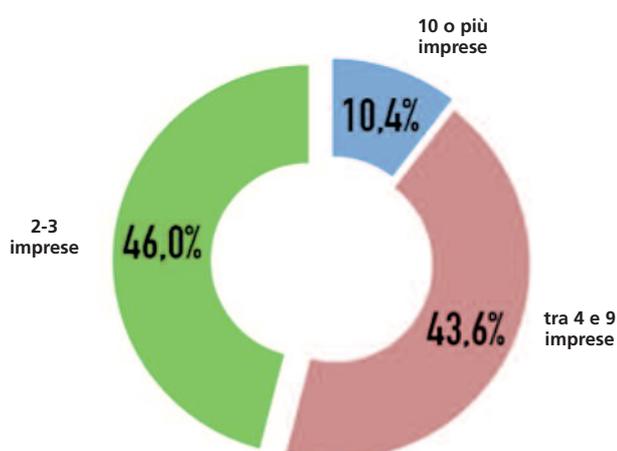


Grafico 2

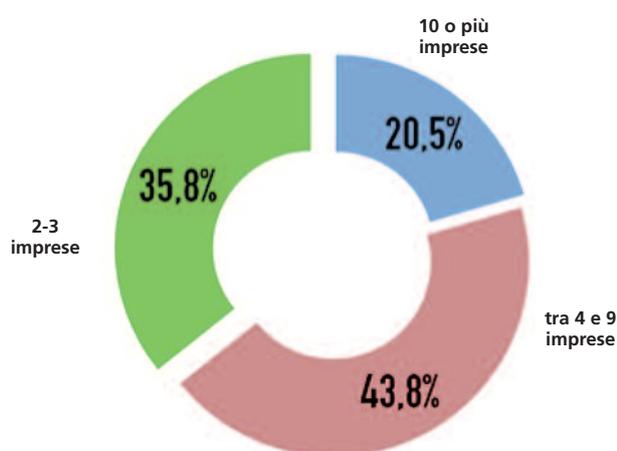


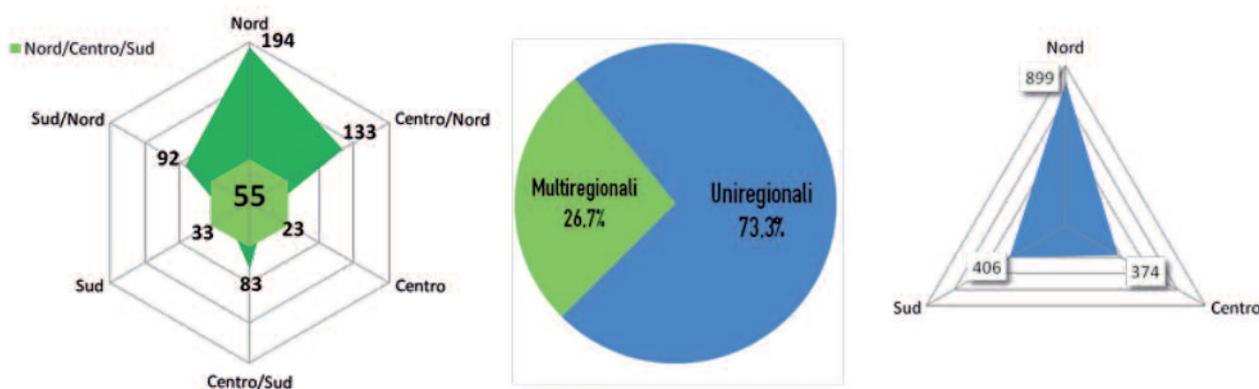
Grafico 3

Elaborazione RetImpresa su dati InfoCamere al 3 febbraio 2016

<sup>2</sup> Il 41,7% delle reti con imprese agroalimentari ha al suo interno imprese dei servizi tra professionali, tecnici e tecnologici.

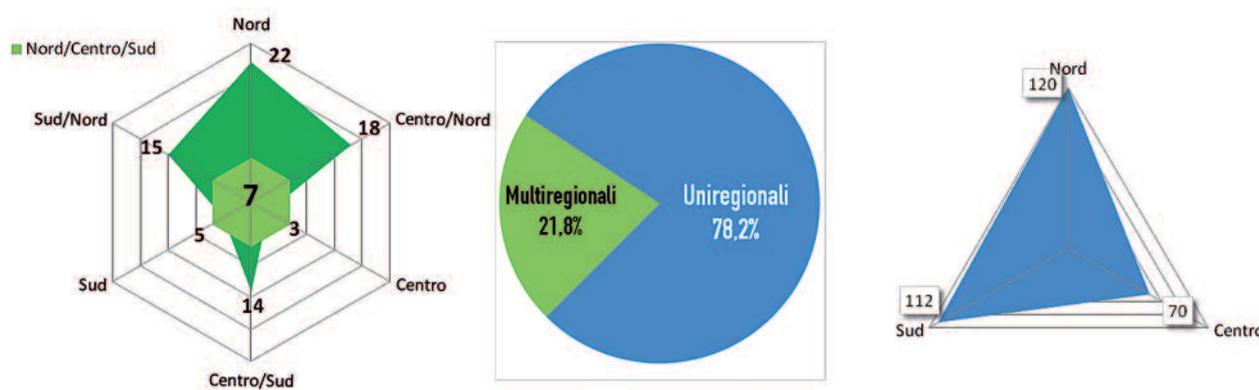
### Distribuzione territoriale

Le reti d'impresa con imprese agroalimentari coinvolgono aziende di tutte le regioni, soprattutto del Sud e delle Isole. Ci sono **302** contratti **uniregionali** (stipulati cioè da aziende appartenenti alla stessa regione) e **84** reti **multiregionali** (composte da aziende ubicate in due o più regioni). Se il carattere prevalentemente uniregionale di queste reti è da riferirsi alla volontà di creare collaborazioni che salvaguardino le tradizioni agroalimentari tipiche, la forte propensione all'internazionalizzazione conferisce tuttavia a queste aggregazioni una visione di ampio raggio sulle opportunità da intercettare e cogliere a proprio vantaggio. Diversamente da quanto si registra a livello nazionale (grafico 4), le "reti agroalimentari" uniregionali sono egualmente diffuse tra Sud e Nord (grafico 5).



Elaborazione RetImpresa su dati InfoCamere al 3 febbraio 2016

Grafico 4



Elaborazione RetImpresa su dati InfoCamere al 3 febbraio 2016

Grafico 5

Considerando le imprese agroalimentari in rete sulla base della regione di appartenenza, tra le prime dieci regioni, oltre Lombardia, Veneto, Toscana ed Emilia-Romagna che sono tra le prime anche per numero di imprese in rete al livello nazionale, vi sono la Sardegna (158 imprese in rete), la Campania e la Calabria con più di 100 imprese.

### Driver di sviluppo

Passiamo ora a un'analisi sulle attività delle imprese in rete e sulle linee di sviluppo che queste si prefiggono di tracciare.

In generale, le imprese agroalimentari puntano a collaborazioni in grado di sviluppare forme di organizzazione della produzione secondo processi e pratiche di trasformazione innovativa delle materie prime nonché di avanzamento tecnologico per migliorare e valorizzare la filiera.

Molta attenzione viene data anche alla fase di logistica, di avanzamento tecnologico, di progettazione di macchinari più efficienti per la lavorazione della terra e del miglioramento degli impianti e del packaging. Ma anche in altri settori non mancano progetti di ricerca e sviluppo sulle tecnologie innovative trasversali. Da un'analisi degli oggetti indicati da InfoCamere emerge che i contratti di rete del settore agroalimentare presentano 4 driver per aumentare la competitività delle imprese.

#### **Innovazione:**

- realizzare attività di ricerca, sviluppo e innovazione per accrescere la qualità dei prodotti e migliorare i processi di produzione, trasformazione e conservazione;
- individuare standard comuni di ricerca su obiettivi strategici condivisi, ed ottimizzare i relativi costi con attenzione agli sprechi;
- sperimentare prodotti biologici e realizzare nuovi tipi di materiali e processi necessari alla produzione del packaging eco-compatibile e sostenibile.

#### **Qualità:**

- potenziare e creare processi produttivi ad alto valore tecnologico;
- condividere informazioni sui prodotti e i fornitori di materie che diano maggiore qualità ai propri beni da realizzare;
- raggiungere certificazioni di qualità;
- assicurare controllo e monitoraggio sui processi produttivi.

#### **Internazionalizzazione e marketing:**

- aumentare la penetrazione commerciale all'estero attraverso la valorizzazione del Made in Italy anche con piattaforme *e-commerce*;
- sviluppare un'offerta integrata di prodotti attraverso un marchio di rete;
- installare desk informativi all'estero e rafforzare i rapporti con la grande distribuzione;
- fare formazione comune del personale per le attività di internazionalizzazione;
- condividere la partecipazione a fiere ed eventi internazionali.

#### **Territorio:**

- valorizzare il patrimonio agricolo e alimentare tradizionale del territorio di riferimento al fine di sensibilizzare e commercializzare prodotti tipici locali;
- attivare percorsi guidati di turismo gastronomico, ad esempio con la visita ad aziende agricole ed alimentari.

## LE NUOVE POSSIBILITÀ DELLA RETE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

La crisi degli ultimi anni e il mutamento delle condizioni della competizione internazionale impongono alle nostre imprese la ricerca di soluzioni innovative per restare sul mercato e competere con i nuovi attori dell'economia globale.

Caratterizzate da una dimensione ridotta e spesso poco organizzate per gestire commesse con l'estero, le imprese italiane sono spesso in difficoltà nel gestire la competizione internazionale, nonostante in termini qualitativi la produzione "Made in Italy" resti una delle più richieste.

Diventa quindi fondamentale dotare le imprese degli strumenti più idonei a muoversi in un mercato aperto e globale. Ciò è possibile solo analizzandone le caratteristiche, i punti di forza e di debolezza, e studiando strumenti di politica industriale ad hoc per la loro crescita competitiva.

Grazie alla rete, le imprese collaborano tra loro per realizzare un programma comune attraverso progetti, attività e azioni che difficilmente potrebbero essere realizzati individualmente. In una fase di stagnazione dei consumi interni, le imprese cercano di aggregarsi per competere sui mercati internazionali e intercettare nuove opportunità di business oltre i confini.

Da un'analisi dell'oggetto dei contratti di rete fornito da InfoCamere emerge che circa il 30% delle oltre 2.000 reti di impresa ha costruito il proprio programma di rete con un obiettivo specifico di internazionalizzazione ed export delle imprese coinvolte.

I settori che presentano il maggior numero di reti con la partecipazione di imprese votate all'internazionalizzazione sono meccanica e automazione, agroalimentare, servizi e consulenza.

Le principali attività con cui le imprese cercano di raggiungere questi obiettivi sono:

- progetti per aumentare la penetrazione commerciale e il marketing di prodotti di alta qualità all'estero;
- collaborazioni per nuove opportunità di business;
- assistenza post vendita;
- condivisione di informazioni sui diversi mercati;
- iniziative di formazione per il personale addetto all'internazionalizzazione;
- contrattazione prezzi di acquisto (es. materie prime);
- partecipazione a fiere e bandi dedicati all'internazionalizzazione.

Secondo un'indagine qualitativa sui contratti di rete condotta dal Ministero dello Sviluppo Economico su un campione di poco più di 300 imprese, le imprese che aderiscono ad un contratto di rete da almeno un anno hanno aumentato le esportazioni del 21,8%. ; mentre le imprese in rete da meno di un anno hanno fatto registrare dati ancor più positivi dichiarando di aver aumentato l'export del 25,2%.

Il trend positivo è stato confermato anche dal 5° Osservatorio Intesa Sanpaolo-Mediocredito Italiano sulle reti d'impresa (novembre 2014), da cui emerge come le imprese manifatturiere in rete presentino molto spesso un miglior posizionamento competitivo rispetto a quelle dello stesso settore non coinvolte in contratti di rete. È infatti più alta la quota di imprese manifatturiere in rete con attività di export: 43,7% circa vs. 22,2%.

Molte sono le iniziative da parte delle istituzioni pubbliche per sostenere e far sviluppare le reti d'impresa finalizzate all'internazionalizzazione e l'export. Nel Piano Nazionale dell'Export dell'ICE 2013-2015, ad esempio, vi è anche il supporto ai contratti di rete per l'internazionalizzazione. Il Ministero dello Sviluppo Economico ha aperto la partecipazione di PMI aggregate in rete nella concessione dei contributi ai Consorzi per l'internazionalizzazione. Infine, dal 2010 al 2014 sono stati censiti circa 70 interventi da parte di Regioni, Enti locali e singole Camere di Commercio per supportare la nascita e il consolidamento delle reti di imprese, molti dei quali finalizzati all'internazionalizzazione delle aziende coinvolte.

## **ESPERIENZE DI SUCCESSO**

### **MondoBio**

La rete MondoBio, formata da 4 aziende agroalimentari emiliano-romagnole, ha come obiettivo la fornitura di prodotti ortofrutticoli di alta qualità a partire dalla qualità dei sementi, la programmazione delle tecniche di coltivazione e monitoraggio a garanzia dei prodotti agricoli secondo le pratiche di agricoltura biologica.

Obiettivo della rete è garantire che i produttori coinvolti nel progetto adottino sistemi di produzione volti, da un lato, ad offrire al consumatore finale prodotti genuini e privi di sostanze chimiche e, dall'altro, a ridurre il più possibile l'impatto ambientale dell'attività agricola, facendo sì che il terreno venga utilizzato nel rispetto dei suoi cicli naturali e quindi in modo eco-sostenibile. La rete ha a disposizione, grazie alle imprese aderenti, un know-how di ideazione e distribuzione di prodotti con alta potenzialità di vendita, oltre a comprovate competenze di marketing e promozione commerciale con il marchio "Alce Nero" per tutti i prodotti che saranno realizzati in forza della sinergia di rete.

**Perché il contratto di rete.** Secondo le aziende aderenti alle rete *MondoBio*, il contratto di rete è lo strumento più efficace perché consente di realizzare progetti comuni ma non vincola in modo permanente le aziende che, a seconda delle modalità definite, possono uscire senza particolari oneri e mantengono la propria autonomia.

La principale differenza tra il contratto di rete di imprese e il consorzio è la seguente: con il primo le imprese collaborano e si aggregano per esercitare attività o realizzare progetti funzionali ad accrescere la capacità innovativa e competitiva della stesse; con il secondo le imprese possono collaborare per dare vita ad una nuova attività imprenditoriale, diversa da quella esercitata individualmente.

Entrambe le tipologie di contratti consentono alle imprese di aggregarsi per crescere, ma con modalità e intensità differenti. In particolare, con il contratto di rete, l'impresa punta a rimanere in prima linea sul mercato, senza però rinunciare ai positivi effetti di una aggregazione con altre realtà, mentre con il contratto di consorzio l'impresa punta a creare insieme ad altre un nuovo operatore economico in grado di avvantaggiarle, rinunciando però a una parte del proprio mercato.

La principale motivazione che ha spinto le imprese verso la nuova forma contrattuale è stata riassunta nella seguente frase: "Ogni impresa fa quello che ha sempre fatto e soprattutto quello che sa fare meglio". La rete può configurarsi come centro embrionale di nuove idee, favorisce l'accrescimento delle conoscenze delle persone attraverso la costituzione di gruppi di lavoro che sono necessari per realizzare i prodotti. Le imprese della rete hanno riscontrato un accrescimento dell'entusiasmo delle persone coinvolte e un aumento della fiducia per il futuro.

**La storia.** La recessione che negli ultimi anni ha caratterizzato negli ultimi anni il mercato italiano e, con diversa intensità, quasi tutti Paesi europei ha colpito anche il settore agro-alimentare. Il ridotto potere d'acquisto delle famiglie consumatrici europee e le preoccupazioni per il futuro hanno provocato una riduzione dei consumi, che non ha risparmiato quelli alimentari. All'interno di questi, anche i prodotti ortofrutticoli e in generale quelli agricoli, sia freschi sia trasformati, hanno evidenziato forti riduzioni, pur se non omogenee. Il calo dei consumi ha inoltre condizionato i risultati economici di tutte le imprese della filiera agro-alimentare. Le aziende di distribuzione, dopo diversi anni di crescita, hanno dovuto confrontarsi con un calo dei volumi di vendita che non sono riuscite ad arrestare, nonostante un forte incremento dei periodi delle "vendite in promozione".

Ciò ha comportato un forte calo della marginalità, che le imprese della distribuzione hanno cercato di trasferire sulle imprese della trasformazione e della produzione mediante il blocco e il progressivo calo dei prezzi di acquisto dei prodotti. Le imprese della trasformazione, dunque, si sono trovate a dover gestire, da un lato, il blocco dei propri listini di vendita nei confronti della GDO e, dall'altro, un forte incremento dei costi energetici e della logistica. Per mantenere un equilibrio economico, reso ulteriormente difficile dalla riduzione dei volumi di vendita e quindi dalla maggiore incidenza dei costi fissi, le imprese della trasformazione hanno quindi cercato di ridurre i costi degli altri fattori produttivi, tra cui in particolare quelli delle materie prime agricole. I produttori agricoli e quelli ortofrutticoli in particolare, hanno quindi dovuto far fronte ad un calo della domanda dei loro prodotti, con una offerta molto spesso rigida in quanto derivante da colture poliennali, che ha ridotto il loro potere contrattuale e anche a causa della deperibilità dei loro prodotti li ha costretti ad accettare prezzi non remunerativi. Con costi energetici in forte ascesa, e con essi anche dei

mezzi tecnici agricoli, da diversi anni molte aziende agricole chiudono quindi i loro esercizi in perdita, imponendo in molti casi un abbandono delle attività.

Di fronte a tale scenario, le imprese della filiera agro-alimentare hanno cercato delle misure per fronteggiare queste difficoltà, agendo su tre direzioni, ed in particolare con l'innovazione del prodotto, per assecondare le nuove esigenze del consumatore, con il miglioramento qualitativo, per distinguere le nostre produzioni e caratterizzarle con la salubrità, genuinità e sicurezza alimentare e con una maggiore internazionalizzazione delle vendite, per cercare nuovi mercati emergenti ed in crescita e quindi nuovi sbocchi per le nostre produzioni.

**L'attività.** Nell'ottica di incentivare la crescita economica delle imprese partecipanti, attraverso un potenziamento della capacità di produzione, trasformazione, commercializzazione e conseguente penetrazione del mercato nazionale e internazionale, le parti perseguono, tramite il presente contratto, i seguenti obiettivi strategici:

- innovazione della produzione, trasformazione e commercializzazione di prodotti biologici, attraverso la realizzazione di prodotti biologici finiti;
- miglioramento qualitativo del prodotto alimentare biologico, caratterizzando lo stesso per salubrità, genuinità e sicurezza alimentare;
- accrescimento della competitività delle imprese partecipanti al contratto di rete attraverso un incremento dell'assortimento dei prodotti biologici da immettere sul mercato attraverso marchi di cui sono titolari le imprese partecipanti, in special modo attraverso il marchio "Alce Nero";
- ricerca di mercati emergenti e in crescita, a livello nazionale e internazionale, con l'obiettivo di entrare in tali mercati od accrescere la propria presenza negli stessi, creando o potenziando così sbocchi per le produzioni delle imprese partecipanti al presente contratto.

Le aziende appartengono alla stessa filiera produttiva da monte a valle. "APO Conerpo Società Cooperativa Agricola" (nel seguito "APO") ha fornito prodotti agricoli per la lavorazione e trasformazione al fine della produzione di prodotti biologici altamente selezionati, atti a garantire un prodotto finito di alta qualità. Gli elevati standard qualitativi della materia prima oggetto del presente progetto di rete sono stati determinati grazie alla programmazione e pianificazione della produzione svolte da "APO" in qualità di Organizzazione di produttori nei confronti delle proprie aziende agricole socie. Questa società è riuscita a realizzare un incremento e una diversificazione dei prodotti conferiti dai soci in funzione dell'incremento dei prodotti trasformati dalla Rete; infatti, grazie al nostro contratto di rete, la soia che serve per la produzione di latti vegetali ora sarà fornita da aziende agricole associate mentre inizialmente doveva essere acquisita da un fornitore terzo. La S.A.I.S. Società Agricola Italiana Sementi SpA si è occupata del controllo della qualità del seme utilizzato per la produzione di diversi ortaggi; la Cesenate Conserve Alimentari SpA ha conferito il proprio know how produttivo e messo a disposizione i propri magazzini e macchinari altamente tecnologici e trasformato la materia prima, mentre relativamente ai prodotti frutticoli si è impegnata a destinarli, in relazione alle necessità, alla realizzazione degli omogeneizzati; Alce Nero & Mielizia SpA ha messo a disposizione la propria capacità di ideazione di prodotti con alta potenzialità di vendita e di distribuzione degli stessi attraverso la propria rete commerciale.

L'effetto più positivo della Rete è stato un aumento delle produzioni. Inizialmente nata con l'obiettivo di produrre minestrone, zuppe, omogeneizzati e latti vegetali, dal 2014 la Rete ha consentito anche la produzione di ragù vegetali e ragù di carne. In termini occupazionali è stato assunto nuovo personale per realizzare questi nuovi prodotti, soprattutto nell'impresa di trasformazione e commercializzazione.

**Il contratto di rete.** MondoBio è organizzata attraverso un organo assembleare composto dai rispettivi Rappresentanti legali (delle imprese retiste) o loro designati. C'è inoltre un Comitato di gestione, quale Organo Comune, per il coordinamento e il controllo dell'attuazione del Programma di rete, composto da un rappresentante di ogni impresa partecipante. Il Comitato non ha dunque il compito di svolgere attività con

i terzi, ma quello di controllo e vigilanza interna sullo svolgimento del programma comune, che le parti si impegnano a realizzare in forza del contratto, nonché di coordinamento delle attività delle imprese partecipanti. In tale ambito verifica la conformità dell'attività e dei metodi di produzione praticati dalle imprese partecipanti a quanto previsto in forza del contratto, nonché procede a monitorare periodicamente l'avanzamento verso il raggiungimento degli obiettivi della Rete.

**Le prospettive.** Si prevede che i prodotti realizzati con la rete possano ulteriormente aumentare in termini di quantità e di assortimento. Le aziende sono aperte ad allargare la rete ad altre aziende, italiane e straniere. C'è inoltre l'intenzione di potenziare la proiezione all'estero attraverso la vendita di prodotti italiani nei Paesi in cui si apprezza l'integrazione verticale tipica del nostro contratto di rete. Con il contratto di rete le imprese possono affacciarsi esse stesse sul mercato senza demandare questa attività ad altri, potendo così stare in prima linea sul mercato, mantenere i rapporti con i propri clienti esteri o con nuovi potenziali.

### Fishernet

FisherNet nasce per offrire alle realtà del settore ittico un qualificato interlocutore che fornisca servizi su diversi fronti: innovazione tecnologica, politiche di filiera e un efficace comunicazione. Attraverso la collaborazione all'interno di FisherNet, la Federpesca Ricerca&Sviluppo, RSThymòs e Shoreline mirano a conseguire un accrescimento delle capacità innovative e competitive delle aziende partecipanti.

**Perché il contratto di rete.** La scelta è stata motivata dalla possibilità di metter insieme sia i soggetti afferenti alla value chain in senso "verticale" sia quelli coinvolti "orizzontalmente" o "trasversalmente" (appartenenti ad altri comparti). Oltre che per usufruire delle opportunità di partecipazione mirata a bandi nazionali e a progetti europei, aggregarsi e costituire una rete ha rappresentato per loro una valida strategia di crescita dimensionale preservando l'autonomia giuridica ed operativa delle diverse imprese costituenti FisherNet.

Altro elemento importante per la scelta del contratto di rete è stata la sua caratteristica flessibilità, che consente un coinvolgimento progressivo delle aziende e - soprattutto - permettere di attingere le differenti risorse via via necessarie alla proiezione internazionale dai retisti e dalla pluralità di professionalità e competenze diverse presenti nella stessa Rete. La Rete consente inoltre di condividere le pregresse e differenti esperienze internazionali dei vari soci, così come la loro conoscenza dei vari mercati.

**La storia.** FisherNet nasce nell'aprile 2014 e si propone come catalizzatore della Blue Economy italiana. L'esigenza di creare una rete si basa sull'idea che il mondo legato alla filiera ittica sia, per sua natura, costituito da piccole (e spesso straordinarie) realtà che impiegano, però, tutte le risorse e le energie sul fronte strettamente produttivo, trascurando le attività di innovazione di processo/prodotto e le possibilità di espandere l'orizzonte al di là dei confini nazionali (se non regionali).

Gli obiettivi strategici, quindi, alla base della costituzione di FisherNet riguardano l'intero mondo della filiera della pesca e dell'acquacoltura, a livello nazionale e internazionale, e riguardano molteplici interessanti aspetti tra cui:

- la partecipazione della rete a progetti di studio, analisi, azioni specifiche, progetti pilota, innovazione, ricerca e sviluppo nell'ambito dell'economia ittica e della Blue Economy, avvalendosi di finanziamenti pubblici e privati, nazionali e internazionali, partecipando a relative procedure di gara ad evidenza pubblica ed ai relativi bandi;
- lo sviluppo d'iniziative relative a organizzazione, processi e strumenti di supporto al settore dell'economia ittica e alla Blue Economy;
- la definizione ed erogazione di servizi di consulenza e/o formazione a favore delle imprese della filiera ittica, dei lavoratori del settore, delle relative attività industriali e dei servizi inerenti all'economia ittica e alla Blue Economy;

- l'ideazione e attuazione del piano di comunicazione e marketing della rete;
- l'ideazione, realizzazione e promozione del marchio FisherNet;
- la partecipazione della rete a fiere ed eventi;
- il trasferimento tecnologico e il supporto alla valorizzazione di brevetti.

**L'attività.** L'attività più caratterizzante fin qui l'operato della rete è il supporto all'internazionalizzazione delle imprese italiane legate ai vari livelli della filiera ittica, e la conseguente promozione dei loro prodotti sui mercati internazionali.

In particolare FisherNet ha svolto attività in Algeria (redazione di uno studio sulla cantieristica navale e le sue possibilità di sviluppo), Egitto (ideazione e realizzazione dell'intera filiera ittica, sia da pesca sia da acquacoltura, e sua commercializzazione sui mercati europei: ad oggi si è siglato un MOU con l'Egyptian Defense Authority) e Congo (firmato, sotto il patrocinio del MISE, un accordo di programma per la creazione di un centro di formazione di tecnici per l'acquacoltura e la fornitura di battelli da pesca). Altri contatti sono stati avviati in Iran, Albania e Montenegro.

Federpesca Ricerca&Sviluppo, in qualità di capofila del contratto di rete, è il punto di contatto di FisherNet con le realtà produttive a diverso titolo portatrici di interessi nella filiera ittica. La principale vocazione di Federpesca Ricerca&Sviluppo è l'internazionalizzazione dei prodotti e dei mercati, attraverso attività di relazione, ricerca e sviluppo di mercati potenziali, partecipazione a eventi, fiere e convegni, promozione e ricerche di mercato e intermediazione nel campo della pesca e della filiera ittica in Italia e all'estero. Shoreline (società cooperativa) rappresenta invece l'elemento d'innovazione tecnica e tecnologica della rete: il suo ruolo è trasferire alle realtà produttive sistemi, tecniche e tecnologie innovative che rendano al contempo più redditizie e più sostenibili (a livello ambientale, energetico e etico) le attività produttive legate alla filiera ittica. RSThymòs svolge attività di consulenza e assistenza professionale nella comunicazione strategica d'impresa e nelle relazioni pubbliche, con servizi di comunicazione, promozione e pubblicizzazione, e partecipazione a progetti europei sul tema specifico nelle diverse forme previste dalla Unione Europea (Fondi strutturali, Programmi di ricerca, ecc.).

**Il contratto di rete.** La rete di imprese è governata da un'Assemblea dei soci composta dai rappresentanti delle tre società componenti e da un Comitato di Gestione (Organo comune) rappresentato dall'azienda capofila Federpesca Ricerca&Sviluppo. La rete è dotata, per il suo funzionamento, di un Fondo patrimoniale comune. A livello operativo, la funzione di coordinamento è rappresentata dalla figura del manager di rete. Tale struttura permette di volta in volta di individuare, coinvolgere e comporre in "team di lavoro" le risorse più rispondenti alle esigenze del caso (perlopiù disponibili all'interno della rete, ma ove necessario reperibili sul mercato).

**Le prospettive.** La rete è in fase di espansione, con l'ingresso di numerosi soci aggregati (una decina), che entrano in funzione del progetto in Egitto, con possibilità di maggiore integrazione e coinvolgimento in ulteriori iniziative da raggiungersi gradatamente, e di comune accordo, a seguito dei risultati prodotti.

## GustoSardegna

GustoSardegna è una rete composta da 8 imprese sarde tutte operanti nel settore dell'agroalimentare, di piccole dimensioni, che si caratterizzano per produzioni tipiche di qualità. I loro prodotti sono salumi e insaccati, formaggi e prodotti lattiero-caseari, vini e liquori, farine, pane, paste fresche e secche, biscotti e dolci tipici della tradizione regionale.

Le imprese, tutte localizzate nell'area centro-orientale dell'isola, fin dall'origine perseguono l'obiettivo di coniugare la tradizione agroalimentare sarda, propria della zona nella quale sono localizzate, con le più moderne tecnologie di produzione. Le materie prime utilizzate provengono prevalentemente da produzioni

locali, privilegiandosi quelle provenienti da aziende che abbiano recepito criteri biologici.

**Perché il contratto di rete.** Diverse sono le ragioni che hanno portato al contratto di rete: proposte di programmi di sviluppo condivise e validate in tempi brevissimi; condivisione di contatti commerciali e/o di consulenza che ciascuna azienda possiede; disponibilità a trovare soluzioni/proposte operative in termini positivi ed efficaci. La maggior parte delle imprese che hanno sottoscritto il contratto di rete lo hanno fatto scegliendo la forma "snella", in quanto non vincolante nella creazione di un soggetto giuridico terzo. Il contratto di rete consente infatti di aderire liberamente al programma export proposto come rete, consentendo alle imprese di condividere sia le scelte di affrontare certi mercati sia il ricorso a determinati canali di vendita, per cui ben si adatta alle specifiche esigenze aziendali e alle diverse disponibilità economico-finanziarie ed organizzative. Attraverso la collaborazione nella rete d'impresa si può così conseguire un accrescimento delle capacità innovative e competitive delle aziende partecipanti.

La sinergia tra imprese in rete consente di affrontare meglio il mercato, soprattutto estero, di ampliare l'offerta, di dividere i costi tra le imprese, di accedere a finanziamenti e contributi specifici destinati ai contratti di rete.

**La storia.** Costituita nel febbraio 2013, GustoSardegna nasce per creare un sistema che, attraverso la diffusione dell'immagine del territorio, concorra a: esaltare le caratteristiche e le qualità dei prodotti dei partecipanti alla rete; rafforzare i rapporti con la piccola e la grande distribuzione nazionale e regionale; accrescere la capacità di penetrazione delle imprese partecipanti sul mercato internazionale; definire più specifiche ed efficaci politiche nel settore della logistica; garantire un più alto livello di qualità del prodotto; acquisire maggior forza economica e contrattuale attraverso le sinergie del contratto rispetto al credito e della pubblica amministrazione.

**L'attività.** Le imprese della rete collaborano prevalentemente per presentare i prodotti nei mercati UE in forma di paniere di beni di qualità, riuscendo ad abbattere e spalmare i costi di comunicazione, logistica-distribuzione, marketing e vendita (export manager unico per i prodotti della rete) che, altrimenti, sarebbero eccessivamente onerosi. Nel dettaglio, il programma di rete consiste in:

- partecipazione a fiere, mostre, mercati e altre manifestazioni nelle quali si realizzino iniziative di carattere promozionale tese a valorizzare la produzione, l'immagine, l'attività e la professionalità delle imprese partecipanti;
- identificazione di linee comuni di gestione nei rapporti con la grande e piccola distribuzione, anche attraverso la definizione di regolamenti e disciplinari;
- organizzazione e conduzione di tavoli tecnici per lo studio e l'individuazione di sistemi per la gestione degli ordini e dei rapporti con i clienti;
- acquisti collettivi di materie prime ed imballi, anche per il tramite di società di scopo costituite ad hoc;
- organizzazione di servizi di logistica integrata sia in Sardegna sia nel resto d'Italia e all'estero;
- gestione di servizi comuni ambientali (smaltimenti, riciclo, ecc.);
- predisposizione di progetti d'investimento e negoziazione diretta presso le Istituzioni competenti, pubbliche e private;
- implementazione della competitività e dell'innovazione nel mercato di riferimento attraverso azioni sinergiche;
- potenziare il potere contrattuale delle singole imprese, attraverso la rete, con banche e istituti di credito per la concessione di agevolazioni finanziarie e per le operazioni ordinarie, anche attraverso una migliore valutazione del proprio rating;
- partecipare alla definizione delle linee strategiche che coinvolgono il comparto agro-alimentare della Sardegna in tutte le sedi istituzionali, pubbliche o private, nelle quali la formazione di tali decisioni prende forma e sostanza;
- fornire un contributo fattivo nella redazione delle leggi, dei regolamenti, dei bandi che coinvolgono direttamente e/o indirettamente il settore agro-alimentare;

- perseguire il miglioramento dell'organizzazione della rete commerciale e la verifica dei punti di forza e di debolezza aziendali, con presentazione di piani di sviluppo aziendale idonei ad adeguare l'impresa ad affrontare i mercati europei e quelli nazionali legati alla GDO;
- acquisizione di beni strumentali innovativi, servizi reali e percorsi formativi di implementazione delle competenze (lingue straniere, informatica, certificazioni di prodotto).

**Il contratto di rete.** L'attuazione del programma di rete è affidata a un Consiglio di gestione, con un mandato della durata di due anni. Le imprese vi partecipano ciascuna con un rappresentante, legittimamente autorizzato a rappresentare la società stessa nell'ambito della rete. Il Consiglio di Gestione nomina al proprio interno un Presidente e un Vice presidente.

**Le prospettive.** Tra gli obiettivi della rete GustoSardegna vi sono quelli di accrescere la capacità di penetrazione delle imprese partecipanti sul mercato internazionale, al alcune di esse si sono già affacciate stringendo accordi commerciali con la GDO in Francia, Polonia e Ucraina e con la vendita diretta in Paesi come Belgio, Francia, Germania, Kuwait e Russia. I tre mercati esteri di riferimento nei quali le imprese aggregate in Contratto di rete intendono svolgere l'attività sono quello inglese, quello polacco e quello tedesco. Si punta, quindi, su tre mercati "vicini" e tutti e tre dell'Unione Europea. Questa prima caratteristica, insieme ad altri aspetti, si configura come un elemento caratterizzante la scelta di fondo del piano export e prefigurano la strategia che si andrà più avanti a descrivere. Puntare sulla prossimità geografica, in effetti, è in linea con i dati dell'export dell'agroalimentare italiano.

## I CONTRATTI DI RETE: INQUADRAMENTO GIURIDICO

Nell'ambito del vasto fenomeno economico in cui più imprese, indipendenti e autonome, operano nel mercato in modalità aggregata, una posizione molto centrale viene oggi ricoperta dai contratti di rete.

Lo strumento giuridico ha ricevuto previsione normativa nel nostro ordinamento (e, a quanto risulta, per il momento solo nel nostro) nel 2009: l'originario nucleo di disposizioni, infatti, è stato introdotto in sede extracodicistica con l'art. 3 comma 4-ter e ss. del Decreto Legge n. 5/2009.

Nell'arco del primo triennio, in esito ai diversi interventi legislativi operati sull'impianto normativo<sup>3</sup>, si è pervenuti alla definizione di una fattispecie giuridica che può presentare mera natura contrattuale (cosiddetta "rete-contratto"), oppure può dare vita ad un nuovo ente giuridico ("rete-soggetto").

### Definizione

Il contratto di rete è un contratto con cui gli imprenditori, per accrescere individualmente e collettivamente la propria competitività e capacità innovativa, si obbligano sulla base di un programma comune a collaborare in forme e in ambiti predeterminati (attinenti all'esercizio delle proprie imprese) ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni (di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica) o, ancora, ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.

Il contratto di rete si identifica in ragione dello scopo di accrescere la capacità innovativa e competitiva delle imprese contraenti. Esso si sostanzia in una disciplina che le parti stabiliscono per i propri rapporti di collaborazione e cooperazione, e la cui definizione è ampiamente rimessa alla libertà contrattuale.

<sup>3</sup> La disciplina oggi vigente è il risultato della seguente evoluzione legislativa: la norma è stata introdotta con l'art. 3 commi 4-ter e ss. del d.l. 10 febbraio 2009 n. 5, convertito nella L. 9 aprile 2009 n. 33, modificata ed integrata con la L. 23 luglio 2009 n. 99 e con L. 30 luglio 2010 n. 122, che ha convertito il d.l. n. 78/2010, nonché modificata in forza di L. n. 134/2012 (che ha convertito con modifiche il d.l. n. 83/2012) e di d.l. n. 179/2012, convertito con modifiche dalla L. 17 dicembre 2012 n. 221, in vigore dal 19 dicembre 2012.

La norma richiede che il contratto presenti determinati elementi costitutivi, dei quali alcuni rivestono carattere necessario e altri, invece, carattere facoltativo/eventuale; tuttavia la libertà negoziale, nel determinare il contenuto in cui si articola ciascun requisito, è estremamente ampia.

### Elementi costitutivi

Gli elementi costitutivi di carattere necessario sono:

1. la **natura imprenditoriale** dei soggetti stipulanti e la pluralità degli stessi. Il contratto di rete può essere stipulato tra imprese senza limitazioni relative a:

- forma giuridica: le imprese possono essere società di capitali, società di persone, imprese individuali, cooperative, consorzi, ecc.;
- dimensione: i contratti di rete possono coinvolgere grandi, medie e piccole imprese;
- numero di imprese: è richiesta la partecipazione di almeno due imprese contraenti;
- attività: le imprese possono operare in settori diversi ed appartenere a qualunque settore;
- luogo: possono partecipare imprese situate ovunque nel territorio italiano, nonché le società estere aventi sede secondaria in Italia (e quindi iscritte al Registro Imprese italiano).

A quest'ultimo proposito, la norma al comma 4-quater recita: *"Il contratto di rete è soggetto a iscrizione nella sezione del registro delle imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante e l'efficacia del contratto inizia a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutti coloro che ne sono stati sottoscrittori originari"*. Per questa ragione la presenza delle imprese sottoscrittrici originarie nel Registro Imprese, e di conseguenza l'iscrizione del contratto presso la posizione di queste, è elemento determinante ai fini dell'efficacia del contratto.

Il testo normativo non limita la partecipazione alle reti di impresa in base della nazionalità dei partecipanti; tale limitazione peraltro, con riferimento alle imprese comunitarie, sarebbe contraria alla normativa dell'Unione Europea. Nondimeno, stante l'attuale assetto della disciplina, le imprese straniere non aventi almeno una sede secondaria in Italia, e quindi non iscritte al Registro Imprese, sembrerebbero prive del requisito necessario per prender parte ad un contratto di rete. È pacifico che i soggetti stranieri, comunitari e non, debbano rispettare il requisito "sostanziale" (essere cioè soggetti che esercitano attività di impresa); ma per quanto concerne il requisito "formale" (l'essere iscritti al Registro Imprese italiano), si era posto il dubbio se per l'esecuzione della formalità pubblicitaria fosse necessario che l'impresa straniera aprisse in territorio italiano una sede secondaria, e che di tale apertura fosse data notizia al competente Registro delle Imprese con apposita iscrizione.

In assenza di un chiarimento legislativo in materia, si è consigliato<sup>4</sup> che le imprese straniere, prive di sede secondaria in Italia e come tali non iscritte al relativo Registro Imprese, non figurino tra i sottoscrittori originari del contratto, ma vi aderiscano in un secondo momento.

Di questa soluzione si è avuto una prima applicazione nel 2014, per un contratto di rete al quale, in un momento successivo rispetto alla stipula originaria, hanno preso parte un'impresa svizzera e una inglese, prive entrambe di sede secondaria in Italia e quindi non iscritte al Registro Imprese.

Alla luce di tale possibilità, si segnala l'opportunità di prevedere, nel regolamento contrattuale, l'applicazione della legge italiana, onde evitare un futuro eventuale conflitto tra norme e discipline di ordinamenti diversi;

<sup>4</sup> *Linee Guida per i contratti di rete*, del Comitato Triveneto dei Notai con il patrocinio di Retimpresa, marzo 2012 (<http://www.retimpresa.it/phocadownload/DOCUMENTI/linee%20guida%20per%20i%20contratti%20di%20rete.pdf>). La rete Re-comm (Rete di impresa per l'E-commerce), seguendo le indicazioni delle Linee Guida edite da Retimpresa nel 2012, e grazie all'interlocuzione condotta da Retimpresa con Infocamere, ha fatto aderire in un momento successivo rispetto alla stipula originaria le due imprese straniere, ponendosi così come primo caso in Italia.

2. l'indicazione degli **obiettivi strategici** di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate dagli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi. Sta alle parti contraenti stabilire gli obiettivi strategici da perseguire attraverso la rete; il Legislatore si limita a richiedere che in atto siano indicati gli obiettivi e le modalità per misurarne nel tempo il perseguimento (la libertà sulla scelta dei criteri, dei parametri e la cadenza temporale di tale analisi è massima);
3. la definizione di un **programma comune** con l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante. La norma prevede che con il contratto di rete le imprese possano:
  - collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese;
  - scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica;
  - esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.
 La declinazione delle possibili attività è integralmente rimessa alla volontà negoziale dei contraenti, e le direzioni in cui la rete debba muoversi possono essere innumerevoli e le più diversificate (si pensi, a titolo esemplificativo e non esaustivo, alle attività di ricerca e sviluppo, di implementazione dei prodotti realizzati e commercializzati, all'ingresso in nuovi mercati, all'espansione della capacità commerciale, alla condivisione di risorse e di costi). A corollario della definizione del programma comune, le parti devono stabilire i diritti e gli obblighi che si riconoscono;
4. la **durata** del contratto: potrà essere breve, media o lunga, a seconda del segmento temporale richiesto dalla natura degli obiettivi da conseguire e delle attività oggetto del programma comune;
5. le **modalità di adesione** di altri imprenditori: il contratto di rete può, secondo la volontà dei contraenti, assumere carattere aperto e, quindi, prevedere l'adesione successiva di ulteriori contraenti. In questa ipotesi, in contratto dovranno essere previste le condizioni e modalità con cui ammettere le nuove adesioni;
6. le **regole per l'assunzione delle decisioni** dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune (che non rientri nei poteri di gestione dell'organo comune, quando istituito). I contraenti sono liberi di stabilire quali decisioni riservarsi (e quali, invece, eventualmente delegare all'organo comune, se istituito) e se queste debbano essere assunte a maggioranza (semplice o qualificata), all'unanimità, con metodo assembleare o in diverso modo. Tra le regole di assunzione delle decisioni vanno contemplate quelle relative alle decisioni modificative del programma comune (se prevista l'assunzione a maggioranza).

Costituiscono, invece, **contenuto eventuale del contratto** gli elementi la cui istituzione e/o costituzione è rimessa alla libertà negoziale delle parti contraenti. Sono:

- l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, e di conseguenza la previsione, in contratto, della misura e dei criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo, nonché le regole di gestione del fondo stesso. Se consentito dal programma, l'esecuzione del conferimento può avvenire anche mediante l'apporto di un patrimonio destinato, costituito ai sensi dell'art. 2447-bis 1° comma lett. a) c.c.. La disciplina della gestione del fondo e la sorte dei contributi nel momento in cui il contratto venga a sciogliersi è rimessa alla determinazione negoziale. A corollario della costituzione del fondo sorge la necessità che in contratto siano indicate la **sede** e la **denominazione** della rete;
- l'istituzione, e quindi l'individuazione, del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di **organo comune** per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto, nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto. Stante l'ampiezza dello spazio che la previsione lascia alle parti contraenti, l'organo comune può essere rappresentato da un soggetto monocratico (persona fisica o giuridica) o collegiale (Comitato, Consiglio, ecc.). Peraltro il/i soggetto/i che assume/assumono il ruolo di organo comune può/possono essere soggetti partecipanti alla rete o estranei alla compagine dei retisti. Nel disciplinare la *governance* attraverso l'istituzione dell'organo comune, vanno determinate le regole non solo della distribuzione di funzioni e ruoli tra imprese retiste ed organo comune, ma anche le regole per l'eventuale sostituzione di quest'ultimo.

Nella rete meramente contrattuale l'istituzione dell'organo comune comporta la determinazione dei poteri ad esso attribuiti, tra cui il potere di rappresentanza. La norma a tal proposito riconosce all'organo comune la rappresentanza di fonte legale per quanto concerne una serie di attività specificamente previste dal legislatore.

All'art.3 comma 4-ter lett. e) del D.L.n.5/2009 e ss.mm., è previsto: “[...]L'organo comune agisce in rappresentanza della rete, quando essa acquista soggettività giuridica e, in assenza della soggettività, degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto salvo che sia diversamente disposto nello stesso, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento, nonché all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualità o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza”.

Al di fuori di queste ipotesi e di questi ambiti, il conferimento di poteri rappresentativi all'organo comune dipende dalla determinazione negoziale dei contraenti. L'organo comune agisce per conto delle imprese retiste, in forza di un rapporto gestorio riconducibile allo schema del mandato (trovano applicazione le norme di cui agli artt. 1703-1730 c.c.), e pertanto esso opera quale mandatario con o senza rappresentanza a seconda che le imprese retiste vi abbiano conferito, o meno, il potere rappresentativo;

- la previsione di **cause facoltative di recesso** anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto.

Dall'assetto della disciplina vigente, che consente una multiforme configurabilità della rete, deriva l'elasticità della fattispecie, caratterizzata dalla presenza di elementi che costituiscono il **contenuto obbligatorio** (in cui la libertà negoziale incide sul “come”, ossia sull'articolazione del contenuto) e da altri elementi rappresentanti il **contenuto facoltativo** (in cui la libertà negoziale incide sul “se” prima ancora che sul “come”). Poiché la definizione di un contratto di rete è dovuta al combinarsi della configurazione degli elementi necessari, con la determinazione e definizione di quelli eventuali, possono risultare molteplici soluzioni in termini di *governance* della rete, di dotazione patrimoniale, di diritti di recesso e di diritti di *voice*.

Questa considerazione deve accompagnarsi alla consapevolezza che il contratto di rete è strumento con cui rispondere alle specifiche esigenze delle imprese contraenti; pertanto ogni contratto dovrà avere una propria ed esclusiva fisionomia, ideata e disegnata per corrispondere alle istanze della concreta realtà imprenditoriale di cui la rete dev'essere espressione.

Starà alla capacità di previsione delle parti contraenti l'onere di inserire in contratto ogni clausola e determinazione che si riterrà necessario e opportuno condividere con la rete.

### La forma e la pubblicità

I contratti di rete, al fine di essere iscritti al Registro Imprese, devono essere redatti per atto pubblico o scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma degli articoli 24 o 25 d.lgs. 82/2005 (Codice dell'Amministrazione Digitale - C.A.D.) e ss.mm. L'impiego della modalità prevista all'art. 24 del C.A.D., consistente nella sottoscrizione con firma digitale, senza quindi necessità di autentica notarile, postula la trasmissione del contratto al Registro Imprese attraverso la compilazione del modello standard tipizzato (scaricabile da <http://contrattidirete.registroimprese.it>).

Il contratto di rete è soggetto ad una forma di **pubblicità legale** (dalla quale, peraltro, la norma fa discendere l'efficacia del contratto stesso) consistente nell'**iscrizione nella sezione del Registro Imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante** (indi del contratto si troverà notizia presso la posizione al Registro Imprese di ogni impresa partecipante).

È sotto il profilo della modalità pubblicitaria che il legislatore ha introdotto la possibilità che la rete si doti di soggettività giuridica. La norma, infatti, recita: “*Se è prevista la costituzione del fondo comune, la rete*

*può iscriversi nella sezione ordinaria del Registro delle Imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede; con l'iscrizione nella sezione ordinaria del Registro delle Imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede la rete acquista soggettività giuridica*<sup>5</sup>.

Attraverso quindi un adempimento di natura pubblicitaria, consistente nell'iscrizione della rete in un'apposita ed autonoma posizione al Registro Imprese, anziché presso la posizione delle imprese partecipanti al contratto, viene ammesso che, con il contratto di rete, le imprese diano vita ad un ente giuridico: la rete dotata di soggettività giuridica ("rete-soggetto").

### La rete con soggettività giuridica

Nella fattispecie "rete-soggetto", la costituzione del fondo patrimoniale comune assume il ruolo di requisito necessario, e sebbene non espressamente prescritta dalla norma, si ritiene essere necessaria anche l'istituzione dell'organo comune. Quanto al requisito della forma, il contratto deve essere stipulato per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma dell'articolo 25 del decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82 (Firma elettronica autenticata).

La rete con soggettività giuridica, ad oggi, non ha ricevuto una completa disciplina civilistica di matrice legislativa, mentre è stata oggetto di un'accurata analisi dal punto di vista tributario ad opera dell'Agenzia delle Entrate che, con la Circolare n. 20/E del 18.6.2013, ha precisato che la rete con soggettività giuridica, in quanto soggetto giuridico, costituisce anche un soggetto **tributario**.

Di conseguenza, alla luce di quanto espresso dalla Commissione Europea con Comunicazione C82010) 8939 del 26.1.2011, la rete soggetto vede negata la possibilità di conseguire l'agevolazione fiscale (ex Legge n. 122/2010).

La rete-soggetto deve:

- richiedere un autonomo numero di partiva IVA;
- adempiere a tutti gli obblighi tributari (dichiarazione dei redditi, IVA, versamenti di imposta, applicazione di regimi speciali quali ad es. quello sulle società di comodo, ecc.);
- tenere le scritture contabili (libro giornale, degli inventari, scritture di magazzino, inventario, registro dei beni ammortizzabili, bilancio).

Conseguentemente, le imprese partecipanti alla rete soggetto:

- sono "socie" della rete in quanto il loro apporto è trattato come un conferimento;
- la loro partecipazione ha un "valore fiscale" in grado di rilevare in ipotesi di scioglimento del vincolo;
- non possono beneficiare dell'agevolazione fiscale (ex Legge n. 122/2010).

Come sopra accennato della rete-soggetto, ad oggi, resta lacunosa la disciplina dettata dal legislatore; ciononostante, in via interpretativa, si deduce che la rete-soggetto, in quanto ente giuridico operante nel mercato, rappresenti un soggetto che può andare incontro alle procedure fallimentari, oltre a poter esser soggetta alla responsabilità penale degli enti ex d.lgs. 231/2001.

### Il regime di responsabilità patrimoniale

Per quanto concerne il profilo della responsabilità patrimoniale, il legislatore, con la novella ex L. n. 134/2012, ha introdotto una disciplina che trova applicazione tanto per l'ipotesi di rete meramente contrattuale, quanto per quella di rete con soggettività. La norma prevede che, quando nel contratto di rete vi sia la costituzione del fondo patrimoniale comune e l'istituzione dell'organo comune (destinato a svolgere attività anche commerciale con i terzi), " *al fondo patrimoniale comune si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di*

<sup>5</sup> Suddetta previsione è stata aggiunta con L. n.134/2012 (conversione con modifiche di D.L.n.83/2012).

*cui agli artt. 2614 e 2615 2° comma c.c.; in ogni caso, per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune".*

Nel dettare la disciplina della responsabilità il legislatore, da un lato, ha operato un rinvio, subordinato all'esito di un positivo scrutinio di compatibilità, alle norme sui fondi consortili (e propriamente alle regole di indivisibilità del fondo e non aggredibilità dello stesso da parte dei creditori particolari degli aderenti e di responsabilità per le obbligazioni contratte dall'organo comune per conto dei singoli partecipanti); d'altro lato, senza interporre condizione alcuna (viene impiegata nella norma la locuzione "in ogni caso"), per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma comune, è stata prevista, ai sensi dell'art. 2740 2° comma c.c., un'ipotesi di limitazione della responsabilità patrimoniale.

Il fondo patrimoniale appare assumere, pertanto, caratteri di autonomia e separazione rispetto ai patrimoni delle imprese partecipanti alla rete.

A corollario di questo regime di limitazione della responsabilità patrimoniale, è prescritto l'obbligo di redigere e depositare, annualmente, presso il Registro Imprese la situazione patrimoniale della rete e si applica, in quanto compatibile, l'art. 2615-bis 3° comma c.c..

È di tutta evidenza che nelle reti prive dei due presupposti (fondo patrimoniale comune ed organo comune svolgente attività verso terzi) non troverà applicazione la previsione normativa suddetta, ma, di volta in volta, opereranno le norme in materia di responsabilità patrimoniale civile, in particolare in tema di obbligazioni soggettivamente complesse, ove le obbligazioni siano assunte dalla pluralità di imprese o dall'organo comune per conto di una pluralità di imprese retiste-mandanti. A tal proposito non è enunciabile un'unica ed univoca soluzione, dovendosi di volta in volta valutare e considerare le caratteristiche della singola fattispecie concreta.

### **Le reti e gli appalti pubblici**

Con la Legge 17 dicembre 2012 n.221, le reti sono state inserite nelle previsioni, di cui agli artt. 34 e 37 del D.lgs. 163/2006 (Cod. Appalti), tra le aggregazioni che possono concorrere all'aggiudicazione nell'affidamento dei contratti pubblici.

Conseguentemente l'A.V.C.P. (ora A.N.A.C.) ha emanato la Determinazione n. 3 del 23.4.2013 con cui ha dettato le istruzioni circa le modalità di partecipazione alle gare da parte delle imprese aggregate in rete. Il legislatore, nel disciplinare questa opportunità, ha riconosciuto la possibilità che non tutte le imprese retiste abbiano a dover concorrere all'eventuale gara, bensì è ammessa anche solo la partecipazione di un'aggregazione ristretta tra le imprese retiste. Questo particolare, apparentemente di second'ordine, pone in evidenza un aspetto del fenomeno delle reti molto importante e significativo: le reti possono presentarsi come reti multi-progetto, ossia contemplare, nel programma comune, la previsione di un ampio novero di progetti ed iniziative, con la previsione che le imprese siano libere di decidere di volta in volta (di attività in attività) se parteciparvi o meno. La previsione del legislatore degli appalti pubblici ha ben recepito questa peculiarità che può caratterizzare le reti.

In ordine alle modalità di partecipazione della rete alle gare, nella Determinazione viene operata una distinzione a seconda che la rete sia meramente contrattuale oppure con soggettività, e tra le reti meramente contrattuali si distingue a seconda che la rete sia dotata o meno di organo comune.

### **I profili giuslavoristici nelle reti**

La collaborazione reticolare postula e genera la condivisione e lo scambio di informazioni, prestazioni, mezzi e risorse, e tra quest'ultime non si possono non contemplare le risorse umane. A tal proposito, i contratti di rete sono stati oggetto di attenzione del legislatore anche nella prospettiva giuslavoristica: la Legge 9 agosto 2013, n. 99 ha previsto per le imprese partecipanti ad un contratto di rete la possibilità di ricorrere, nella gestione delle risorse umane, all'impiego degli istituti del distacco in modalità "agevolata" ed alla codatorialità.

Il distacco è istituito già noto nel nostro ordinamento, tuttavia il legislatore intervenendo all'art. 30 del D.Lgs. 276/2003 (Legge Biagi) al comma 4-ter ha previsto che *"qualora il distacco di personale avvenga tra aziende che abbiano sottoscritto un contratto di rete di impresa che abbia validità ai sensi del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, l'interesse della parte distaccante sorge automaticamente in forza dell'operare della rete, fatte salve le norme in materia di mobilità dei lavoratori previste dall'articolo 2103 del codice civile[.]"*.

Questa previsione "semplifica il distacco" giacché incide sul profilo dell'interesse (che dev'essere sotteso all'impiego del personale in modalità distaccata), stabilendo che esso, nell'ipotesi di distacco intra-rete, sorge in automatico, ovvero sia da considerarsi *in re ipsa* venendo, quindi, meno la necessità di dichiararlo e dimostrarlo.

Un'ulteriore novità, di portata dirompente nel panorama giuslavoristico italiano, è rappresentata dalla possibilità per le imprese retiste di assumere e gestire il personale in regime di codatorialità, secondo le regole che i retisti stessi devono stabilire nel contratto di rete.

La codatorialità significa che un unico rapporto di lavoro possa essere instaurato tra un lavoratore e, dal lato dei datori di lavoro, una pluralità di soggetti (gli imprenditori retisti appunto): questa possibilità rappresenta una novità assoluta in un ordinamento giuslavoristico, quale quello italiano, in cui da sempre i rapporti di lavoro sono improntati al principio binario "un lavoratore-un datore di lavoro".

Nelle reti d'impresa si può ricorrere anche ad altri strumenti per gestire le risorse umane: dalla somministrazione del lavoro al rapporto con soggetti esterni che prestano consulenza alla rete e, pertanto, emettono fattura alle imprese retiste per le proprie prestazioni erogate; tuttavia il panorama delle soluzioni, con la Legge 99/2013, si è arricchito ottimizzando la risposta che attraverso le reti si può offrire alle imprese.

Grande interesse è stato prestato alle reti d'impresa anche da parte del legislatore del mondo delle imprese agricole, con numerosi interventi legislativi ed agevolativi (vedi quadro normativo allegato).

Le reti d'impresa, in quanto strumento a disposizione degli imprenditori, si sono misurate e continuano a misurarsi e a rispondere alle diverse esigenze che il mondo dell'agire imprenditoriale esprime; ciò spiega i diversi interventi legislativi in ordine alla partecipazione agli appalti, agli aspetti giuslavoristici, alle misure fiscali<sup>6</sup>, nonché il susseguirsi di interventi di politica agevolativa di cui in questa note si è cercato di dare breve descrizione.

---

<sup>5</sup> Fra tutte, vedi agevolazione fiscale ex L. n. 122/2010, che ha riguardato il triennio 2010-2012 comportando una sospensione di imposta sugli utili che le imprese retiste abbiano investito nella realizzazione delle attività di rete. La misura ha registrato vivo interesse da parte del tessuto produttivo e se ne auspica il rinnovo, peraltro previsto dal Governo nel DEF 2014.

## APPENDICE

### TESTO della DISCIPLINA del CONTRATTO DI RETE

DECRETO-LEGGE 10 febbraio 2009, n. 5 e s.m.i.

#### Art. 3

#### Distretti produttivi e reti di imprese

[...]

**Comma 4-ter.** Con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa. Il contratto può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo comune incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso. Il contratto di rete che prevede l'organo comune e il fondo patrimoniale non è dotato di soggettività giuridica, salva la facoltà di acquisto della stessa ai sensi del comma 4-quater ultima parte.<sup>7</sup> Se il contratto prevede l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e di un organo comune destinato a svolgere un'attività, anche commerciale, con i terzi:

1)<sup>8</sup>

2) al fondo patrimoniale comune si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui agli articoli 2614 e 2615, secondo comma, del codice civile; in ogni caso, per le obbligazioni contratte dall'organo comune in relazione al programma di rete, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo comune; 3) entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio annuale l'organo comune redige una situazione patrimoniale, osservando, in quanto compatibili, le disposizioni relative al bilancio di esercizio della società per azioni, e la deposita presso l'ufficio del registro delle imprese del luogo ove ha sede; si applica, in quanto compatibile, l'articolo 2615-bis, terzo comma, del codice civile. Ai fini degli adempimenti pubblicitari di cui al comma 4-quater, il contratto deve essere redatto per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma degli articoli 24 o 25 del codice di cui al decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82, e successive modificazioni, da ciascun imprenditore o legale rappresentante delle imprese aderenti, trasmesso ai competenti uffici del registro delle imprese attraverso il modello standard tipizzato con decreto del Ministro della giustizia, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze e con il Ministro dello sviluppo economico, e deve indicare<sup>9</sup>:

La disciplina oggi vigente è il risultato della seguente evoluzione legislativa: la norma è stata introdotta con l'art. 3 commi 4 ter e ss. del D.L. 10 febbraio 2009 n.5, convertito nella L. 9 aprile 2009 n.33, modificata ed integrata con la L. 23 luglio 2009 n.99 e con L. 30 luglio 2010 n.122, che ha convertito il D.L.n.78/2010, nonché modificata in forza di L.n.134/2012 (che ha convertito con modifiche il D.L.n.83/2012) e di D.L.n.179/2012, convertito con modifiche dalla Legge 17 dicembre 2012 n.221, in vigore dal 19 dicembre 2012.

<sup>7</sup> La frase è stata inserita in forza dell'art. 36 comma 4 D.L. n.179/2012 (Sviluppo bis) conv. con L. n. 221/2012.

<sup>8</sup> Numero 1) soppresso in forza dell'art. 36 comma 4 D.L. n. 179/2012 (Sviluppo bis), conv. con L. n. 221/2012.

<sup>9</sup> Si vedano il *Decreto del Ministero della Giustizia* 10 aprile 2014, n. 122, recante la tipizzazione del modello standard per la trasmissione del contratto di rete e il *Decreto direttoriale del Mise* 7 gennaio 2015 "Iscrizione al registro delle imprese-Contratti di rete", nel presente documento.

- a) il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale di ogni partecipante per originaria sottoscrizione del contratto o per adesione successiva, nonché la denominazione e la sede della rete, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune ai sensi della lettera c);
- b) l'indicazione degli obiettivi strategici di innovazione e di innalzamento della capacità competitiva dei partecipanti e le modalità concordate con gli stessi per misurare l'avanzamento verso tali obiettivi;
- c) la definizione di un programma di rete, che contenga l'enunciazione dei diritti e degli obblighi assunti da ciascun partecipante; le modalità di realizzazione dello scopo comune e, qualora sia prevista l'istituzione di un fondo patrimoniale comune, la misura e i criteri di valutazione dei conferimenti iniziali e degli eventuali contributi successivi che ciascun partecipante si obbliga a versare al fondo, nonché le regole di gestione del fondo medesimo; se consentito dal programma, l'esecuzione del conferimento può avvenire anche mediante apporto di un patrimonio destinato, costituito ai sensi dell'articolo 2447-bis, primo comma, lettera a), del codice civile;
- d) la durata del contratto, le modalità di adesione di altri imprenditori e, se pattuite, le cause facoltative di recesso anticipato e le condizioni per l'esercizio del relativo diritto, ferma restando in ogni caso l'applicazione delle regole generali di legge in materia di scioglimento totale o parziale dei contratti plurilaterali con comunione di scopo;
- e) se il contratto ne prevede l'istituzione, il nome, la ditta, la ragione o la denominazione sociale del soggetto prescelto per svolgere l'ufficio di organo comune per l'esecuzione del contratto o di una o più parti o fasi di esso, i poteri di gestione e di rappresentanza conferiti a tale soggetto, nonché le regole relative alla sua eventuale sostituzione durante la vigenza del contratto<sup>10</sup>. L'organo comune agisce in rappresentanza della rete, quando essa acquista soggettività giuridica e, in assenza della soggettività, degli imprenditori, anche individuali, partecipanti al contratto salvo che sia diversamente disposto nello stesso, nelle procedure di programmazione negoziata con le pubbliche amministrazioni, nelle procedure inerenti ad interventi di garanzia per l'accesso al credito e in quelle inerenti allo sviluppo del sistema imprenditoriale nei processi di internazionalizzazione e di innovazione previsti dall'ordinamento, nonché all'utilizzazione di strumenti di promozione e tutela dei prodotti e marchi di qualità o di cui sia adeguatamente garantita la genuinità della provenienza;<sup>11</sup>
- f) le regole per l'assunzione delle decisioni dei partecipanti su ogni materia o aspetto di interesse comune che non rientri, quando è stato istituito un organo comune, nei poteri di gestione conferiti a tale organo, nonché, se il contratto prevede la modificabilità a maggioranza del programma di rete, le regole relative alle modalità di assunzione delle decisioni di modifica del programma medesimo.

**4-ter.1.** Le disposizioni di attuazione della lettera e) del comma 4-ter per le procedure attinenti alle pubbliche amministrazioni sono adottate con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze di concerto con il Ministro dello sviluppo economico.

**4-ter.2.** Nelle forme previste dal comma 4-ter.1 si procede alla ricognizione di interventi agevolativi previsti dalle vigenti disposizioni applicabili alle imprese aderenti al contratto di rete, interessate dalle procedure di cui al comma 4-ter, lettera e), secondo periodo. Restano ferme le competenze regionali per le procedure di rispettivo interesse.

**4-quater.** Il contratto di rete è soggetto a iscrizione nella sezione del registro delle imprese presso cui è iscritto ciascun partecipante e l'efficacia del contratto inizia a decorrere da quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni prescritte a carico di tutti coloro che ne sono stati sottoscrittori originari. Le modifiche

<sup>10</sup> Tutto l'articolato dalle parole "Se il contratto prevede l'istituzione del fondo..." è stato inserito con L. n. 134/2012 (legge di conversione, con modifiche, di D.L.n.83/2012).

<sup>11</sup> L'intero periodo è stato modificato in forza dell' art. 36 comma 4 D.L.n.179/2012 (Sviluppo bis) conv. con L. 221/2012.

al contratto di rete, sono redatte e depositate per l'iscrizione, a cura dell'impresa indicata nell'atto modificativo, presso la sezione del registro delle imprese presso cui è iscritta la stessa impresa. L'ufficio del registro delle imprese provvede alla comunicazione della avvenuta iscrizione delle modifiche al contratto di rete, a tutti gli altri uffici del registro delle imprese presso cui sono iscritte le altre partecipanti, che provvederanno alle relative annotazioni d'ufficio della modifica; se è prevista la costituzione del fondo comune, la rete può iscriversi nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede; con l'iscrizione nella sezione ordinaria del registro delle imprese nella cui circoscrizione è stabilita la sua sede la rete acquista soggettività giuridica<sup>12</sup>. Per acquistare la soggettività giuridica il contratto deve essere stipulato per atto pubblico o per scrittura privata autenticata, ovvero per atto firmato digitalmente a norma dell'articolo 25 del decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82<sup>13</sup>.

**4-quinquies.** Alle reti delle imprese di cui al presente articolo si applicano le disposizioni dell'articolo 1, comma 368, lettere b), c) e d), della legge 23 dicembre 2005, n. 266 e successive modificazioni, previa autorizzazione rilasciata con decreto del Ministero dell'economia e delle finanze di concerto con il Ministero dello sviluppo economico, da adottare entro sei mesi dalla relativa richiesta.

### IL CONTRATTO DI RETE ED I CONTRATTI PUBBLICI

In virtù della legge n. 221/2012 (legge di conversione del D.L. n. 179/2012) il testo degli artt. 34 e 37 del decreto legislativo 12 aprile 2006, n. 163 (Codice Appalti) viene così modificato:

**5-bis.** Al decreto legislativo 12 aprile 2006, n. 163 sono apportare le seguenti modificazioni:

*all'articolo 34, comma 1, dopo la lettera e), è aggiunta la seguente:*

**"e-bis)** le aggregazioni tra le imprese aderenti al contratto di rete ai sensi dell'articolo 3, comma 4-ter, del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33; si applicano le disposizioni dell'articolo 37";

*all'articolo 37, dopo il comma 15; è inserito il seguente:*

**"15-bis.** Le disposizioni di cui al presente articolo trovano applicazione, in quanto compatibili, alla partecipazione alle procedure di affidamento delle aggregazioni tra le imprese aderenti al contratto di rete, di cui all'articolo 34, comma 1, lettera e-bis)."

Per le modalità operative di partecipazione si veda la Determinazione n. 3 del 23 aprile 2013 dell'Autorità di Vigilanza sui Contratti Pubblici.

<sup>12</sup> L'articolato dalle parole "Le modifiche al contratto di rete..." è stato inserito con L. n. 134/2012 (conversione con modifiche di D.L.n.83/2012).

<sup>13</sup> La frase è stata inserita in forza della L. n. 221/2012 (legge di conversione, con modifiche, del D.L.n.179/2012).

## IL CONTRATTO DI RETE ED I RAPPORTI DI LAVORO

In forza della Legge n. 99 del 9 agosto 2013, legge di conversione con modifiche del D.L. n. 76/2013, l'art. 30 del D.Lgs. 276/2003 ("Riforma Biagi") è così modificato:

Art. 30

Distacco

1. L'ipotesi del distacco si configura quando un datore di lavoro, per soddisfare un proprio interesse, pone temporaneamente uno o più lavoratori a disposizione di altro soggetto per l'esecuzione di una determinata attività lavorativa.

2. In caso di distacco il datore di lavoro rimane responsabile del trattamento economico e normativo a favore del lavoratore.

3. Il distacco che comporti un mutamento di mansioni deve avvenire con il consenso del lavoratore interessato. Quando comporti un trasferimento a una unità produttiva sita a più di 50 km da quella in cui il lavoratore è adibito, il distacco può avvenire soltanto per comprovate ragioni tecniche, organizzative, produttive o sostitutive.

4. Resta ferma la disciplina prevista dall'articolo 8, comma 3, del decreto-legge 20 maggio 1993, n. 148, convertito, con modificazioni, dalla legge 19 luglio 1993, n. 236.

**4-bis.** Quando il distacco avvenga in violazione di quanto disposto dal comma 1, il lavoratore interessato può chiedere, mediante ricorso giudiziale a norma dell'articolo 414 del codice di procedura civile, notificato anche soltanto al soggetto che ne ha utilizzato la prestazione, la costituzione di un rapporto di lavoro alle dipendenze di quest'ultimo. In tale ipotesi si applica il disposto dell'articolo 27, comma 2.

**4-ter<sup>10</sup>.** Qualora il distacco di personale avvenga tra aziende che abbiano sottoscritto un contratto di rete di impresa che abbia validità ai sensi del decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 aprile 2009, n. 33, l'interesse della parte distaccante sorge automaticamente in forza dell'operare della rete, fatte salve le norme in materia di mobilità dei lavoratori previste dall'articolo 2103 del codice civile. Inoltre per le stesse imprese è ammessa la codatorialità dei dipendenti ingaggiati con regole stabilite attraverso il contratto di rete stesso.



## Il Banco Popolare e le Reti d'impresa

Il Banco Popolare è stato fra i primi istituti bancari ad intuire l'importanza che il contratto di Rete avrebbe acquisito per il superamento del gap dimensionale delle PMI italiane, e il suo contributo nell'accrescerne le potenzialità di innovazione, sviluppo e internazionalizzazione.

Oggi abbiamo acquisito un'importante esperienza, maturata grazie al costante dialogo con le aziende allo scopo di ascoltare e analizzare le loro esigenze, e siamo in grado di offrire soluzioni personalizzate, flessibili e innovative per le Reti, costruite verificando sul campo la capacità di assolvere le specifiche esigenze di ciascuna realtà.

Accompagniamo le imprese lungo tutto il processo di creazione e di sviluppo della Rete: dalle prime attività divulgative e informative al supporto nella stesura e nella certificazione della forma contrattuale, fino alla vera e propria offerta dedicata, basata su un pacchetto di servizi e prodotti specificamente creati per la Rete e per le imprese ad essa appartenenti.

La nostra consulenza finanziaria specialistica è un elemento fondamentale per accompagnare la Rete nella realizzazione dei suoi obiettivi.

### L'OFFERTA PER LA RETE D'IMPRESA

Il Programma **InRete**, dedicato alle Reti d'impresa in costituzione o già costituite, include:

- **Conto corrente InRete**, cui sono collegabili strumenti di incasso e pagamento elettronici con funzionalità Italia ed estero tramite l'accesso al remote banking YuoWeb Business nella versione Plus, gratis e senza spese di attivazione. Il conto corrente InRete è destinato a raccogliere le risorse finanziarie canalizzate dalle aziende nel fondo patrimoniale comune;
- **consulenza strategica e specialistica**, grazie ad un team di professionisti in grado di garantire un approccio integrato, dinamico e personalizzato sulle necessità specifiche di ogni singola impresa;
- **servizi e consulenza all'internazionalizzazione**;
- **brokeraggio assicurativo**. Tramite il broker del Gruppo Banco Popolare Arena Broker siamo in grado di effettuare un'attenta mappatura e valutazione dei rischi aziendali, al fine di suggerirvi gli strumenti più opportuni per mitigare il loro impatto.

### FINANZIAMENTI FLESSIBILI A SOSTEGNO DEGLI OBIETTIVI DI CRESCITA

- **Apercredito InRete** per supportare gli investimenti per l'innovazione e l'internazionalizzazione. Consente un utilizzo "elastico" del credito nell'ambito del piano di rimborso programmato.
- **Credito su misura InRete** per facilitare l'approvvigionamento di beni (scorte/magazzino) e le anti-

pazioni di costi legati alla produzione/fornitura di prodotti e servizi. Consente di finanziare fino a 24 mesi il pagamento delle relative fatture.

- **Finanziamento pagamenti Italia InRete** per facilitare l'acquisto di prodotti e servizi tra imprese appartenenti a una stessa Rete d'impresa. Consente di dilazionare di 90 giorni la scadenza originaria del pagamento ed è ideale per soddisfare le esigenze immediate di cassa riducendo eventuali tensioni sulla liquidità.
- **Mutuo Imprese Flessibile InRete** per consentire la massima flessibilità nella gestione di un mutuo.

### **Apercredito InRete**

È un'apertura di credito in CC dedicata ad imprese che abbiano sottoscritto un contratto di rete. Il finanziamento è subordinato all'esistenza, o alla nuova apertura, del conto corrente ordinario intestato alla Rete. Si tratta di un prodotto pensato per consentire alle imprese di sostenere investimenti strumentali (certificati da apposita documentazione a supporto) relativi alla realizzazione del contratto di Rete, quindi strettamente necessari al perseguimento dello scopo cui il contratto è finalizzato (cosiddetto "programma di rete").

Apercredito InRete permette:

- l'utilizzo del credito su un apposito conto corrente, aggiuntivo rispetto al conto ordinario normalmente utilizzato;
- la facoltà di ridurre l'utilizzo in presenza di liquidità: il cliente può versare somme superiori a quelle stabilite, risparmiando interessi debitori e, in caso di nuove necessità, può prelevare quanto depositato in più, sempre nel rispetto del piano di rientro;
- l'utilizzo elastico del credito nell'ambito del piano di rientro programmato.

Durata: 24, 36 o 48 mesi

### **Credito su misura InRete**

È un mutuo chirografario destinato a finanziare i costi per l'approvvigionamento di beni (scorte/magazzino) e servizi utili alla Rete d'impresa. Inoltre, è pensato per la produzione e la fornitura di prodotti, servizi e semilavorati funzionali al perseguimento del programma di Rete, ovvero dello scopo per la cui realizzazione è stato stipulato il Contratto di rete".

Il mutuo è subordinato all'esistenza, o alla nuova apertura, del conto corrente ordinario intestato alla Rete. Durata minima: 19 mesi. Durata massima: 24 mesi, oltre al periodo obbligatorio di pre-ammortamento per allineamento scadenza rate. Rimborso: mediante rate posticipate mensili e trimestrali.

### **Finanziamento pagamenti Italia InRete**

È subordinato all'esistenza, o alla nuova apertura, del conto corrente ordinario intestato alla Rete. Consente di finanziare l'acquisto di prodotti e servizi strumentali tra imprese appartenenti alla stessa Rete d'impresa, dilazionando di 90 giorni la scadenza originaria del pagamento e riducendo, al contempo, eventuali tensioni sulla liquidità. Durata massima: 12 mesi a scadenza (non rinnovabile) Rimborso: alla scadenza dei 90 giorni il finanziamento viene chiuso automaticamente, addebitando il conto ordinario e accreditando il conto dedicato per l'importo anticipato.

### **Mutuo Imprese Flessibile InRete**

È un finanziamento dedicato alle imprese che abbiano sottoscritto un contratto di Rete, subordinato all'esistenza, o alla nuova apertura, del conto corrente ordinario intestato alla Rete, e permette la massima flessibilità nella gestione del mutuo:

- in fase di costruzione consente di scegliere fra 3 diversi piani di rimborso in base all'attività dell'impresa, alla sua stagionalità e alla periodicità dei flussi di cassa previsti;

- durante la vita del finanziamento è possibile modificare il piano di rimborso, variando ogni anno il numero delle rate, la loro data di scadenza o spostare una rata in caso di eventuale necessità.

Durata massima: 5 anni; ipotecario: 10 anni.

### L'OFFERTA PER LE RETI D'IMPRESA ORIENTATE ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Grazie al supporto diretto di un team dedicato di specialisti Estero distribuiti sul territorio nazionale e di strutture specializzate in grado di individuare le soluzioni più adatte alle esigenze in tutti i mercati esteri, il Banco Popolare garantisce competenza, consulenza e servizi finanziari e commerciali di alta qualità. Ecco i principali strumenti finanziari dedicati alle aziende che intendano sviluppare progetti di crescita internazionale.

- **Sace Jet (Joint Export Target):** finanziamento chirografario assistito da garanzia Sace, finalizzato al sostegno di un progetto di internazionalizzazione (nello specifico, il progetto è quello della Rete).
- **It.Ex. (Italia Export):** anticipazione su contratto Export assistita da garanzia Sace, a sostegno del fabbisogno di capitale circolante delle aziende esportatrici appartenenti alla Rete.
- **Credito internazionalizzazione:** finanziamento chirografario assistito da garanzia del Fondo di Garanzia delle Pmi. È finalizzato, come Sace Jet, al sostegno di un progetto di internazionalizzazione, ma si caratterizza per una garanzia di costo particolarmente contenuto, in quanto concessa in regime agevolato.
- **Finanziamento Idea Fiera:** chirografario finalizzato a sostenere le spese per la partecipazione delle aziende partecipanti alla Rete ad eventi e fiere internazionali in Italia e all'estero.





ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e  
l'internazionalizzazione delle imprese italiane



UIBM



## Parte seconda

Raccolta delle documentazioni necessarie  
per l'esportazione della birra

ANNO 2017



## Indice

<b>EUROPA</b>		URUGUAY	260
ALBANIA	118	USA	263
AUSTRIA	123	VENEZUELA	282
BELGIO	125	<b>ASIA</b>	
BOSNIA ERZEGOVINA	127	ARABIA SAUDITA	286
BULGARIA	130	AZERBAIJAN	289
CIPRO	132	CAMBOGIA	291
CROAZIA	134	CINA	293
DANIMARCA	138	COREA DEL SUD	302
FRANCIA	141	EMIRATI ARABI UNITI	308
GEORGIA	144	GIAPPONE	311
GERMANIA	146	GIORDANIA	315
KOSOVO	150	HONG KONG	318
MACEDONIA	153	INDIA	321
MONTENEGRO	155	INDONESIA	328
NORVEGIA	157	ISRAELE	332
PAESI BASSI	164	KAZAKHSTAN	334
POLONIA	166	LIBANO	339
REGNO UNITO	168	MALAYSIA	342
ROMANIA	171	OMAN	345
RUSSIA	174	QATAR	349
SERBIA	183	SINGAPORE	351
SLOVENIA	185	SIRIA	357
SPAGNA	187	TAIWAN	360
SVEZIA	189	THAILANDIA	363
SVIZZERA	192	VIETNAM	368
TURCHIA	203	<b>AFRICA</b>	
UCRAINA	207	ALGERIA	372
UNGHERIA	210	ANGOLA	374
<b>AMERICHE</b>		REPUBBLICA DEM. DEL CONGO	376
ARGENTINA	214	EGITTO	378
BOLIVIA	218	ETIOPIA	380
BRASILE	223	GHANA	387
CANADA	233	MAROCCO	389
CILE	236	MOZAMBICO	391
COLOMBIA	241	SUD AFRICA	395
CUBA	245	TUNISIA	397
MESSICO	247	<b>OCEANIA</b>	
PANAMA	248	AUSTRALIA	402
PARAGUAY	251		
PERÙ	254		

Paesi in cui è vietata l'importazione di alcolici e superalcolici:  
CISGIORDANIA, IRAN, IRAQ, KUWAIT, LIBIA.



**Europa**



## ALBANIA

tirana@ice.it

FATTURA EXPORT	<p>La fattura commerciale deve contenere gli elementi sotto indicati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nome e indirizzo del venditore;</li> <li>- nome e indirizzo dell'acquirente;</li> <li>- data di emissione;</li> <li>- numero, natura e marcatura dei colli;</li> <li>- peso lordo;</li> <li>- tipologia delle merci, quantità e prezzo per ogni tipologia di merce;</li> <li>- termini di vendita.</li> </ul>
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì (per il suo contenuto si occupa l'agente doganale dell'esportatore).
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	Sì. Certificato di origine EUR.1. Vista l'importanza dell'origine del prodotto, l'Accordo di Stabilizzazione e Associazione tra l'Albania e l'Unione Europea (Protocollo 4) definisce dettagliatamente il concetto di "prodotti originari", come anche i metodi di collaborazione tra i vari uffici amministrativi delle dogane.
ETICHETTATURA	<p>Sì. Legge Nr. 1344 del 10.10.2008 "Sull'etichettatura dei prodotti alimentari". Art. 4 - Requisiti generali. L'etichetta di un prodotto alimentare deve contenere i seguenti dati:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. denominazione del prodotto;</li> <li>2. elenco degli ingredienti;</li> <li>3. quantità degli ingredienti particolari oppure delle categorie degli ingredienti ai sensi dell'art. 6 della presente legge;</li> <li>4. dichiarazione della quantità netta;</li> <li>5. durata minima oppure nei casi di prodotti considerati dannosi dal punto di vista microbiologico, deve essere dichiarato "data dell'utilizzo...";</li> <li>6. ogni particolare condizione di conservazione oppure modalità d'uso;</li> <li>7. nome o la ragione sociale e l'indirizzo del produttore oppure del confezionatore o del commerciante (anche nei casi di produzione conto terzi, viene dichiarata l'indirizzo del produttore,</li> </ol>



	<p>confezionatore, commerciante ed esportatore);</p> <ol style="list-style-type: none"><li>8. dettagli del paese di origine oppure di provenienza dei prodotti alimentari d'importazione;</li><li>9. istruzioni per l'uso, se necessario;</li><li>10. gradazione attuale alcolica in relazione al volume per le bevande con un contenuto alcolico superiore all'1,2%.</li></ol> <p>Art. 13 comma 2 - Lingua. Per i prodotti alimentari importati, i dati sulla denominazione del prodotto, le sue caratteristiche (natura, proprietà, ingredienti ecc.), le modalità d'uso, le condizioni di conservazione, la data di scadenza, nonché sulla denominazione e l'indirizzo dell'importatore devono essere riportati in lingua albanese sull'etichetta o contro-etichetta.</p>
<b>IMBALLAGGI</b>	Sull'imballaggio è necessario specificare il materiale, vetro, plastica o lattina.
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	Sì
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	La dichiarazione di importazione (IMP) viene redatta dall'agente doganale in Albania, in base alla documentazione presentata dall'importatore. Contiene tutti i dati della merce, valore, quantità, imballaggio, percentuale dell'alcool, tasse, IVA, accise. La dichiarazione dell'importazione rappresenta il documento che consente il pagamento degli obblighi doganali.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Vedi FATTURA EXPORT.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	Sì
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	Attualmente non obbligatorio.
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Sì. Per tutti i generi alimentari dovrà essere notificata all'Autorità Nazionale dell'Alimentazione (AKU) 24 ore prima dell'arrivo dei prodotti nel confine di entrata nello stato albanese.
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Non obbligatoria, fatte salve le decisioni di tutela



	<p>del marchio presso l'autorità locale competente (Direzione Generale Brevetti e Marchi).</p>
<p><b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b></p>	<p>IVA: 20%.                  Bollo fiscale: 22€ /1000 bolli.                  Dazio doganale: 0%.                  Codice 22 03 - Birra di malto                  *da produttori locali o stranieri per quantità inferiori a 200.000 ettolitri all'anno: 360 Lek per ettolitro e per grado alcolico;                  *da produttori locali o stranieri in quantità superiori a 200.000 ettolitri all'anno: 710 Lek per ettolitro e per grado alcolico.                  (Tasso ufficiale di cambio (<a href="https://www.bankofalbania.org/">https://www.bankofalbania.org/</a>))</p>
<p><b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI</b></p>	<p>Documenti di trasporto</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- trasporto ferroviario: lettera di vettura</li> <li>- trasporto via mare: polizza di carico (Bill of Lading)</li> <li>- trasporto per via aerea: lettera di vettura aerea (Air way Bill)</li> <li>- trasporto stradale: Carnet TIR, CMR</li> </ul> <p>Certificato sanitario                  Certificato di qualità</p>
<p><b>LINK UTILI</b></p>	<p>Autorità Nazionale dell'Alimentazione: <a href="http://aku.gov.al/">http://aku.gov.al/</a>                  Etichettatura: <a href="http://www.bujqesia.gov.al/files/pages_files/VKM_nr.1344,_date_10.10.2008_etiketi-mi.pdf">http://www.bujqesia.gov.al/files/pages_files/VKM_nr.1344,_date_10.10.2008_etiketi-mi.pdf</a>                  Direzione Generale Brevetti e Marchi: <a href="http://www.dppm.gov.al/">http://www.dppm.gov.al/</a>                  Gazzetta Ufficiale - Bolli di accise: <a href="http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2011/PDF-2011/46-2011.pdf">http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2011/PDF-2011/46-2011.pdf</a></p>
<p><b>VARIE ED EVENTUALI</b></p>	<p>La tassa sugli imballaggi in vetro è pari a 10 Lek / kg e va applicata ai prodotti locali e quelli di importazione. Questa tassa si paga all'Ufficio doganale per i prodotti di importazione ed all'Ufficio delle Imposte in caso di prodotti locali.                  Per informazioni più dettagliate i link in lingua inglese per le seguenti norme:</p>



- Law 9975, dated 28.07.2008 "On national fees, amended"
- Annex 1 and 2 of Law 9975, dated 28.07.2008
- Instruction of Ministry of Finances No 26 dated 04.09.2008 "On National Fees, amended"
- Instruction of Director General of Customs No 3, dated 01.03.2013

L'ufficio delle Imposte e quello Doganale effettuano le dovute verifiche/valutazione per ogni specifico caso.

<b>POPOLAZIONE</b>	2.886.026 abitanti
<b>SPESA MEDIA MENSILE FAMIGLIE</b>	70.766 Lek, di cui il 3,5% (2.507 Lek) destinato agli acquisti di "bevande alcoliche e tabacco" (2015)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	35 litri/anno (2015)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	100 milioni di euro/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	2.746.934.268 Lek/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	587.170.204 Lek/anno

#### SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE

Il calcolo va fatto come dal seguente esempio.

Importo di 100 ettolitri di birra con grado alcolico 5%, prodotto da aziende straniere che non hanno superato la quantità di produzione di 200.000 ettolitri nell'anno precedente: 360 Lek/ettolitro x 100 ettolitri x 5 = 180.000 Lek

Importo di 100 ettolitri di birra .con grado alcolico 5%, prodotto da aziende straniere che hanno superato la quantità di produzione di 200.000 ettolitri nell'anno precedente: 710 Lek/ettolitro x 100 ettolitri x 5 = 355.000 Lek.

Per beneficiare dell'accisa differenziata, vengono applicate le condizioni della Direttiva Nr. 20 del 28.09.2012, disponibile anche nella pagina ufficiale della Direzione Generale delle Dogane:

<http://www.dogana.gov.al/sites/default/files/Udhezim%20Nr.%2020%2C%20date%2028.09.2012%20Mbi%20percaktimin%20e%20standardeve%20te%20dokumentit%20per%20vertetimin%20e%20sasi-se%20se%20prodhimit%20per%20qellime.pdf>.

#### LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO

Legge nr. 61/2012 "Sulle accise nella Repubblica d'Albania" (successivamente modificata), Art. 17, comma b (Sezione IV) - Termini di pagamento e livelli di tariffazione:

"I beni soggetti ad accisa, importati in Albania, devono essere dotati dei rispettivi bolli, con il livello di tassazione in vigore alla data di dichiarazione in dogana per la libera circolazione in consumo".

#### ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI

Accordo di Stabilizzazione Associazione (ASA) con l'Unione Europea

**PER SAPERNE DI PIÙ**

Legge sulle accise: <http://www.dogana.gov.al/sites/default/files/Ligj%2061%202012%20Per%20Akcizat%20ne%20RSH%20i%20perditesuar%20%28tetor%29%202015.pdf>; <http://www.dogana.gov.al/sites/default/files/Udhezim%20Nr.%2020%2C%20date%2028.09.2012%20Mbi%20percaktimin%20e%20standardeve%20te%20dokumentit%20per%20vertetimin%20e%20sasise%20se%20prodhimit%20per%20qellime.pdf>

Limiti di importazione uso personale: <http://www.dogana.gov.al/sq/node/45>

Tariffe preferenziali: [http://www.dogana.gov.al/sites/default/files/origjina/Tarifa\\_Preferenciale\\_e\\_2016.pdf](http://www.dogana.gov.al/sites/default/files/origjina/Tarifa_Preferenciale_e_2016.pdf)

Valori - dati disponibili: [http://www.dogana.gov.al/sites/default/files/vlera/te\\_dhena\\_disponueshme.htm](http://www.dogana.gov.al/sites/default/files/vlera/te_dhena_disponueshme.htm)

Accordo di stabilizzazione e Associazione: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/it/TXT/PDF/?uri=CELEX:22009A0428\(02\)&rid=1](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/it/TXT/PDF/?uri=CELEX:22009A0428(02)&rid=1)

Nomenclatura Combinata delle Merci 2016: <http://www.dogana.gov.al/sites/default/files/NK2016.pdf>

Codice doganale: <http://www.dogana.gov.al/en/node/671>



## AUSTRIA

vienna@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE	Vedi DOCUMENTI DI TRASPORTO
DOCUMENTI DI TRASPORTO	DAS - Documento di accompagnamento semplificato DAA - Documento elettronico di accompagnamento EMCS (Excise Movement and Control) per merce sottoposta ad accisa
CERTIFICATO DI ORIGINE	NO
CERTIFICATO DI ANALISI	NO, ma consigliabile LMSV (Lebensmittelsicherheits und Verbraucherschutzgesetz)
ETICHETTATURA	Normativa UE: Reg. (UE) N. 1169/2011 Art. 15: le indicazioni sull'etichetta devono essere in lingua tedesca.
IMBALLAGGI	Normativa UE: Reg. (UE) N. 1169/2011
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Sì, in ambito regolamento accise.
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	Documento di transito comunitario
CONTINGENTE DOGANALE	NO
BIOTERRORISM ACT	Non di applicazione
NOTIFICA PREVENTIVA	NO
REGISTRAZIONE ETICHETTE	NO
DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE	IVA: 20%. Accisa sulla birra (Biersteuer): 2 euro/hl per gradi



	<p>Plato. Eccezione per piccoli birrifici artigianali (produzione max. annua 50.000 hl), ai quali possono essere garantite tariffe agevolate in base alla produzione massima annua.</p> <p>La birra analcolica non è soggetta all'accisa sulla birra.</p>
<b>DISCIPLINA DELL'ASSEGNO</b>	<p>Sottoscritta e ratificata la Convenzione di Ginevra.</p> <p>L'azione di regresso per mancato pagamento è possibile solo se la levata del protesto avviene entro il termine di presentazione.</p>

**POPOLAZIONE** 8,5 milioni di abitanti

**POTERE D'ACQUISTO MEDIO** 22.067 euro pro capite (2014)

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL** 104,8 l/anno (2014).

L'Austria è il secondo Paese mondiale per consumo medio pro capite di birra. Generalmente, il consumatore medio austriaco tende a rimanere fedele al proprio marchio di birra preferito.

**MERCATO TOTALE DELLA BIRRA** Produzione aggregata: 9.229.039 hl/anno (2014)

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA** 658.011,73 hl/anno (2014)

**QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA** 13.144,58 hl/anno (2014)

**PER SAPERNE DI PIÙ**

[www.bierserver.at](http://www.bierserver.at)

[www.wko.at/Lebensmittelhandel](http://www.wko.at/Lebensmittelhandel)



## BELGIO

bruxelles@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE	Vedi DOCUMENTI DI TRASPORTO
DOCUMENTI DI TRASPORTO	È in vigore il sistema EMCS (Excise Movement Control System); le merci circolano in regime sospensivo delle accise. Dal 1° gennaio 2011 è obbligatorio il documento elettronico e-AD (DAA telematico). In ogni momento del trasporto, in caso di controllo, il Codice unico di Riferimento Amministrativo ARC (Administrative Reference Code) deve essere esibito in un formato chiaramente leggibile.
CERTIFICATO DI ORIGINE	NO
CERTIFICATO DI ANALISI	NO
ETICHETTATURA	Vedi normativa UE. Riassunto normativa UE in materia di etichettatura disponibile su: <a href="http://ec.europa.eu/food/safety/labelling_nutrition/labelling_legislation_en">http://ec.europa.eu/food/safety/labelling_nutrition/labelling_legislation_en</a> .
IMBALLAGGI	Vedi normativa UE.
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Sì, ambito regolamento accise.
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	Vedi DOCUMENTI DI TRASPORTO. Il Documento di Transito T2 potrà essere richiesto in Svizzera, in caso di transito.
CONTINGENTE DOGANALE	NO
BIOTERRORISM ACT	Non di applicazione
NOTIFICA PREVENTIVA	NO



<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO												
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Oltre all'IVA al 21%, la birra, come tutti gli alcolici e le bevande alcoliche, è sottoposta a dazi di accisa (dazi di accisa comunitaria + dazi di accisa dello Stato belga). È previsto un regime speciale per i piccoli produttori indipendenti. Anche i campioni sono sottoposti ai dazi d'accisa.</p> <p>Dazio normale: 2,0043 €/hl/°Plato.</p> <p>Dazio Speciale: per piccoli birrifici indipendenti, in base alla produzione dell'anno precedente:</p> <table border="0"> <tr> <td>Produzione annua</td> <td>(€/hl/°Plato)</td> </tr> <tr> <td>≤ 12.500 hl/a</td> <td>1,7428</td> </tr> <tr> <td>≤ 25.000 hl/a</td> <td>1,801</td> </tr> <tr> <td>≤ 50.000 hl/a</td> <td>1,859</td> </tr> <tr> <td>≤ 75.000 hl/a</td> <td>1,9172</td> </tr> <tr> <td>≤ 200.000 hl/a</td> <td>1,9754</td> </tr> </table> <p>Per le accise, il grado Plato di riferimento viene calcolato sulla base di una tabella di conversione (es. per birre con °Plato tra 1-3 viene applicato il °Plato 2, tra 3-5 viene applicato 4, tra 5-7 viene applicato 6, e così via).</p>	Produzione annua	(€/hl/°Plato)	≤ 12.500 hl/a	1,7428	≤ 25.000 hl/a	1,801	≤ 50.000 hl/a	1,859	≤ 75.000 hl/a	1,9172	≤ 200.000 hl/a	1,9754
Produzione annua	(€/hl/°Plato)												
≤ 12.500 hl/a	1,7428												
≤ 25.000 hl/a	1,801												
≤ 50.000 hl/a	1,859												
≤ 75.000 hl/a	1,9172												
≤ 200.000 hl/a	1,9754												

<b>POPOLAZIONE</b>	11.267.910 abitanti (2016)
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	34.200 euro/anno (2015)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	71 litri/anno
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	7.951.000 hl/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	1.164.421 hl/anno - 161 milioni di euro (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	488.500 euro (2015)

**PER SAPERNE DI PIÙ**

[www.belgianbrewers.be](http://www.belgianbrewers.be)  
<http://fiscus.fgov.be/interfdanl/fr/accijnzen/index.htm>  
<http://plda.fgov.be/fr>



## BOSNIA ERZEGOVINA

sarajevo@ice.it

FATTURA EXPORT	<p>La fattura commerciale deve contenere le seguenti informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- data di emissione e numero progressivo;</li><li>- nominativo ed indirizzo dell'acquirente e del fornitore;</li><li>- data dell'ordine;</li><li>- descrizione della merce e voce doganale;</li><li>- prezzo unitario e valore/prezzo complessivo della merce (specificare se CIF, FOB, ecc.);</li><li>- peso lordo e numero dei colli;</li><li>- peso netto (numero di pezzi e peso kg/pezzo);</li><li>- modalità di trasporto;</li><li>- modalità e condizioni di pagamento.</li></ul>
DICHIARAZIONE DOGANALE	<p>La dichiarazione doganale è richiesta e viene compilata alla dogana.</p>
PACKING LIST	<p>NO</p>
CERTIFICATO DI ORIGINE	<p>Obbligatorio.</p> <p>Il Certificato di origine viene rilasciato ovvero autenticato dall'ente competente del Paese da cui viene realizzata l'importazione. Deve contenere tutti i dati necessari per l'identificazione della merce a cui si riferisce. In particolare devono essere indicati i seguenti elementi:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- numero di pacchi;</li><li>- loro tipologia;</li><li>- diciture e numeri apporati sui pacchi;</li><li>- tipologia di merce;</li><li>- quantità (peso lordo e netto, numero, volume, ecc.);</li><li>- denominazione e la sede del fornitore.</li></ul> <p>Ai fini doganali l'origine della merce viene comprovata tramite l'EUR1.</p>
CERTIFICATO DI ANALISI	<p>Obbligatorio il Certificato internazionale sulla qualità e sicurezza sanitaria (tradotto in una delle tre lingue ufficialmente in uso in Bosnia Erzegovina).</p>
ETICHETTATURA	<p>Obbligatorio l'etichetta con la traduzione in lingua locale. L'etichetta deve riportare:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- denominazione del prodotto;</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- % di alcol;</li> <li>- peso netto;</li> <li>- numero di serie della produzione;</li> <li>- anno di imbottigliamento e/o produzione;</li> <li>- scadenza;</li> <li>- denominazione del produttore;</li> <li>- Paese di origine;</li> <li>- Paese di produzione;</li> <li>- denominazione e indirizzo completo dell'importatore.</li> </ul> <p>La birra non prodotta in Bosnia Erzegovina deve riportare il testo «EXPORT ONLY» sull'etichetta dalla parte anteriore, con lettere di grandezza minima di 5 millimetri.</p>
<b>IMBALLAGGI</b>	<p>La birra rientra nella definizione di "alimento pre-imballato" e può essere venduta solo in bottiglie chiuse o altri recipienti che ne conservino la qualità.</p> <p>La birra si imbottiglia in imballaggi che si differenziano a seconda delle dimensioni (da 0,2 l fino al 50 l) e del materiale in cui sono fatti (vetro, PET, alluminio, barili di acciaio inossidabile).</p>
<b>DOCUMENTAZIONE DI IMPORTAZIONE</b>	Sì
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Sì (viene compilata alla dogana).
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Si ottengono durante la procedura di sdoganamento da parte dello spedizioniere.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO. Le diciture devono essere redatte in lingua locale (bosniaco, serbo o croato).



<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Birra con meno di 6% di alcol - Dazio: 20% - IVA: 16% - Dazio al consumo: 27%. Birra con più di 6% di alcol - Dazio: 20% - IVA: 16% - Dazio al consumo: 35%.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE ESPORTATORE</b>	Non esplicitamente richiesti.

**POPOLAZIONE** 3.53 milioni di abitanti

**POTERE D'ACQUISTO MEDIO** 3.821 euro anno/pro capite

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL** 27 litri/anno

**PRODUZIONE DI BIRRA** 87.298.746 ettolitri/anno (2015)

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA** 124.428.138,7 Kg (gennaio-ottobre 2015)

**QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA** 7.92 Kg (gennaio-ottobre 2015)

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**  
0,25 KM/litro (1 KM = 0,51 Euro)

**LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO**  
Dazio doganale: 0%  
Accisa: 0,25 KM/litro (1KM=0,51 €)  
IVA: 17%.

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**  
BERS, ONU, OSCE, Consiglio d'Europa, CEFTA, FAO, FMI, IAEA, ILO, IPU, ITUC, PFP, PU, WHO, Adesione alla UE: ASA (giugno 2008, in vigore dal 1° giugno 2015).

**PER SAPERNE DI PIÙ**  
[http://www.numbeo.com/cost-of-living/country\\_result.jsp?country=Bosnia+And+Herzegovina](http://www.numbeo.com/cost-of-living/country_result.jsp?country=Bosnia+And+Herzegovina)



## BULGARIA

sofia@ice.it

FATTURA EXPORT	Fattura pro-forma
DICHIARAZIONE DOGANALE	NO
PACKING LIST	SI
CERTIFICATO DI ORIGINE	SI
CERTIFICATO DI ANALISI	Sì Certificato di analisi del prodotto Certificato di controllo sanitario
ETICHETTATURA	Indicazioni obbligatorie in bulgaro: <ul style="list-style-type: none"> <li>- nome del prodotto;</li> <li>- tipo di prodotto;</li> <li>- produttore;</li> <li>- imbottigliato da: (se diverso dal produttore);</li> <li>- numero di serie;</li> <li>- quantità netta e volume alcolico;</li> <li>- prodotto in: Paese;</li> <li>- distributore: nome e contatti dell'importatore in Bulgaria;</li> <li>- simboli del riciclaggio con il numero che indica il tipo di contenitore.</li> </ul>
IMBALLAGGI	Conformi alla normativa UE
DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE	PAD - Documento per le accise. L'azienda che invia i prodotti alcolici deve avere un contratto firmato con un deposito fiscale in Bulgaria, deve pagare le tasse e le accise e informare la Dogana del Paese di origine che intende inviare i prodotti alcolici in Bulgaria. L'Agenzia delle dogane bulgara deve essere avvertita della spedizione almeno due settimane prima dell'arrivo.
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	NO
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	e-AD, DAS



<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISMS ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Sì, due settimane prima dell'arrivo alla Dogana
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Non obbligatoria
<b>DAZI ED ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	IVA: 20%. Accise: 1,50 Leva (0,77 Euro) per grado Plato per ettolitro. 0,75 Leva (0,38 Euro) per grado Plato per ettolitro per i piccoli birrifici indipendenti.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	NO

**POPOLAZIONE** 7.202.198 abitanti

**POTERE D'ACQUISTO MEDIO** 11.574 Leva

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL** 28,4 litri/anno

**MERCATO TOTALE DELLA BIRRA** 5.230.000 hl/anno

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA** 476.000 hl/anno

**QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA** 1.567 hl/anno

**LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO**

Il prezzo medio della birra è di 0,95 euro al litro.

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

UE, OCSE, FMI, BERS, NATO, OMC, GATT, FAO

**PER SAPERNE DI PIÙ**

<http://customs.bg/en/>



## CIPRO

beirut@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nome e indirizzo del produttore</li> <li>- Nome e indirizzo del ricevente (incluso il numero di telefono)</li> <li>- Indirizzo per la consegna (se differente da quello sulla fattura)</li> <li>- Data, numero e località della fattura</li> <li>- Descrizione precisa della merce, con le rispettive tariffe armonizzate, e quantità</li> <li>- Valore della merce per unità, con indicazione della valuta</li> <li>- Peso netto</li> <li>- Paese di origine</li> <li>- Stampo dell'azienda e firma del responsabile</li> </ul>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	IM4
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Air Freight Delivery (via aerea)
<b>PACKING LIST</b>	Sì
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Obbligatorio
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Obbligatorio
<b>ETICHETTATURA</b>	<p>Devono essere presenti le informazioni seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- tipo di prodotto;</li> <li>- lista di ingredienti;</li> <li>- quantità netta;</li> <li>- durata minima di conservazione;</li> <li>- condizioni speciali per la conservazione o l'uso;</li> <li>- nome e indirizzo del fabbricante, del confezionatore o dell'importatore;</li> <li>- Paese di origine o di provenienza.</li> </ul>
<b>IMBALLAGGI</b>	Conformi alla normativa UE
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO



<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Non disponibile
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Non disponibile
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	L'importatore e l'esportatore devono essere registrati nello Stato membro di appartenenza (database SEED dell'UE) e il movimento delle merci va accompagnato con il documento amministrativo elettronico (e-AD).
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	Certificato T2L per merci provenienti dall'UE Certificato di conformità (CoC)

**POPOLAZIONE** 855.900 abitanti

**POTERE D'ACQUISTO MEDIO** 19.741 euro/anno

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL** 9,2 litri/anno

**MERCATO TOTALE DELLA BIRRA** 460.000 ettolitri/anno

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA** 142.000 ettolitri/anno

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

Alcol: € 965,82/ettolitro anidro.

Birra: € 6.00/ettolitro/grado.

**LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO**

Mark up importatori: 10%-35%.

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Paese membro dell'UE.



## CROAZIA

zagabria@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Fattura commerciale
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Dal 1° luglio 2103 la Croazia fa parte dell'area doganale unica dell'UE. Non e necessario procedere allo sdoganamento ai fini dell'immissione della birra sul mercato croato, qualora si tratti di birra prodotta (o acquistata) in un altro Paese UE.
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	CMR - Lettera di vettura internazionale. Viene utilizzato il sistema EMCS (Excise Movement Control System), volto a semplificare la procedura di sdoganamento della merce sottoposta ad accisa. Il documento cartaceo AAD e stato sostituito con il format elettronico e-AD (Electronic Accompanying Document: in croato e-TD per i prodotti sottoposti all'accisa) che viene inviato dallo spedizioniere al destinatario/acquirente via sistema EMCS.
<b>PACKING LIST</b>	NO, qualora si tratti di forniture dai Paesi UE.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	NO, qualora si tratti di forniture dai Paesi UE.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	NO, qualora si tratti di forniture dai Paesi UE.
<b>ETICHETTATURA</b>	La legislazione e conforme al Regolamento (UE) n. 1169/2011 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 25 ottobre 2011 relativo alla fornitura di informazioni sugli alimenti ai consumatori. L'etichetta autoadesiva va incollata nel retro della bottiglia/lattina riportante al minimo le seguenti indicazioni: <ul style="list-style-type: none"> <li>- denominazione;</li> <li>- presenza di sostanze o prodotti che provocano allergie o intolleranze (nel caso specifico, gelatina o colla di pesce utilizzata come chiarificante nella birra);</li> <li>- Paese di provenienza;</li> <li>- dati identificativi del soggetto con il cui nome o con la cui ragione sociale e commercializzata la birra; se tale soggetto non è stabilito nella UE, dati identificativi dell'importatore nel mercato UE.</li> </ul> Le indicazioni obbligatorie devono essere redatte in



	lingua croata, caratteri latini; ma possono figurare in più lingue.
<b>IMBALLAGGI</b>	Conformi alla normativa UE.
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	NO, qualora si tratti di forniture dai Paesi UE.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Nell'ambito delle normative sull'accisa.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Vedi sezione DOCUMENTI DI TRASPORTO. Documento di transito comunitario T1 (quando si deve spostare una spedizione non comunitaria da un punto all'altro della UE, senza riscossione dei diritti doganali) e T2 (per merci spedite da un punto all'altro del territorio doganale della Comunità attraverso il territorio di un Paese terzo senza che le stesse perdano lo status di merci comunitarie, a condizione che l'attraversamento del Paese si effettui in base ad un unico titolo di trasporto emesso in uno Stato membro).
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO per i prodotti dei Paesi UE.
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI E/O ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<b>Dazi</b> L'entrata nella UE ha abolito i dazi doganali per le forniture dagli Stati membri; per i prodotti provenienti direttamente dai Paesi terzi viene applicata la Tariffa Doganale Comune. <b>Accise</b> In base alle disposizioni della Legge sulle accise per birra si intende: - ogni prodotto di cui al codice Taric 2203 con ti-



tolo alcolometrico effettivo superiore allo 0,5%;  
 - ogni miscela di birra e di bevande non alcoliche di cui al codice Taric 2206 con titolo alcolometrico effettivo superiore allo 0,5%.

La base imponibile dell'accisa sulla birra e l'1% del titolo alcolometrico effettivo volumico contenuto nel prodotto finito.

L'ammontare dell'accisa è 40 Kune (ca. 5,26 Euro) per l'1% del titolo alcolometrico effettivo volumico contenuto nel prodotto finito.

**Aliquote di accisa ridotte per le piccole birrerie indipendenti\***

Anche l'accisa ridotta viene versata per l'1% del titolo alcolometrico effettivo volumico contenuto nell'ettolitro del prodotto finito e precisamente:

<u>Produzione annua/ettolitri</u>	<u>accisa</u>
≤5.000	20,00 Kune (2,63 Euro)
5.001 - 25.000	22,00 Kune (3,03 Euro)
25.001 - 75.000	24,00 Kune (3,16 Euro)
75.001 - 125.000	26,00 Kune (3,42 Euro)

Le suddette aliquote delle accise ridotte vengono applicate anche sulla birra fornita in territorio croato da piccola birreria indipendente con sede in un altro Stato membro. L'accisa non è dovuta sui prodotti fabbricati da un privato a fini non commerciali (consumo personale e dei membri della famiglia).

**IVA - 25%.**

\* In questa categoria rientrano le birrerie:

- la cui produzione di birra non supera i 125.000 ettolitri l'anno;
- che utilizzano impianti fisicamente distinti da quelli di qualsiasi altra birreria;
- che non operano sotto licenza di altre birrerie.

Se due o più piccoli birrifici cooperano e la somma della loro produzione annuale non supera i 125.000 ettolitri, possono essere considerati come un'unica birreria indipendente.

<b>POPOLAZIONE</b>	4,24 milioni
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	6.066 euro anno/pro capite
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	11,7 litri/anno



---

<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	3,3 milioni ettolitri/anno (78 litri/anno pro capite)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	664 mila ettolitri (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	3,7 mila ettolitri (2015)

### SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE

Nella Legge sulle accise, entrata in vigore il giorno dell'adesione della Croazia all'UE (1° luglio 2013), sono state recepite tutte le disposizioni legislative dell'UE sulle accise. Le disposizioni della Legge in merito agli importi minimi obbligatori delle accise sono conformi a quelle prescritte dalle Direttive Europee.

L'accisa sulla birra viene calcolata in base alla formula: quantità di birra (in ettolitri) X titolo alcolometrico in % X ammontare dell'accisa (in valuta locale - kune; attualmente 40 kune; 1 € = 7,5 kune).

### ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI

La Croazia è membro dell'OMC dal 2000 ed è firmataria dell'Accordo multilaterale TRIP (Trade Related Aspects of Intellectual Property). A seguito dell'adesione alla UE sono decaduti gli accordi bilaterali e multilaterali sul libero scambio precedentemente in vigore, tra cui anche l'Accordo con i Paesi CEFTA del 2006. Accordi commerciali conformi alla normativa dell'UE.

### PER SAPERNE DI PIÙ

Il Regolamento sulla birra (G.G. U.U. della Croazia nn. 142/11 e 141/13) stabilisce i requisiti di qualità ai quali la birra deve adempiere nella produzione e immissione sul mercato, che si riferiscono a:

- classificazione/categorizzazione, terminologia e requisiti aggiuntivi in materia di etichettatura;
- proprietà organolettiche, composizione e sostanze usate nella produzione;
- processi tecnologici utilizzati nella produzione e lavorazione.

Si ritiene che i prodotti legalmente commercializzati in altri Stati membri dell'Unione Europea, dello Spazio economico europeo o in Turchia, se fabbricati in conformità con la normativa nazionale che assicura un livello equivalente di tutela dell'interesse pubblico, soddisfino i requisiti del Regolamento croato e possano essere immessi sul mercato croato, a meno che la procedura sia stata effettuata in conformità al Regolamento (CE) N. 764/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio del 9 luglio 2008 che stabilisce procedure relative all'applicazione di determinate regole tecniche nazionali a prodotti legalmente commercializzati in un altro Stato membro e che abroga la Decisione n. 3052/95/CE.

Base giuridica per lo sviluppo e l'attuazione del sistema EMCS.

- Direttiva 2008/118/CE del Consiglio del 16 dicembre 2008 relativa al regime generale delle accise e che abroga la Direttiva 92/12/CEE (sulla base della Decisione n. 1152/2003/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 16 giugno 2003 relativa all'informatizzazione dei movimenti e dei controlli dei prodotti soggetti ad accisa).
- Regolamento (CE) 684/2009 della Commissione del 24 luglio 2009 recante modalità di attuazione della Direttiva 2008/118/CE del Consiglio per quanto riguarda le procedure informatizzate relative alla circolazione di prodotti sottoposti ad accisa in sospensione dall'accisa.
- Regolamento di esecuzione (UE) N. 1221/2012 della Commissione del 12 dicembre 2012 recante modifica del Regolamento (CE) n. 684/2009 per quanto riguarda i dati da presentare nell'ambito delle procedure informatizzate relative alla circolazione di prodotti sottoposti ad accisa in sospensione dall'accisa.
- Regolamento di esecuzione (UE) 76/2014 della Commissione del 28 gennaio 2014 recante modifica del Regolamento (CE) n. 684/2009 per quanto riguarda i dati da presentare nell'ambito delle procedure informatizzate relative alla circolazione di prodotti sottoposti ad accisa in sospensione dall'accisa.



## DANIMARCA

stoccolma@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	<p>Contenuti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- dati anagrafici sia del venditore sia del compratore;</li> <li>- data di emissione;</li> <li>- numero fattura;</li> <li>- tipo e numero di colli;</li> <li>- tipologia di prodotto;</li> <li>- quantità;</li> <li>- prezzo del prodotto;</li> <li>- condizioni di consegna;</li> <li>- condizioni di pagamento.</li> </ul>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	<p>Vedi DOCUMENTI DI TRASPORTO.</p>
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	<p>Documento Accompagnamento Accise - DAA. Deve essere emesso prima della consegna o della spedizione della merce con l'indicazione degli elementi principali dell'operazione. Il regime sospensivo vige nella circolazione delle merci tra un deposito fiscale mittente e un operatore registrato destinatario, che garantisce il pagamento dell'accisa per i prodotti che riceve. Nel caso in cui il destinatario non abbia un codice di accisa, il mittente può servirsi di un proprio rappresentante fiscale, munito di codice di accisa, che svolga le operazioni fiscali in luogo del destinatario, oppure il destinatario può farsi autorizzare per la singola operazione.</p>
<b>PACKING LIST</b>	<p>Nessun vincolo di compilazione.</p>
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	<p>NO</p>
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	<p>NO</p>
<b>ETICHETTATURA</b>	<p>La normativa si rifà alle direttive europee in materia e prevede che l'etichetta debba riportare i seguenti dati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nome del produttore o dell'azienda imbottigliatrice;</li> <li>- nome del prodotto;</li> <li>- Paese di provenienza;</li> <li>- gradazione alcolica;</li> <li>- contenuto netto in ml/cl;</li> <li>- denominazione secondo il regolamento CE.</li> </ul>



	È infine raccomandabile, sotto l'aspetto del marketing, che l'etichettatura riporti anche tutte le caratteristiche organolettiche utili al consumatore per una corretta valutazione del prodotto.
<b>IMBALLAGGI</b>	Vedi Normativa UE.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	NO
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	NO
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Vedi Tabella sottostante.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	NO. Come per tutti i Paesi UE e in vigore il Reg. CE 1234/2007 del 22/10/2007.

### La tassazione delle bevande alcoliche

Le bevande alcoliche sono soggette ad una specifica accisa, Punktafgift (accisa sull'alcol), applicata in funzione sia della tipologia delle bevande sia della loro gradazione alcolica.

### Modello di applicazione dell'accisa sulle bevande alcoliche in Danimarca - Anno 2014

Fonte: Skat (www.skat.dk)

Birra	DKK/litro alcol	€/litro alcol
≤2,8%	DKK 0,00	€ 0,00
>2,8%	DKK 56,02	€ 7,52
<b>Alcopops</b>	DKK 150,00	€ 20,13
	+DKK 3,56 litro/Alcopops	+€ 0,48/litro/Alcopops



Vini	DKK/litro vino	€/litro vino
>1,2% - 6%	DKK 5,06	€ 0,68
> 6% - 15%	DKK 11,01	€ 1,48
> 15% - 22%	DKK 14,74	€ 1,90
Liquori e distillati	DKK/ litro alcol	€/litro alcol
>22%	DKK 150,00	€ 20,13

<b>POPOLAZIONE</b>	5,7 milioni di abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	7.502 \$/anno
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	11,4 litri/anno
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	5.970.000 hl/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	605.500 hl/anno

#### LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO

IVA: 25%. Accise sull'alcol (vedi tabella precedente). Ulteriore spiegazione sulla tassa (Punktafgift), a seguire.

La specifica accisa (Punktafgift) sulla birra è divisa in cinque classi fiscali a seconda del grado plato misurata in percentuale. Di solito c'è una correlazione tra il grado plato e la gradazione alcolica.

- Tax Class 1: birra con un tenore di estratto di 11% o meno. L'imposta è 268,5 DKK/hl, corrispondente a 88,6 Euro (centesimi) per una bottiglia di 33 cl. La birra nella fascia d'imposta 1 è spesso chiamata lager.
- Tax Class 2: birra con un tenore di estratto di tra l'11 e il 14%. La tassa è 345,75 DKK/hl, corrispondente a 1,14 DKK per una bottiglia di 33 cl. Birre di questa fascia d'imposta sono le cosiddette birre forti. Es. Carlsberg Black Gold e Ceres Royal.
- Tax Class 3: è la birra con un tenore di estratto di tra il 14 e il 18%. La tassa è 460,75 DKK/hl, corrispondente a 1,52 DKK per una bottiglia di 33 cl. Carlsberg Elephant e Tuborg FF sono esempi di birra in questa fascia d'imposta.
- Tax Class 4: è la birra con un tenore di estratto di tra 18 e 22%. La tassa è 510,25 DKK / hl, corrispondente a 1,68 DKK per una bottiglia di 33 cl. La birra porter è tipicamente in questa categoria fiscale.
- Tax Class 5: è la birra con un tenore di estratto di oltre il 22%. La quota è di 27 DKK per cento. Carlsberg Maestro Brew è un esempio di una birra in questa fascia di imposta.

Per la birra leggera con meno del 2,8 per cento di alcol il Punktafgift è esente.

All'accisa sulle bevande alcoliche si aggiunge un'accisa per l'imballaggio, pari a 1,60 DKK (€ 0,20) per bottiglia in vetro.

#### ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI

La Danimarca fa parte dell'Unione Europea e segue le regole dell'Unione per quanto riguarda l'export di bevande alcoliche.

#### PER SAPERNE DI PIÙ

Sulle accise sul alcol in Danimarca:

<http://www.skm.dk/skattetal/satser/satser-og-beloebsgraenser/oel-og-vinafgiftsloven>.

Sul potere acquisto medio:

<http://www.dst.dk/Site/Dst/Udgivelses/GetPubFile.aspx?id=20194&sid=indkomster2013>;

<http://www.dst.dk/da/pressesmeddelelser/2015/2015-09-21-danskerne-har-hojere-indkomst>.

Agenzia delle entrate: <http://www.skat.dk>.



## FRANCIA

parigi@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE	Vedi DOCUMENTI DI TRASPORTO
DOCUMENTI DI TRASPORTO	DAE - DAA - DSA. Regolamento CEE n° 684/2009 della Commissione del 24 luglio 2009. Regolamento CEE della Commissione n° 3649/92 dell'11 settembre 1992.
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	NO
CERTIFICATO DI ANALISI	NO
ETICHETTATURA DELLA BIRRA	<p>Il decreto n° 92-307 del 31 marzo 1992 disciplina l'utilizzo della denominazione "biere" (birra) in Francia.</p> <p>È consultabile sul seguente link: <a href="http://goo.gl/jvLm2B">http://goo.gl/jvLm2B</a>.</p> <p>L'ordinanza del 2 ottobre 1997 disciplina l'utilizzo degli additivi nei beni alimentari. È consultabile sul seguente link: <a href="http://goo.gl/M4fzXR">http://goo.gl/M4fzXR</a>.</p> <p>Per l'etichettatura, la direttiva europea CE n° 2007/45 del 5 settembre 2007 è stata trasposta nel diritto francese con l'ordinanza dell'8 ottobre 2008. È consultabile sul seguente link: <a href="http://goo.gl/vcsZLk">http://goo.gl/vcsZLk</a>.</p> <p>Tutte le menzioni devono essere redatte in lingua francese e possono essere ripetute in altre lingue.</p> <p>Sono obbligatorie le seguenti menzioni:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- denominazione di vendita;</li><li>- volume netto;</li><li>- titolo alcolometrico volumico effettivo;</li><li>- data limite d'utilizzo ottimale;</li><li>- nome o ragione sociale e indirizzo del produttore o condizionatore o del venditore stabilito nella UE;</li><li>- identificazione dell'imbottigliatore o dell'importatore stabilito nella UE;</li><li>- lista degli ingredienti, richiesta solo per le bir-</li></ul>



<p><b>CONTINGENTE DOGANALE</b></p>	<p>re senza alcol (esiste una variante per le birre aromatizzate);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- luogo di origine o di provenienza se l'omissione di quest'ultima menzione può creare confusione nella percezione dell'acquirente;</li> <li>- lotto di produzione.</li> </ul> <p>Le quattro prime menzioni citate devono essere iscritte nello stesso campo visuale. Secondo l'ordinanza del 02/10/2006, il logo della donna incinta è obbligatorio su tutte le etichette di bevande alcoliche (+1,2% vol.) vendute in Francia. Il testo completo della legislazione è consultabile sul seguente link: <a href="http://goo.gl/h2xaK3">http://goo.gl/h2xaK3</a>.</p>
<p><b>BIOTERRORISM ACT</b></p>	<p>NO</p>
<p><b>NOTIFICA PREVENTIVA</b></p>	<p>NO</p>
<p><b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b></p>	<p>–</p>
<p><b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b></p>	<p>NO</p>
<p><b>DISCIPLINA DELL'ASSEGNO</b></p>	<p>Direttiva 2008/118/CE del 16 dicembre 2008. La tabella riepilogativa dei diritti d'accisa per le bevande alcoliche applicabili a partire dal 1° gennaio 2016 è disponibile sul seguente link : <a href="http://www.douane.gouv.fr/articles/a10955-fiscalite-des-bieres">http://www.douane.gouv.fr/articles/a10955-fiscalite-des-bieres</a>. Esiste, in particolare in Francia, una tassa speciale chiamata "Cotisation sécurité sociale" per tutte le bevande alcoliche. I piccoli produttori di birra dell'Unione Europea beneficiano di diritti d'accisa ridotti. Esiste, inoltre, in Francia una tassa speciale detta "taxe premix" che riguarda le bevande alcoliche con un titolo alcolometrico volumico effettivo compreso tra 1,2 e 12% (articolo 1613bis del Code Général des Impôts). Le bevande « premix » sono un mix di bevande alcoliche e di bevande non-alcoliche. Presentano un tasso di zucchero invertito superiore a 35 grammi per litro. La tassa premix ammonta a 11 euro per decilitro di alcool puro.</p>



Ratificate le Convenzioni di Ginevra su cambiali e assegni. La normativa è molto simile a quella italiana. Il titolo non ha natura esecutiva ma, una volta protestato, consente l'ottenimento di misure cautelari. In Francia il protesto di assegni insoluti risulta essenziale per poter esperire le azioni cambiarie; il protesto deve avvenire prima della scadenza dei termini di presentazione.

**Link**

Association des Brasseurs de France  
25 boulevard Malesherbes - 75008 Paris  
Tél. 01-42-66-29-27 - [www.brasseurs-de-france.com](http://www.brasseurs-de-france.com)

<b>POPOLAZIONE</b>	66 ,6 milioni di abitanti
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI BIRRA</b>	30 litri anno/pro capite (2015)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	20,6 milioni di hl consumati (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	7,2 milioni di hl (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	0,9 milioni di hl (2015)



## GEORGIA

tbilisi@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Sì. La fattura dovrà riportare il valore totale della merce esportata
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Sì. La dichiarazione doganale deve contenere necessariamente: partita IVA, dati anagrafici, recapiti del dichiarante, nome e codice del Paese, Paese di origine, Paese di destinazione, Codice del Paese di destinazione.
<b>PACKING LIST</b>	Sì
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Sì
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Sì
<b>ETICHETTATURA</b>	Sì. La legge georgiana dispone l'obbligo di etichettare il prodotto e di inserire le informazioni tecniche e commerciali in lingua georgiana: es. nome, modello, tipo, misure, parametri di unificazione del prodotto, ecc.
<b>IMBALLAGGI</b>	La documentazione di trasporto e la dichiarazione doganale d'importazione devono riportare la tipologia di imballaggio dei prodotti.
<b>DOCUMENTAZIONE DI IMPORTAZIONE</b>	Invoice
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Documenti DAU
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Fattura commerciale, polizza di carico o lettera di vettura
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO



<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI ED ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Certificato Eur 1, per evitare 12% dazio di importazione. IVA: 18% della somma totale. Accisa: 0,6 Georgian Lari per 1 litro. Merce fino a 3.000 Lari - 100 Lari Merce da 3.000 a 15.000 Lari - 300 Lari Merce da 15.000 in su - 400 Lari (cambio Euro/Lari: 1 Euro = 2,82 Lari)



## GERMANIA

berlino@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Sì
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Vedi DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE.
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Sì. Per la documentazione necessaria all'introduzione in Germania di prodotti soggetti ad accisa, vedi voce DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE.
<b>PACKING LIST</b>	Bolla di consegna non richiesta ai fini fiscali ma per regolarità del trasporto.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	NO
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	In genere non è richiesta alcuna analisi ufficiale condotta in Germania per stabilire il grado Plato della birra.
<b>ETICHETTATURA</b>	Il regime vigente per l'etichettatura dei prodotti alimentari è quello previsto dalla normativa europea. I prodotti alimentari esportati dall'Italia possono essere liberamente introdotti sul mercato tedesco purché siano stati prodotti e commercializzati dall'azienda italiana nel rispetto della normativa europea e di quanto prescritto dalla normativa italiana di recepimento.
<b>IMBALLAGGI</b>	Il produttore/distributore italiano che esporta sul mercato tedesco birra in lattine o bottiglie è responsabile del corretto smaltimento degli imballaggi. L'adempimento di quest'obbligo può avvenire in maniera autonoma o ricorrendo ai sistemi organizzati di raccolta e riciclaggio degli imballaggi. In Germania vige, inoltre, un sistema unificato per la gestione del deposito cauzionale imposto per imballaggi destinati al riciclo (per maggiori dettagli contattare l'ufficio ICE di Berlino).
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	In generale, per l'ingresso in Germania di prodotti soggetti ad accisa in regime sospensivo è richiesto il documento di accompagnamento elettronico gene-



rato unicamente dal sistema informatico unificato di controllo della circolazione delle merci soggette ad accisa.

Cioè accade perché, per i prodotti soggetti ad accisa in regime sospensivo (procedimento standard per B2B), dal 1° gennaio 2011 il documento cartaceo di accompagnamento per la circolazione in regime sospensivo dei prodotti soggetti ad accise (DAA) è stato sostituito dall'e-AD, Documento amministrativo elettronico, emesso dal sistema telematico doganale per la circolazione e il controllo di merce sottoposta ad accisa in regime sospensivo (EMCS). La nuova disciplina è stata introdotta dalla Direttiva 2008/118/CE e dal Reg. n. 684/2009. Anche in Germania è dunque obbligatoria l'adozione del documento amministrativo elettronico e-AD (in tedesco e-VD Elektronisches Verwaltungsdokument) per la circolazione dei prodotti soggetti ad accisa in regime sospensivo.

Sul documento dovrà comparire il numero di accisa conferito all'azienda italiana, precedentemente autorizzata dall'Autorità doganale, e il numero di accisa del destinatario della merce in Germania, titolare e responsabile di un deposito fiscale (zugelassener Steuerlagerinhaber) o destinatario autorizzato registrato e autorizzato dall'Ufficio doganale (registrierter berechtigter Empfänger). Per i prodotti già assoggettati ad accisa (ovvero, ad accisa assoluta in Italia) è richiesto, per il trasporto in Germania degli stessi, il documento di accompagnamento semplificato, in forma cartacea (DAS). È tuttavia necessaria la registrazione presso l'Ufficio doganale tedesco competente e la notifica dell'avvenuto trasporto.

**CONTINGENTE DOGANALE**

NO

**BIOTERRORISM ACT**

NO

**REGISTRAZIONE ETICHETTE**

NO. Tuttavia, nell'ipotesi di adesione da parte dell'azienda italiana al sistema di riciclaggio tedesco, dovrà essere apposta sulle bottiglie o lattine di birra un'etichetta/logo di sicurezza stampabile presso le tipografie ufficialmente autorizzate (per maggiori dettagli contattare l'ufficio ICE di Berlino).



### DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE

Ai sensi della normativa tedesca sulla birra (Biersteuergesetz BierStG) e considerato birra il prodotto riconducibile al codice 2203 della nomenclatura combinata (Birra di Malto) o il prodotto risultante dalla mescolanza di una bevanda alcolica con una bevanda analcolica riconducibile al codice 2206 della nomenclatura combinata (Bevande fermentate e miscugli).

La birra analcolica non è soggetta ad accisa. Essa è considerata tale, ai sensi della normativa tedesca, quando la gradazione alcolica è inferiore allo 0,5%. Oltre all'IVA del 19% (Umsatzsteuer) la birra commercializzata in Germania è sottoposta ad accisa di importo variabile in base al grado Plato per ettolitro. L'accisa base ammonta a 0,787 euro/hl/°Plato.

La normativa tedesca prevede tariffe agevolate per birrifici con capacità produttiva che non superi i 200mila ettolitri annui.

- Per birrifici con una produzione annua di 40.000 ettolitri l'importo di accisa base si riduce all'84% dell'importo sopra indicato.
- Per birrifici con una produzione annua di 20.000 ettolitri l'importo di accisa base si riduce al 78,4%.
- Per birrifici con una produzione annua di 10.000 ettolitri l'importo di accisa base si riduce al 67,2%.
- Per birrifici con una produzione annua di 5.000 ettolitri l'importo di accisa base si riduce al 56%.
- Per birrifici con una produzione annua inferiore ai 5.000 ettolitri l'importo di accisa base rimane al 56%.

### DISCIPLINA DELL'ASSEGNO

Aderito alle Convenzioni di Ginevra del 1930 e 1931 per l'adozione di una legge uniforme per la cambiale e l'assegno. La legislazione prevede il protesto. L'assegno protestato non rappresenta titolo esecutivo. È previsto però un rito speciale che consente di giungere speditamente a una sentenza esecutiva. L'emittente l'assegno può chiedere alla banca lo "Stop Payment".

POPOLAZIONE

82 milioni ca. di abitanti (2015)

POTERE D'ACQUISTO MEDIO

21.550 euro/anno (2015)



---

<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	9,6 litri/anno (2015)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	38.707,37 ettolitri/primo semestre 2016
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	6,58 milioni di ettolitri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	11.440 ettolitri/anno (2015)

**PER SAPERNE DI PIÙ**  
[www.zoll.de](http://www.zoll.de)



## KOSOVO

pristina@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Sì. Come per altri prodotti, la fattura per l'esportazione della birra dovrà contenere i dati generali e il relativo valore.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Sì
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Sì
<b>PACKING LIST</b>	Sì
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Sì. EUR 1
<b>CERTIFICATI DI ANALISI</b>	Sì. Documenti richiesti dall'Agenzia Kosovara per l'Alimentazione e la Veterinaria.
<b>CERTIFICATO SANITARIO</b>	Sì
<b>ETICHETTATURA</b>	Sì. Normativa di riferimento: La decisione del Ministero del Commercio e dell'Industria relativa ai requisiti generali e alle modalità di etichettatura dei prodotti alimentari ( <a href="http://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/3CE1A71B-8AC8-46BE-9E73-E0FFE9B00D-DB.pdf">http://mti.rks-gov.net/desk/inc/media/3CE1A71B-8AC8-46BE-9E73-E0FFE9B00D-DB.pdf</a> )
<b>IMBALLAGGI</b>	Sì
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	<p>Nel momento dell'importazione dei prodotti, l'azienda importatrice segue le procedure di sdoganamento. I prodotti passano nei valichi di frontiera e successivamente nei terminal doganali (ZBD) per lo sdoganamento dei carichi. Nelle Dogane del Kosovo ci sono due opzioni per l'importazione: inizialmente viene chiesto che sia effettuato lo sdoganamento nel terminal più vicino dal valico di entrata; la seconda opzione è il terminale più vicino con sede dove l'impresa è registrata.</p> <p>I documenti necessari per l'importazione e l'esportazione dei prodotti, indicati nella Sezione 4, art. 123, della Guida Amministrativa nr. 11/2009, sono</p>



	<p>i seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• fattura dove viene dichiarato il valore doganale dei prodotti;</li><li>• dichiarazione per i valori doganali dei prodotti (DV1);</li><li>• documentazione per la presentazione della domanda inerente i regimi tariffari preferenziali;</li><li>• tutti i documenti richiesti per l'applicazione delle disposizioni che regolamentano l'immissione della circolazione dei prodotti dichiarati.</li></ul>
<b>DICHIARAZIONE DI IMPORTAZIONE DEFINITIVA</b>	NO
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Necessaria per l'importazione.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Sì. Nel momento dell'entrata viene presa la dichiarazione T1, transito interno dal valico di frontiera al terminal per lo sdoganamento finale.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	Attualmente non obbligatorio.
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Sì, nel caso dell'importazione, presso l'ufficio dove viene effettuato lo sdoganamento.
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Non obbligatoria, fatte salve le decisioni di tutela del marchio presso l'autorità locale competente (Direzione Generale Brevetti e Marchi).
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	IVA: 18%. Dazio doganale: 10%. 8 euro per 1 litro di alcool puro
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI</b>	Certificato di qualità.

**Link utili:**

Dogana del Kosovo [www.dogana.rks-gov.net](http://www.dogana.rks-gov.net)

Ministero del Commercio e dell'Industria [www.mti-ks.org](http://www.mti-ks.org)

Varie ed eventuali:

Agenzia per gli Investimenti ed il Supporto delle Imprese (KIESA): <http://www.invest-ks.org/en>

<b>POPOLAZIONE</b>	1.780.000 abitanti
<b>SPESA ANNUA PER FAMIGLIA</b>	7.503 euro (2015)
<b>SPESA ANNUA PER ALCOL E TABACCO PER FAMIGLIA</b>	308 euro (2015)
<b>IMPORT ANNUO BIRRA</b>	8.680.014,66 euro (2016)
<b>EXPORT ANNUO BIRRA</b>	1.658.407,73 euro (2016)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	13.172.383,01 kg/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	42.424 kg/anno (2015)

**LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO**

Codice delle Dogane e delle Accise in Kosovo (Nr. 03/ L-109, Capo VII).

**LIMITAZIONI**

Codice delle Dogane e delle Accise in Kosovo (Nr. 03/ L-109, Capo VII).

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Accordo di Stabilizzazione Associazione (ASA) con l'Unione Europea.

**PER SAPERNE DI PIÙ**

<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10728-2015-REV-1/it/pdf>

Per ogni approfondimento relativo alle procedure di importazione della birra in Kosovo:

Ufficio ICE Tirana [tirana@ice.it](mailto:tirana@ice.it) e PdC di Pristina [pristina@ice.it](mailto:pristina@ice.it)



## MACEDONIA

sofia@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE	NO
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Sì
PACKING LIST	–
CERTIFICATO DI ORIGINE	Sì, EUR1.
CERTIFICATO DI ANALISI	Sì
ETICHETTATURA	Sì, bollo di accise rilasciato dall'Amministrazione doganale della Repubblica di Macedonia, presente sulla bottiglia al momento dello sdoganamento.
IMBALLAGGI	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	NO
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	Sì
CONTINGENTE DOGANALE	NO
BIOTERRORISM ACT	NO
NOTIFICA PREVENTIVA	NO
REGISTRAZIONE ETICHETTE	Obbligatoria etichetta in lingua locale, stampata o sull'etichetta originale o in forma di etichetta adesiva. L'etichetta deve contenere i seguenti dati: <ul style="list-style-type: none"><li>- denominazione del prodotto;</li><li>- % di alcol;</li><li>- peso netto;</li><li>- numero di serie di produzione;</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- anno di imbottigliamento e/o produzione;</li> <li>- scadenza;</li> <li>- denominazione del produttore;</li> <li>- Paese di origine;</li> <li>- Paese di produzione;</li> <li>- denominazione e indirizzo completo dell'importatore.</li> </ul>
<p><b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b></p>	<p>Dazio doganale: 0%.                  Accisa: 4 MKD per % di alcol/litro (1 Euro = 61,4MKD).                  IVA: 18%.</p>
<p><b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Certificato sanitario (tradotto in macedone).</li> <li>- Specifica del produttore (tradotta in macedone).</li> </ul> <p>Al confine vengono rifatte le analisi sanitarie e di qualità dalle competenti Autorità locali.</p>



## MONTENEGRO

belgrado@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE	Non obbligatoria, ma raccomandabile.
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Sì
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	Sì, EUR1.
CERTIFICATO DI ANALISI	Sì
ETICHETTATURA	Sì, in lingua locale. Bollo di accise non previsto.
IMBALLAGGI	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Sì. Viene preparata dallo spedizioniere e timbrata per autorizzazione dalla Dogana montenegrina (documento JCI).
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	Sì
CONTINGENTE DOGANALE	NO
BIOTERRORISM ACT	NO
NOTIFICA PREVENTIVA	NO
REGISTRAZIONE ETICHETTE	Obbligatorie etichette in lingua locale, o sull'etichetta originale o in forma di etichetta adesiva. L'etichetta deve contenere i seguenti dati: <ul style="list-style-type: none"><li>- denominazione del prodotto e del produttore;</li><li>- anno di produzione;</li><li>- scadenza;</li><li>- peso netto;</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Paese di origine;</li> <li>- Paese di produzione;</li> <li>- denominazione e indirizzo completo dell'importatore;</li> <li>- % di alcol.</li> </ul>
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Anno di riferimento 2016                      Dazio: 0% se la birra proviene dalla UE (dazio ordinario 18,6%).                      Accisa: 5 Euro/ettolitro/grado Plato.                      IVA: 19%.</p>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elenco ingredienti (tradotto in montenegrino).</li> <li>- Certificato sanitario (tradotto in montenegrino).</li> </ul> <p>Al confine vengono ripetute le analisi sanitarie e di qualità dalle competenti Autorità locali.</p>

<b>POPOLAZIONE</b>	625.266 abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	500 euro netti mensili
<b>PRODUZIONE</b>	357,804 hl (2015)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	42.240,278 litri (2015)

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Accordo di libero scambio con la Russia. Accordo CEFTA (Central European Free Trade Agreement). Accordo di libero scambio con l'UE. Accordo di libero scambio con la Turchia. Accordo EFTA (European Free Trade Association). Adesione al WTO.



## NORVEGIA

oslo@ice.it

## FATTURA EXPORT

La fattura commerciale è normalmente utilizzata in tutti gli scambi con l'estero e costituisce la base per la determinazione di dazi doganali e tasse. La fattura deve fornire una panoramica dettagliata di ciò che viene trasmesso, nonché le condizioni concordate tra acquirente e venditore. Ciò ha implicazioni per il valore in Dogana e il corretto calcolo dei dazi e delle imposte.

La fattura commerciale deve contenere le seguenti informazioni:

- numero di fattura;
- venditore e acquirente di nome, indirizzo e numero di partita IVA/codice EORI;
- luogo e data di rilascio;
- numero di colli e peso;
- indicazione esatta delle trasmissioni, preferibilmente con riferimento al numero HS (codice articolo/numero tariffa della dogana);
- prezzo concordato indicato nella valuta concordata;
- termini (Incoterms);
- altre condizioni legate alla vendita (sconti o altro).

## DICHIARAZIONE DOGANALE

Sistema di dichiarazione elettronica.

La maggior parte delle merci da importare alla o esportare dalla Norvegia sono dichiarate elettronicamente attraverso il sistema Tollvesenets Informasjonssystem med Naringslivet (TVINN).

Il trasferimento elettronico richiede l'autorizzazione preventiva da parte della Direzione norvegese per dogane ed accise. Si prega di notare che solo alle imprese iscritte al Registro delle imprese commerciali sarà concesso tale permesso. Il dichiarante con l'autorizzazione per i trasferimenti elettronici non può usare un altro mezzo di trasferimento a meno che le Autorità doganali abbiano concesso deroghe a questa condizione nel singolo caso. La maggior parte delle spedizioni dichiarate elettronicamente vengono rilasciate automaticamente.

## DOCUMENTI DI TRASPORTO

Fattura pro forma (Proformafaktura): accettata dalle Autorità doganali solo nei casi in cui il destinatario non abbia l'intenzione di pagare per la merce (regali, campioni, consegna sostitutiva gratuita, riparazione, e così via) La fattura pro forma deve dichiarare il valore reale della merce. Quando si tratta di documentare le spedizioni in cui non si parla di



	<p>uno scambio tra le due parti è comunque necessaria una fattura pro forma con la descrizione del contenuto. Nel campo del valore bisogna indicare: "NCV", "senza valore commerciale".</p>
<p><b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b></p>	<p>La Documentazione di origine (Opprinnelsesdokumentasjon) deve essere allegata se la vostra azienda vuole ottenere benefici doganali come tariffe ridotte o esenzione doganale sugli articoli soggetti a dazio. L'esportatore deve documentare la provenienza di origine con un certificato, documentazione o dichiarazione di origine approvati da un Paese con cui la Norvegia ha accordi di libero scambio. Per leggere di più sugli accordi di libero scambio: <a href="http://www.toll.no/no/verktoy/regelverk/avtaler/frihandelsavtaler/">http://www.toll.no/no/verktoy/regelverk/avtaler/frihandelsavtaler/</a>. Le richieste di preferenze tariffarie (trattamento preferenziale) devono essere presentate al momento dell'importazione.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il Certificato di circolazione (Varesertifikat) EUR1 è uno schema che può essere utilizzato da tutti gli esportatori e non ha limitazioni di valore. Il certificato deve essere approvato dal servizio doganale, e completato in una delle lingue ufficiali dei Paesi che sono parte del contratto individuale o in inglese.</li> <li>2. La Dichiarazione d'origine su fattura (Opprinnelseserklaring) è un testo da affiggere sulla fattura esportatore (o altro documento commerciale) per documentare i prodotti/il carattere originario dello sdoganamento all'importazione. Questa dichiarazione non richiede la certificazione da parte della dogana o altra autorità.</li> </ol> <p>For further details of commercial documents recognized as proof of preferential origin, see the following documents:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Movement Certificate (EUR1);</li> <li>• Movement Certificate (EUR-MED);</li> <li>• Supplier's Declaration.</li> </ul>
<p><b>CERTIFICATO DI ANALISI</b></p>	<p>–</p>
<p><b>ETICHETTATURA</b></p>	<p>Tutti i contenitori utilizzati durante il trasporto devono essere numerati e avere informazioni specifiche di prodotto e un'indicazione della capacità in litri.</p>



Tutti i contenitori destinati al consumatore devono avere le seguenti informazioni indicate in etichetta:

- tenore alcolico del prodotto;
- capacità in volume;
- nome del produttore e città di provenienza;
- gradazione alcolica, da etichettare conformemente al regolamento (UE) n. 1169/2011.

#### **REQUISITI PER IMBALLAGGIO E ETICHETTATURA**

In generale, valgono le stesse misure dell'Unione Europea (UE) per tutte le merci provenienti dallo Spazio Economico Europeo (SEE). Da gennaio 2009 è necessario usare il materiale da imballaggio in legno (WPM) per l'importazione di tutti i tipi di merci, secondo le norme internazionali per le misure fitosanitarie (International Standard for Phytosanitary Measures, ISPM) n. 15, in una struttura approvata dalle autorità di protezione dei vegetali del Paese di esportazione. I Regolamenti fitosanitari norvegesi applicabili sono il regolamento n. 1333 del 1° dicembre 2000 e modifiche successive. Detti regolamenti vietano l'uso di erba, fieno e paglia come materiale di imballaggio per l'importazione di piante e parti di piante. Se utilizzati per altri scopi di confezionamento, un certificato fitosanitario potrebbe essere richiesto.

I requisiti di etichettatura comprendono l'etichettatura obbligatoria di certe Consumer Goods in norvegese (ad esempio, i dispositivi medici destinati ad uso diretto da parte dei consumatori).

#### **PRODOTTI ALIMENTARI**

I prodotti alimentari preconfezionati devono essere etichettati con i seguenti dettagli in modo visibile, leggibile e indelebile, in norvegese o una lingua con ortografia simile

- descrizione del prodotto alimentare in conformità con i regolamenti in materia di etichettatura;
- elenco degli ingredienti;
- contenuto netto;
- durata/data di scadenza (per i prodotti alimentari deperibili con l'espressione "da consumarsi entro ...", "non deperibili con...", "meglio prima del (fine) ...");
- particolari condizioni di stoccaggio e utilizzo, a seconda dei casi;
- nome o ragione sociale, indirizzo, origine;
- istruzioni per l'uso;



- informazioni su eventuali additivi;
- i prodotti alimentari o i prodotti contenenti OGM irradiati vanno etichettati come tali;
- contenuto di alcol, se la gradazione alcolica è superiore a 1,2 vol %.

Le etichette di vino e prodotti derivanti devono contenere le seguenti informazioni:

- nome del produttore;
- Paese di produzione;
- annata;
- percentuale in volume di alcol;
- contenuto (in centilitri).

Il monopolio norvegese Vinmonopolet AS, che è l'unico venditore al dettaglio approvato nel Paese, può impostare ulteriori condizioni di etichettatura, ad esempio nel caso di indicazioni protette per origine. L'uso di etichette bi- o multilingue per i prodotti alimentari è ammissibile. Se diverso da quello preconfezionato, il prodotto alimentare (ad esempio, frutta o verdura) deve essere etichettato con la sua descrizione e il Paese di origine.

Le indicazioni sulla salute e gli attributi simili non possono apparire su qualsiasi prodotto alimentare. L'uso delle parole "dietetico", "dieta" o simili, da sole in combinazione con altri termini, è consentito solo entro il quadro delle disposizioni di legge applicabili (ad esempio, i regolamenti in materia di etichettatura dei prodotti alimentari n° 1385 del 1993 e le successive modifiche).

Le etichette dei prodotti alimentari non destinati al consumatore finale (ad esempio, beni consegnati per fini industriali o sfusi per i grossisti) potrebbero avere regole diverse o meno rigide se accompagnate da documenti commerciali contenenti informazioni pertinenti e dettagliate.

#### **NORDIC ECOLABEL**

I Paesi nordici (Danimarca, Finlandia, Islanda, Norvegia e Svezia) hanno stabilito il Nordic Ecolabel (Nordic Swan) come un marchio di qualità biologica ufficiale che copre più di 60 gruppi di prodotti. Il Nordic Ecolabel è stato introdotto nel 1989 dal Consiglio Nordico dei Ministri e costituisce un sistema di etichettatura volontaria, basato soprattutto su criteri rilevanti per l'ambiente per l'intero ciclo di vita del prodotto. Questi requisiti comprendono, ad esempio, le materie prime, il processo di produzione, il funzionamento, l'uso e lo smaltimento finale del rispettivo



	<p>prodotto. L'autorità competente in Norvegia è Eco-labelling Norway Foundation. Si prega di fare riferimento al seguente link per ulteriori informazioni: <a href="http://www.nordic-ecolabel.org/">http://www.nordic-ecolabel.org/</a>.</p>
<b>IMBALLAGGI</b>	<p>Dal 1° gennaio 2015, in conformità con la legge del 19 maggio, 1933, n. 11, concernente le imposte speciali ambientali e fiscali sui contenitori, sono in vigore le seguenti tasse:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) vetro e metallo: 5,45 NOK;</li><li>b) plastica: 3,29 NOK;</li><li>c) cartone: 1,35 NOK.</li></ul> <p>In più esiste una tassa sugli imballaggi usa e getta di 1,12 NOK per unità.</p> <p>Viene considerato imballaggio monouso quello che non può essere riutilizzato nella sua forma originale.</p>
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	<p>Per scaricare la documentazione necessaria qui indicata: <a href="http://www.bring.no/radgivning/send-noe/toll">http://www.bring.no/radgivning/send-noe/toll</a>.</p>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	<p>Vedi DOCUMENTI DI TRASPORTO.</p>
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	<p>Vedi DOCUMENTI DI TRASPORTO.</p>
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	<p>Vedi ETICHETTATURA.</p>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI ALCOL ETILICO E BEVANDE ALCOLICHE</b>	<p>In Norvegia, il monopolista di Stato Vinmonopolet AS detiene il diritto esclusivo di vendere bevande alcoliche con gradazione alcolica superiore a 4,7 vol % nei negozi al dettaglio specializzati. Al fine di diventare un fornitore del Vinmonopolet, le aziende importatrici devono essere registrate al Monopolio. Inoltre, le aziende di importazione o del commercio di alcol etilico e bevande che superano il 2,5 vol % di alcol devono essere registrate presso la Dogana norvegese.*</p>

\* Esistono delle deroghe all'obbligo di registrazione per i venditori di bevande alcoliche in possesso di una licenza valida per un locale aperto al pubblico. Dopo aver ottenuto un permesso scritto, questi possono importare le bevande che vengono offerte nel locale. Il Ministero della Salute norvegese è l'autorità responsabile per il rilascio delle licenze obbligatorie per la vendita, la conservazione e il trasporto di bevande alcoliche.



<b>POPOLAZIONE</b>	5,19 milioni di abitanti
<b>POTERE DI ACQUISTO MEDIO</b>	PPA (parità potere d'acquisto) 9.804 \$/anno
<b>MERCATO TOTALE BIRRA</b>	2.308.000 ettolitri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	254.000 ettolitri/anno

#### SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE

Le tasse sull'alcol (2016)

Sistema di calcolo: accisa x gradazione alcolica x litri = costo totale.

Bevande alcoliche a base di spirito con una gradazione alcolica >0,7%: 7,31 NOK

Altre bevande alcoliche con una gradazione alcolica dal 4,7% al 22%: 4,76 NOK

Altre bevande alcoliche con una gradazione alcolica fino al 4,7% (in questo caso le accise non vanno moltiplicate alla gradazione alcolica):

a)	0,0 - 0,7%	0 NOK
b)	0,7 - 2,7%	3,27 NOK
c)	2,7 - 3,7%	11,52 NOK
d)	3,7 - 4,7%	21,29 NOK

Esempi di come si calcola la tassa:

Una bottiglia di birra da 33 cl con una gradazione alcolica di 4,5%:  $21,29 \times 0,33 = 7,02$  NOK. Ad un prezzo al pubblico di 30 NOK, la tassa costituisce una quota del 23,4% del prezzo.

#### ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI

La Norvegia non fa parte dell'Unione Europea.

Norway is a member of the following treaties and has signed the following agreements:

- Convention on a Common Transit Procedure with the European Community (EC);
- Customs Convention on the A.T.A. Carnet for the Temporary Admission of Goods (A.T.A. Convention), please refer to the document Carnet A.T.A. for further details;
- Convention on the International Transport of Goods under cover of TIR Carnets (TIR Convention), please refer to the document Carnet TIR for further details;
- European Economic Area (EEA);
- European Free Trade Association (EFTA);
- International Convention on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS Convention);
- International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures (as amended) (Revised Kyoto Convention);
- Organization for Economic Co-operation and Development (OECD);
- World Customs Organization (WCO);
- World Trade Organization (WTO).

#### PER SAPERNE DI PIÙ

<http://www.sirus.no>

[www.drikkeglede.no](http://www.drikkeglede.no)

<http://www.toll.no>

<http://www.ssb.no/alkohol/>

<http://madb.europa.eu/madb/viewPageIFPubli.htm?datasetid=MAIF-NO16-01v001&filename=>



---

[overview.html&hscod=2203&path=/data/website/madb/egif/prod/MAIF-NO16-01v001/&imagepath=/egif/prod/MAIFNO16-01v001/&country=Norway&page=overview&countryid=NO#h5](#)  
[http://europa.eu/youreurope/business/sell-abroad/import-export/index\\_it.htm](http://europa.eu/youreurope/business/sell-abroad/import-export/index_it.htm)  
<http://ec.europa.eu/eurostat/help/new-eurostat-website>  
<http://www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/sa77/kap.5.pdf>  
<https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/statistikker/ppp/aar-forelopige-tall/2015-06-17#content>



## PAESI BASSI

bruxelles@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE	Vedi DOCUMENTI DI TRASPORTO.
DOCUMENTI DI TRASPORTO	È in vigore il sistema EMCS (Excise Movement Control System), le merci circolano in regime sospensivo delle accise. Dal 1° gennaio 2011 è obbligatorio il documento elettronico e-AD (DAA telematico). In ogni momento del trasporto, in caso di controllo, il Codice unico di Riferimento Amministrativo ARC (Administrative Reference Code) deve essere esibito in un formato chiaramente leggibile.
CERTIFICATO DI ORIGINE	NO
CERTIFICATO DI ANALISI	NO
ETICHETTATURA	Vedi normativa UE. Il riassunto della normativa UE in materia di etichettatura è disponibile su <a href="http://ec.europa.eu/food/safety/labelling_nutrition/labelling_legislation_en">http://ec.europa.eu/food/safety/labelling_nutrition/labelling_legislation_en</a> .
IMBALLAGGI	Vedi normativa UE.
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Sì, in ambito regolamento accise.
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	Vedi DOCUMENTI DI TRASPORTO. Il Documento di Transito T2 potrà essere richiesto in Svizzera, in caso di transito.
CONTINGENTE DOGANALE	NO
BIOTERRORISM ACT	Non di applicazione.
NOTIFICA PREVENTIVA	NO



<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO															
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Oltre all'IVA al 21%, la birra, come tutti gli alcolici e le bevande alcoliche, è sottoposta a dazi di accisa (dazi di accisa comunitaria + dazi di accisa dello Stato olandese). I dazi variano a seconda della classificazione della birra, in base al grado Plato. È previsto un regime speciale per i piccoli produttori indipendenti. Anche i campioni sono sottoposti ai dazi d'accisa.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>° Plato</th> <th>Dazio normale (€/hl)</th> <th>Dazio speciale (€/hl)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>&lt;7</td> <td>8,83</td> <td>8,83</td> </tr> <tr> <td>7-11</td> <td>28,49</td> <td>26,35</td> </tr> <tr> <td>11-15</td> <td>37,96</td> <td>35,11</td> </tr> <tr> <td>≥15</td> <td>47,48</td> <td>43,92</td> </tr> </tbody> </table>	° Plato	Dazio normale (€/hl)	Dazio speciale (€/hl)	<7	8,83	8,83	7-11	28,49	26,35	11-15	37,96	35,11	≥15	47,48	43,92
° Plato	Dazio normale (€/hl)	Dazio speciale (€/hl)														
<7	8,83	8,83														
7-11	28,49	26,35														
11-15	37,96	35,11														
≥15	47,48	43,92														
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	NO															
<b>DISCIPLINA DELL'ASSEGNO</b>	La normativa in vigore è simile a quella tedesca. L'assegno insoluto e protestato (entro 48 ore) non costituisce titolo esecutivo.															

**POPOLAZIONE** 16.980.000 abitanti (2016)

**PIL A PREZZI CORRENTI** 38.700 euro pro capite (2015)

**CONSUMO PRO-CAPITE DI BIRRA** 68 l/anno

**MERCATO TOTALE DELLA BIRRA** 11.531.274 hl (2015)

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA** 1.652.225 hl (249 milioni di euro)

**QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA** 9.878.350 euro (2015)

**PER SAPERNE DI PIÙ**

[www.belgianbrewers.be](http://www.belgianbrewers.be)

Sito dogane olandesi sistema EMCS: [http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontenten/belastingdienst/customs/excise\\_duty\\_and\\_consumer\\_tax/excise\\_movement\\_and\\_control\\_system\\_emcs/](http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontenten/belastingdienst/customs/excise_duty_and_consumer_tax/excise_movement_and_control_system_emcs/)



## POLONIA

varsavia@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Sì, obbligatoria.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Documento di trasporto.
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	DAA - Documento Amministrativo di Accompagnamento, per la circolazione in regime sospensivo dei prodotti soggetti ad accise. DAS - Documento di Accompagnamento Semplificato, per i prodotti già assoggettati ad accise ovvero ad accisa assoluta.
<b>PACKING LIST</b>	NO per i prodotti dei Paesi UE.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	NO per i prodotti dei Paesi UE.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	NO per i prodotti dei Paesi UE. Può chiederli l'importatore.
<b>ETICHETTATURA</b>	Normativa UE. Va incollato nel retro bottiglia/barattolo un adesivo in lingua polacca riportante almeno le seguenti informazioni: - denominazione; - Paese di provenienza; - dati identificativi del soggetto che introduce la birra sul mercato.
<b>IMBALLAGGI</b>	Normativa UE.
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	NO per i prodotti dei Paesi UE.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Sì, nell'ambito delle normative sull'accisa.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	NO per i prodotti dei Paesi UE.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO per i prodotti dei Paesi UE.



<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO per i prodotti dei Paesi UE.
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO per i prodotti dei Paesi UE.
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO per i prodotti dei Paesi UE.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Accisa: 7,79 PLN per 1 ettolitro per ogni grado Plato di prodotto finito (1 Euro = 4,2411 PLN al 22.12.2015). IVA: 23%. Un importatore di birra (ditta di diritto polacco) deve possedere un'apposita licenza per la commercializzazione della birra all'ingrosso.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	NO - Come per tutti i Paesi UE è in vigore il Reg. CE 1234/2007 del 22/10/2007.
<b>DISCIPLINA DELL'ASSEGNO</b>	Ratificata la Convenzione di Ginevra. La disciplina corrisponde in larga parte a quella tedesca.

**POPOLAZIONE** 38.478.602 abitanti (2014)

**POTERE D'ACQUISTO MEDIO** 5.879 Euro (2013)

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL** Birra: 98,9 litri/anno - Superalcolici: 3,2 litri/anno (2014)

**MERCATO TOTALE DELLA BIRRA** 37.978.608 ettolitri/anno (2014)

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA** 792.737 ettolitri/anno (2014)

**QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA** 9.147,00 ettolitri/anno (2014)

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

7,79 PLN per 1 ettolitro per ogni grado Plato di prodotto finito (1 Euro = 4,2411 al 22.12.2015).

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Membro di UE, OCSE, FMI, BERS.

**PER SAPERNE DI PIÙ**

[www.browary-polskie.pl](http://www.browary-polskie.pl)

[www.browaryregionalne.pl](http://www.browaryregionalne.pl)



## REGNO UNITO

londra@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	CMR - Lettera di vettura internazionale - Fattura
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	La commercializzazione di prodotti alcolici nel Regno Unito non richiede particolari procedure doganali, in quanto Paese membro della UE da considerarsi, quindi, mercato domestico.
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	DAA - DAS
<b>PACKING LIST</b>	SÌ
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	NO
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Le bevande alcoliche ricadono sotto la "EU Food hygiene legislation 852/2004" e la "European Food Law 178/2002". Il produttore ha obblighi di legge per la sicurezza delle bevande alcoliche importate. Il Diritto alimentare del Regno Unito (The Food Safety Act 1990 e modifiche) sancisce che il proprietario del brand ha la responsabilità legale per esso.
<b>ETICHETTATURA</b>	Disciplinata dalla normativa comunitaria e da quella del Regno Unito. Le etichette devono fornire informazioni obbligatorie specificate nel Regolamento UE 753/2002, che fissa modalità di applicazione del regolamento (CE) n. 1493/1999.
<b>IMBALLAGGI</b>	La dimensione degli imballaggi (bottiglie ed altri contenitori) deve rientrare entro un range di dimensioni (chiamate "dimensioni prescritte") che sono dettagliate nel Diritto Comunitario Europeo e applicate nel Regno Unito dagli Enti locali.
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	NO
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	NO
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	NO



<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Accisa: da pagarsi al momento dell'ingresso del prodotto nel territorio britannico. Imposta generale per 1% vol. (2,8%-7,5%): £18,27. Imposta per birre ad alto contenuto alcolico da aggiungere all'imposta generale per 1% vol. (<7,5%): £5,48. Imposta per birre a basso contenuto alcolico per 1% vol. (1,2%-2,8%): £8,10. IVA (VAT): 20%.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	Come per tutti i Paesi UE è in vigore il Reg. CE 1234/2007 del 22/10/2007.
<b>DISCIPLINA DELL'ASSEGNO</b>	La materia cambiaria è disciplinata dal "Bill of Exchange Act" del 1882 e successive modifiche. L'assegno non è un titolo autonomo; di conseguenza il traente ha la possibilità di bloccare il pagamento di un assegno in qualsiasi momento. L'emissione di un assegno a vuoto non costituisce reato, salvo in caso di dolo del traente. L'assegno non è titolo esecutivo, ma ha solo valore probatorio del debito (come negli USA). Nelle transazioni internazionali deve essere protestato per mezzo di notaio (entro il giorno lavorativo successivo) e serve ad ottenere un provvedimento esecutivo con un giudizio sommario più veloce e meno costoso di quello ordinario.

**POPOLAZIONE**

65.110.000 abitanti

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL**

9,4 litri/anno

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA**

9.099.720 ettolitri/anno



---

**QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA**

1.711.967 ettolitri/anno

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

Alcol % (ABV)                      Accise per litro

Da 1,2% a 2,8%                    8,10 pence

da 2,8% a 7,5%                   18,37 pence

Superiore a 7,5%                 23,85 pence

Esempio: su una pinta di lager 5.0%, l'accisa da pagare sarà  $18,37p \times 5,0 = 91,85p$ .**PER SAPERNE DI PIÙ**[www.uktradeinfo.com](http://www.uktradeinfo.com)



## ROMANIA

bucarest@ice.it

FATTURA EXPORT	Fattura o documento commerciale di accompagnamento, che devono contenere: <ul style="list-style-type: none"><li>• le informazioni necessarie per la completa identificazione della merce;</li><li>• indicazione della partita IVA sia dell'acquirente sia del fornitore (la verifica della validità della partita IVA comunicata dal beneficiario e verificabile su: <a href="http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=it">http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=it</a>).</li></ul>
DICHIARAZIONE DOGANALE	e-AD (documento di accompagnamento elettronico) o DAS (documento di accompagnamento semplificato, nel caso dei prodotti ad accisa assoluta).
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Lettera di vettura
PACKING LIST	Sì (distinta colli).
CERTIFICATO DI ORIGINE	Non previsto per i prodotti originari UE.
CERTIFICATO DI ANALISI	Ove richiesto dall'acquirente.
ETICHETTATURA	Conformemente alla normativa UE recepita dalla Decisione del Governo n. 106/2002 con le ulteriori modifiche ed integrazioni, completata con il Reg. (UE) n.1169/2011, le etichette devono essere redatte anche in lingua romena ed includere obbligatoriamente i seguenti elementi: <ul style="list-style-type: none"><li>- denominazione del prodotto;</li><li>- volume nominale;</li><li>- titolo alcolometrico volumico effettivo se il contenuto alcolico è superiore a 1,2% in volume;</li><li>- termine minimo di conservazione o data di scadenza (non è obbligatorio per le bevande con contenuto alcolico pari o maggiore al 10% in volume);</li><li>- Paese di origine o luogo di provenienza;</li><li>- lotto di produzione ;</li><li>- ragione sociale e sede del produttore, del confezionatore o del distributore registrato nella UE.</li></ul> Non è obbligatorio per la birra inserire in etichetta l'elenco di tutti gli ingredienti. È fatto salvo però



	il dovere di citare la presenza di ingredienti considerati allergenici, in conformità al regolamento UE n. 1169/2011. Il Codice Fiscale prevede anche che sull'etichetta sia iscritto il numero di gradi Plato.
<b>IMBALLAGGI</b>	Conforme alla normativa UE.
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	NO
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Non prevista; solo i documenti nell'ambito del regime di accisa.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	NO
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	Non previsto.
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Non prevista.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>L'acquirente romeno (persona giuridica regolarmente registrata) è obbligato, oltre ad ottenere l'autorizzazione di destinatario registrato (codice d'accisa) rilasciata dalle Autorità fiscali (Direzioni distrettuali per le Accise e le Operazioni Doganali), a pagare una accisa di 3,3 Ron (ca. 0,73 Euro)/ettolitro/1 grado Plato o 1,82 Ron (ca. 0,4 Euro)/ettolitro/1 grado Plato nel caso dei produttori con una capacità di produzione annua inferiore a 200mila ettolitri (tasso di cambio al 7.01.2016: 1 Euro = 4,52 Ron). In tale categoria si include qualsiasi prodotto della NC 2203 o qualsiasi prodotto contenente una miscela di birra e bevande analcoliche (NC 2206) avente, in entrambi i casi, una concentrazione alcolica superiore a 0,5% in volume.</p> <p>IVA: 19% dal 2017 per NC 2203 (birra di malto); 9% per NC 2206 (birra di malto in recipienti di capacità</p>



	<p>superiore a 10 litri). La verifica della validità del codice d'accisa (destinatario registrato) può essere effettuata nel sistema SEED.</p>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	<p>Come per tutti i Paesi UE è in vigore il Reg. CE 1234/2007 del 22/10/2007.</p> <p>Il Codice Fiscale romeno prevede inoltre che persone che immettono sul mercato la birra debbano essere in possesso di dichiarazioni/certificati di qualità emessi dal produttore da cui risulti che il peso dei gradi Plato provenienti da malto, cereali maltabili e/o non maltabili nel numero complessivo di gradi Plato del prodotto finito sia superiore al 30%.</p>
<b>DISCIPLINA DELL'ASSEGNO</b>	<p>Sebbene la Romania non abbia accettato la Convenzione di Ginevra, la disciplina cambiaria corrisponde a quella della Convenzione stessa. Cambiali e assegni sono titoli esecutivi. Il protesto va effettuato prima dello spirare del termine per la presentazione all'incasso. Il portatore può esercitare il regresso se l'assegno, presentato in tempo utile, non viene pagato.</p>

**POPOLAZIONE** 19,76 milioni di abitanti (2016)

**POTERE D'ACQUISTO MEDIO** 3.743 euro (2015)

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL**  
Birra: 80 litri/anno (2015)  
Vini: 25 litri/anno (2015)  
Grappa e altri alcolici naturali: 2,64 litri/anno (2015)

**MERCATO TOTALE DELLA BIRRA** 15,8 milioni di ettolitri/anno (stime 2016)

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA** 362.880 ettolitri/anno (2015)

**QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA** 2.880 ettolitri/anno (2015)

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**  
Membro di UE, OCSE, FMI, BERS, NATO, OMC, GATT, FAO

**PER SAPERNE DI PIÙ**  
[www.berariromaniei.ro](http://www.berariromaniei.ro)



## RUSSIA

mosca@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	<p>Bolletta doganale o DAU. Fattura commerciale, tradotta in lingua russa, indicante la tariffa doganale ed eventualmente la resa CIP (Cost Insurance Policy). Deve indicare, come minimo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nomenclatura del prodotto;</li> <li>- indirizzo del destinatario;</li> <li>- numero del porto d'ingresso doganale;</li> <li>- forma di pagamento.</li> </ul> <p>Può essere richiesta anche la documentazione commerciale (contratto, ordine). La CIP, seppure non obbligatoria, è consigliata per evitare valutazioni aggiuntive e discrezionali della dogana russa.</p>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	<p>Sì</p>
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	<p>CMR, Bill of Lading, Air Bill of Lading.</p>
<b>PACKING LIST</b>	<p>Qualora non inserita nella fattura, sempre in triplice copia e bilingue.</p>
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	<p>Certificato di origine della merce (consigliata anche la traduzione in russo). Certificato di libera vendita, rilasciato dalla Camera di Commercio italiana competente.</p>
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	<p>Registrazione statale presso l'Agenzia Federale Russa per la Tutela dei Consumatori (Rospotrebnadzor).</p>
<b>ETICHETTATURA</b>	<p>Deve essere in lingua russa e conforme al Regolamento tecnico dell'Unione doganale n. 022/2011 "Sull'etichettatura dei prodotti alimentari" e agli standard russi GOST R 51074-2003 e 52194-2003. Indicazioni minime da fornire:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nome del prodotto e categoria Paese di origine;</li> <li>- nome e indirizzo del produttore (la denominazione del produttore può essere scritta anche in caratteri latini);</li> <li>- nome dell'imbottigliatore, data dell'imbottigliamento, volume, marchio del produttore o di chi commercializza (se esistente);</li> <li>- contenuto di alcol etilico in percentuale sul volume;</li> </ul>



<b>IMBALLAGGI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- elenco ingredienti;</li><li>- eventuale contenuto di zucchero;</li><li>- condizioni di conservazione in magazzino;</li><li>- data di scadenza;</li><li>- eventuale presenza di OGM;</li><li>- avvertenza per i consumatori relativa ai danni causati da un eccessivo consumo di alcol.</li></ul>
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	L'imballaggio deve essere conforme ai requisiti previsti dal Regolamento tecnico dell'Unione Doganale n. 005/2011.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Originale del contratto tra il produttore italiano e l'importatore russo con le specifiche generali per l'intero importo del contratto, specifiche della fornitura ed eventuali allegati al contratto per estensioni, modifiche, ecc.</li><li>- Fattura pro forma.</li><li>- Documenti che confermino il pagamento dell'anticipo nel caso sia previsto il pagamento anticipato.</li><li>- Documento che attesti l'importo delle spese di trasporto e di assicurazione.</li></ul>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	–
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	–
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	–
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	–
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	–
<b>DISCIPLINA DELL'ASSEGNO</b>	Dazio: 0,203 euro/litro. Accise dal 1/1/2016: 2016 Birra con tasso alcolico sotto l'8,6%: 20 rubli per litro Birra con tasso alcolico sopra l'8,6%: 37 rubli per litro IVA. 18%.



Confermata la disciplina cambiaria adottata dalla ex USSR che aderì alla Convenzione di Ginevra. I titoli non hanno valore esecutivo, bensì provano l'esistenza del debito e richiedono una procedura giudiziaria ordinaria per il recupero del credito. Il protesto dell'assegno va effettuato tramite un atto notarile oppure tramite una dichiarazione di mancato pagamento da parte del trattario scritta sull'assegno stesso.

<b>POPOLAZIONE</b>	146,5 milioni di abitanti (gennaio 2016)
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	USD 24.638/anno (2016)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	11,5 litri/anno (2015)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	69,8 milioni di ettoltri/anno (2014)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	1,26 milioni di ettoltri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	2.063 ettoltri/anno (2015)

#### **SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

Sulla base del tasso alcolico

#### **ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Membro WTO dal 2012. Membro Unione Doganale Eurasiatica (EACU)

#### **PER SAPERNE DI PIÙ**

ICE MOSCA: <http://www.ice.gov.it/paesi/europa/russia/>

UNIONE DEI PRODUTTORI DI ORZO, MALTO, LUPPOLO E BIRRA (in lingua russa): <http://barley-malt.ru/>

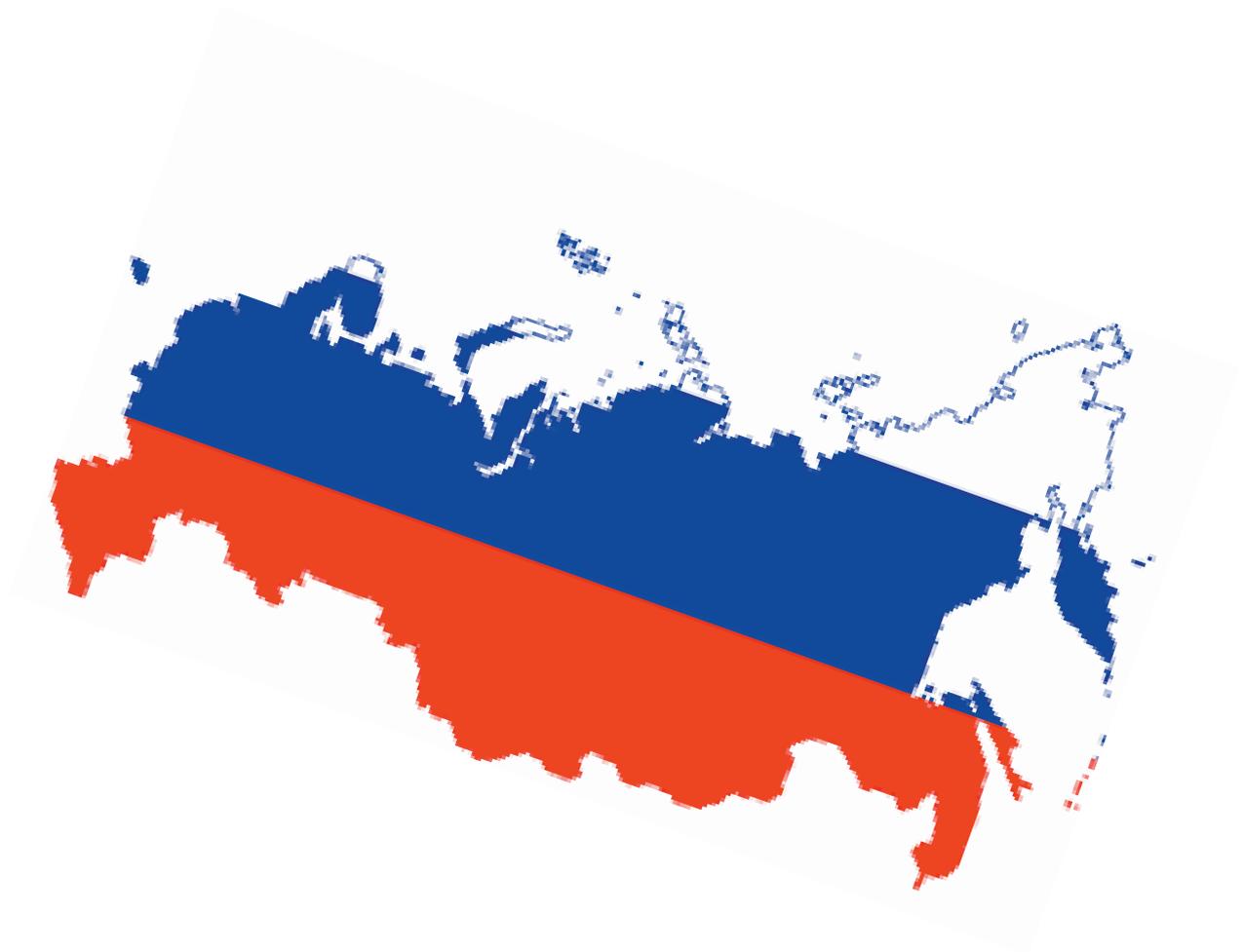


**UIBM**



## **RUSSIA**

---





## MARCHI in Russia

DOVE	<b>Ufficio:</b>	<b>ROSPATENT - FEDERAL SERVICE FOR INTELLECTUAL PROPERTY</b>
	<b>Sito internet:</b>	<a href="http://www.rupto.ru">www.rupto.ru</a>
	<b>Indirizzo:</b>	<b>Berezhkovskaya nab. 30-1, Mosca, G-59, GSP-3, 125993, Russia</b>

	<i>Estensione territoriale</i>	<b>Federazione Russa</b>
COSA	<i>Oggetto della registrazione</i>	<p>È possibile ottenere la tutela tramite un marchio di fabbrica in Russia per tutti i segni distintivi e graficamente rappresentabili, come parole, parole, immagini, forme tridimensionali, colori o qualsiasi combinazione dei segni summenzionati. Inoltre è possibile ottenere la registrazione anche per marchi non tradizionali come suoni, fragranze, marchi di animazione e marchi di posizione.</p> <p>Vi sono dei segni che <u>non</u> sono ammessi alla registrazione, quali quelli identici o molto simili ai nomi ufficiali o alle immagini di oggetti di grande valore della cultura del popolo russo o di oggetti della cultura mondiale o presenti in natura, o ancora identici o simili ad opere letterarie, opere d'arte facenti parte della cultura mondiale, nomi identici o simili a marchi, nomi societari, disegni industriali, varietà vegetali, registrati a nome di un altro soggetto.</p>
	<i>Requisiti registrazione</i>	<p>Il marchio, perché sia registrabile deve essere:</p> <p><b>Nuovo</b> (non identico o simile a marchi anteriori, quindi non deve pregiudicare diritti acquisiti da altri)</p> <p><b>Distintivo</b> (ovvero un segno adatto a distinguere i prodotti o servizi di una persona fisica, persona giuridica o altra organizzazione da quelli altrui)</p> <p><b>Lecito</b> (non deve contenere segni contrari alla legge, all'ordine pubblico e al buon costume. Inoltre non deve ingannare il pubblico, in particolare sulla provenienza geografica, sulla natura o sulla qualità dei prodotti o servizi).</p>
	<i>Marchio collettivo</i>	<p>Il marchio collettivo è un segno registrato a nome di un ente, associazione o altra organizzazione ed utilizzato dai membri nelle loro attività commerciali per indicare la loro appartenenza all'ente, associazione o altra organizzazione.</p> <p>Al momento del deposito di una domanda di registrazione di un marchio collettivo è</p>



		indispensabile presentare lo statuto del marchio collettivo contenente le norme relative all'uso del marchio collettivo.
	<i>Marchio di Certificazione Traslitteazione</i>	Non previsto. In Russia è consigliabile registrare il marchio sia in caratteri latini che in cirillico. Ciò consente non solo di migliorare l'approccio del consumatore russo al prodotto ma mette anche al riparo da "imitazioni" del marchio su base strettamente linguistica.
COME	<i>Procedura di esame</i>	La domanda di registrazione del marchio è depositata presso l'Ufficio Marchi e Brevetti russo, il quale svolge una verifica formale e sostanziale della domanda, che include un esame del carattere distintivo e una ricerca di marchi anteriori identici o simili.
	<i>Pubblicazione Procedura di annullamento</i>	Alla concessione È disponibile una procedura di cancellazione amministrativa di un marchio concesso presso l'Ufficio marchi russo.
CHI	<i>Legittimazione e Rappresentanza</i>	Persone fisiche o giuridiche non residenti in Russia devono nominare un mandatario russo per poter depositare una domanda di registrazione di un marchio in Russia.
QUANDO	<i>Durata</i>	10 anni dalla data di deposito, rinnovabile per ulteriori periodi di 10 anni.
	<i>Uso</i>	In caso di mancato uso del marchio per un periodo continuativo di tre anni, a partire dalla data di registrazione, la registrazione decade.



## DESIGN in Russia

DOVE	<p><b>Ufficio:</b>  <b>Sito internet:</b>  <b>Indirizzo:</b></p>	<p><b>ROSPATENT - FEDERAL SERVICE FOR INTELLECTUAL PROPERTY</b>  <a href="http://www.rupto.ru">www.rupto.ru</a>  <b>Berezhkovskaya nab. 30-1,</b>  <b>Mosca, G-59, GSP-3, 125993, Russia</b></p>
	<i>Estensione territoriale</i>	<b>Federazione Russa</b>
COSA	<i>Oggetto della tutela:</i>	È possibile ottenere la tutela tramite un brevetto di design in Russia per qualsiasi forma bidimensionale, tridimensionale o loro combinazione, di un prodotto.
	<i>Requisiti per la concessione:</i>	<p><b>Novità e originalità</b> rispetto a qualsiasi design divulgato ovunque nel mondo prima della data di deposito.</p> <p><b>Periodo di grazia:</b> sono escluse le divulgazioni del design, da parte dell'autore o del suo avente causa, avvenute nei <u>12 mesi</u> precedenti la data di deposito.</p>
	<i>Modelli multipli</i>	<p>È possibile depositare una domanda di brevetto di design contenente più di un modello solo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- se i modelli sono incorporati in prodotti che sono venduti o utilizzati in set;</li> <li>- se i modelli sono variazioni estetiche simili per un medesimo prodotto;</li> <li>- se riguardano componenti di un medesimo prodotto complesso e il prodotto complesso stesso, appartenenti alla medesima classe di Locarno.</li> </ul>
COME	<i>Procedura di esame</i>	Le domande di brevetto di design una volta depositate vengono esaminate per verificare che rispettino i requisiti formali per il deposito, successivamente vengono sottoposte ad un esame sostanziale per il rispetto dei requisiti di validità, sulla base di una ricerca di anteriorità precedentemente svolta dall'Ufficio.
	<i>Pubblicazione</i>	Alla concessione
CHI	<i>Rappresentanza e documenti</i>	Persone fisiche o giuridiche non residenti in Russia devono nominare un mandatario russo per poter depositare una domanda di brevetto di design in Russia.
QUANDO	<i>Durata:</i>	max. 25 anni dalla data di deposito soggetto al pagamento di tasse quinquennali e annuali.



## BREVETTI PER INVENZIONE in Russia

DOVE	<b>Ufficio:</b> <b>Sito internet:</b> <b>Indirizzo:</b>	<b>ROSPATENT - FEDERAL SERVICE FOR INTELLECTUAL PROPERTY</b> <a href="http://www.rupto.ru">www.rupto.ru</a> <b>Berezhkovskaya nab. 30-1,</b> <b>Mosca, G-59, GSP-3, 125993, Russia</b>
	<i>Estensione territoriale</i>	<b>Federazione Russa</b>
COSA	<i>Oggetto della tutela:</i>	È possibile ottenere la tutela tramite un brevetto per invenzione in Russia per qualsiasi invenzione che sia una soluzione tecnica relativa ad un prodotto, ad un processo o ad una loro combinazione.
	<i>Requisiti per la concessione:</i>	<b>Novità e attività inventiva</b> rispetto a qualsiasi invenzione divulgata ovunque nel mondo prima della data di deposito, e <b>applicabilità industriale</b> . <b>Periodo di grazia:</b> sono escluse le divulgazioni dell'invenzione, da parte dell'inventore o del suo avente causa, avvenute nei <u>6 mesi</u> precedenti la data di deposito.
	<i>Unità di invenzione</i>	Qualora l'Ufficio ritenga che la domanda riguardi più di un'invenzione, viene concesso un termine per depositare domande divisionali a tutela delle invenzioni successive alla prima.
COME	<i>Procedura di esame</i>	Le domande di brevetto per invenzione una volta depositate vengono esaminate per verificare che rispettino i requisiti formali per il deposito, successivamente vengono sottoposte ad un esame sostanziale per il rispetto dei requisiti di validità, sulla base di una ricerca di anteriorità precedentemente svolta dall'Ufficio.
	<i>Pubblicazione</i>	18 mesi dalla data di deposito
CHI	<i>Rappresentanza e documenti</i>	Persone fisiche o giuridiche non residenti in Russia devono nominare un mandatario russo per poter depositare una domanda di brevetto per invenzione in Russia
QUANDO	<i>Durata:</i>	max. 20 anni dalla data di deposito soggetto al pagamento di tasse annuali, dalla terza annualità, dopo la concessione del brevetto



## BREVETTI PER MODELLO DI UTILITA' in Russia

DOVE	<b>Ufficio:</b> <b>Sito internet:</b> <b>Indirizzo:</b>	<b>ROSPATENT - FEDERAL SERVICE FOR INTELLECTUAL PROPERTY</b> <a href="http://www.rupto.ru">www.rupto.ru</a> <b>Berezhkovskaya nab. 30-1,</b> <b>Mosca, G-59, GSP-3, 125993, Russia</b> <b>Federazione Russa</b>
	<i>Estensione territoriale</i>	
COSA	<i>Oggetto della tutela:</i>	È possibile ottenere la tutela tramite un brevetto per modello di utilità in Russia per qualsiasi nuova soluzione tecnica relativa ad una forma, o alla struttura di un prodotto, o ad una loro combinazione.
	<i>Requisiti per la concessione:</i>	<b>Novità</b> rispetto a qualsiasi invenzione divulgata ovunque nel mondo prima della data di deposito, e <b>applicabilità industriale</b> . <b>Periodo di grazia:</b> sono escluse le divulgazioni dell'innovazione, da parte dell'inventore o del suo avente causa, avvenute nei <u>6 mesi</u> precedenti la data di deposito.
	<i>Unità di innovazione</i>	Qualora l'Ufficio ritenga che la domanda riguardi più di un'innovazione, viene concesso un termine per depositare domande divisionali a tutela delle innovazioni successive alla prima.
COME	<i>Procedura di esame</i>	Le domande di brevetto per modello di utilità una volta depositate vengono esaminate per verificare che rispettino i requisiti formali per il deposito, successivamente vengono sottoposte ad un esame sostanziale per il rispetto dei requisiti di validità, sulla base di una ricerca di anteriorità precedentemente svolta dall'Ufficio.
	<i>Pubblicazione</i>	Alla concessione.
CHI	<i>Rappresentanza</i>	Persone fisiche o giuridiche non residenti in Russia devono nominare un mandatario russo per poter depositare una domanda di brevetto per modello di utilità in Russia.
QUANDO	<i>Durata:</i>	max. 10 anni dalla data di deposito soggetto al pagamento di tasse annuali dopo la concessione del brevetto

**SERBIA**

belgrado@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Sì
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Non obbligatoria.
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Sì, Lettera di vettura internazionale.
<b>PACKING LIST</b>	Sì
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Sì, EUR1.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Sì
<b>ETICHETTATURA</b>	Sì, in lingua locale.
<b>IMBALLAGGI</b>	Sì
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Sì. Viene preparata dallo spedizioniere e timbrata per autorizzazione dalla Dogana serba (documento JCI).
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Sì
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Obbligatorie etichette in lingua locale, o sull'etichetta originale o in forma di etichetta adesiva in serbo. L'etichetta deve contenere i seguenti dati: <ul style="list-style-type: none"><li>- denominazione del prodotto e del produttore;</li><li>- anno di produzione;</li><li>- scadenza;</li><li>- peso netto;</li><li>- % di alcol;</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Paese d'origine;</li> <li>- Paese di produzione;</li> <li>- denominazione e indirizzo completo dell'importatore.</li> </ul>
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Dazio: 0% se la birra proviene dalla UE (dazio ordinario: 30%).                  Accisa: 24 Dinari/litro (1 Euro = 123,43 Dinari).                  IVA: 20%.</p>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elenco ingredienti (tradotto in serbo).</li> <li>- Certificato sanitario (tradotto in serbo).</li> <li>- Controllo sanitario al confine.</li> </ul> <p>Le analisi chimiche al confine sono a discrezione dell'ispettore sanitario.</p>

**Particolari segnalazioni:** non esiste un ente omonimo al Monopolio di Stato italiano.

<b>POPOLAZIONE</b>	7.200.000 abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	Stipendio medio 2016: 388 euro
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	11 litri/anno
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	5.670.291 ettolitri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	226.100 ettolitri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	61 ettolitri/anno (2015)

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

Il calcolo è legato alla quantità, per 1 litro di prodotto si applica l'accisa di 24 Dinari serbi (RSD).

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Accordi per esportazioni esenti dai dazi con l'Unione Europea, gli Stati Uniti d'America, la Federazione Russa, il Kazakistan, la Turchia, CEFTA, EFTA e la Bielorussia. La Serbia non è membro del WTO.

**PER SAPERNE DI PIÙ**

[www.svetpiva.rs](http://www.svetpiva.rs)



## SLOVENIA

lubiana@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE	NO
DOCUMENTI DI TRASPORTO	e-AD (Electronic Accompanying Document), emesso dal sistema telematico doganale.
CERTIFICATO DI ORIGINE	NO, non necessario.
CERTIFICATO DI ANALISI	Sì, necessario.
ETICHETTATURA	Si applica la normativa UE, inoltre le diciture sul prodotto devono essere in lingua slovena al momento della vendita al consumatore.
IMBALLAGGI	Si applica la normativa UE.
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	NO
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	NO
CONTINGENTE DOGANALE	NO
BIOTERRORISM ACT	NO
NOTIFICA PREVENTIVA	NO
REGISTRAZIONE ETICHETTE	NO
DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE	Accise: 12,10 Euro per 1% di volume di alcol per 1 ettolitro di birra. Agevolazioni sulle accise del 50% per i piccoli birrifici - produzione annua fino a 20.000 ettolitri di birra (Legge sulle accise del 1/7/2016 - Gazzetta Ufficiale RS 47/2016, punto primo del secondo par. dell'Art.



	71): per il piccolo produttore di birra le accise ammontano a 6,05 euro per 1% di volume di alcol per 1 ettolitro di birra.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	NO

<b>POPOLAZIONE</b>	2.062.874 abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	22.600 Euro/PIL (PPA) pro capite
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	10,92 litri/anno (2014)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	1,6 milioni ettolitri/anno (2014)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	579 mila ettolitri/anno (2014)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	1,6 mila ettolitri/anno (2014)

#### **SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

Modulo TRO-ALK 1, disponibile sul seguente sito della dogana: [http://www.fu.gov.si/fileadmin/Internet/Davki\\_in\\_druge\\_dajatve/Podrocja/Trosarine/Obrazci/TRO\\_ALK1\\_Obracun\\_trosarine\\_za\\_pivo.docx](http://www.fu.gov.si/fileadmin/Internet/Davki_in_druge_dajatve/Podrocja/Trosarine/Obrazci/TRO_ALK1_Obracun_trosarine_za_pivo.docx).

#### **LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO**

Il prezzo unitario medio è aumentato del 4% nel 2014 e ha raggiunto € 2,9 al litro; l'aumento dei prezzi è stato trainato principalmente da premium lager e birre di nicchia come la birra di malto e la birra scura.

#### **ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

WTO, OECD.

#### **PER SAPERNE DI PIÙ**

[https://www.stat.si/doc/pub/Blagovna\\_menjava\\_ang.pdf](https://www.stat.si/doc/pub/Blagovna_menjava_ang.pdf)



## SPAGNA

madrid@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE	NO
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Sì
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	NO
CERTIFICATO DI ANALISI	NO
ETICHETTATURA	Vedi normativa UE + normativa locale (normativa generale sull'etichettatura dei prodotti alimentari: Real Decreto 1334/1999 del 31 luglio e successive modifiche; normativa specifica sulla birra: Real Decreto 53/1995 del 20 gennaio).
IMBALLAGGI	Vedi normativa UE + normativa locale.
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Sì. Documento di accompagnamento elettronico trasmesso dalla società italiana all'Amministrazione del Paese di ricezione dei prodotti, che a sua volta lo fa pervenire al destinatario degli stessi. Conosciuto anche come EMCS (ARC), sistema di controllo dei movimenti delle accise.
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	Sì - Documento di accompagnamento elettronico trasmesso dalla società italiana all'Amministrazione del Paese di ricezione dei prodotti, che a sua volta lo fa pervenire al destinatario degli stessi. Conosciuto anche come EMCS (ARC), sistema di controllo dei movimenti delle accise.
CONTINGENTE DOGANALE	NO
BIOTERRORISM ACT	NO



<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>L'accisa varia in funzione del grado Plato e dal tasso alcolico volumetrico.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accisa di Base: 0,7933 Euro/hl/°Plato.</li> <li>- Accisa Speciale: 1,0540 Euro/hl/°Plato.</li> <li>- Grado alc. vol. &gt;2,8% - Plato &lt;11: 7,48 Euro/hl.</li> <li>- Grado Plato ≥11 e ≤15: 9,96 Euro/hl.</li> <li>- Grado Plato &gt;15 e ≤19: 13,56 Euro/hl.</li> <li>- Grado Plato &gt;19: 20,91 Euro/hl.</li> <li>- Grado alc. vol. ≤1,2% vol.: 0 Euro/hl.</li> <li>- Grado alc. vol. &gt;1,2% e ≤2,8 vol.: 2,75 Euro/hl.</li> </ul>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	NO
<b>DISCIPLINA DELL'ASSEGNO</b>	<p>Sottoscritte ma non ratificate le Convenzioni di Ginevra. Le normative in materia cambiaria sono pressoché identiche a quelle italiane. I requisiti sono gli stessi previsti della legislazione italiana. Il protesto degli assegni è requisito essenziale per l'esecutività del titolo.</p>

**POPOLAZIONE**

46,56 milioni di abitanti (2016)

**POTERE D'ACQUISTO MEDIO**

13.840 euro/anno (2015)

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL**

47,18 litri/anno

- Domestico

19,99 litri/anno

- Horeca

30,19 litri/anno



## SVEZIA

stoccolma@ice.it

FATTURA EXPORT	Contenuti: <ul style="list-style-type: none"><li>- dati anagrafici sia del venditore sia del compratore;</li><li>- data di emissione;</li><li>- numero fattura;</li><li>- tipo e numero di colli;</li><li>- tipologia di prodotto;</li><li>- quantità;</li><li>- prezzo del prodotto;</li><li>- condizioni di consegna;</li><li>- condizioni di pagamento.</li></ul>
DICHIARAZIONE DOGANALE	Vedi DOCUMENTI DI TRASPORTO.
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Documento Accompagnamento Accise - DAA. Deve essere emesso prima della consegna o della spedizione della merce con l'indicazione degli elementi principali dell'operazione. Il regime sospensivo vige nella circolazione delle merci tra un deposito fiscale mittente e un operatore registrato destinatario, che garantisce il pagamento dell'accisa per i prodotti che riceve. Nel caso in cui il destinatario non abbia un codice di accisa, il mittente può servirsi di un proprio rappresentante fiscale, munito di codice di accisa, che svolga le operazioni fiscali in luogo del destinatario, oppure il destinatario può farsi autorizzare per la singola operazione.
PACKING LIST	Nessun vincolo di compilazione.
CERTIFICATO DI ORIGINE	NO
CERTIFICATO DI ANALISI	NO
ETICHETTATURA	La normativa svedese si rifà alle direttive europee in materia e prevede che l'etichetta riporti i seguenti dati: <ul style="list-style-type: none"><li>- nome del produttore o dell'azienda imbottigliatrice;</li><li>- nome del prodotto;</li><li>- Paese di provenienza;</li><li>- gradazione alcolica;</li><li>- contenuto netto in ml/cl;</li><li>- denominazione secondo il regolamento CE.</li></ul> Quantità di ossido di zolfo e/o solfiti in concentra-



	zione superiore a 10 mg/kg o 10 mg/l devono essere dichiarate. È infine raccomandabile, sotto l'aspetto del marketing, che l'etichettatura riporti anche tutte le caratteristiche organolettiche utili al consumatore per una corretta valutazione del prodotto.
<b>IMBALLAGGI</b>	Vedi normativa UE.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	NO
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	NO
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Vedi sotto
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	NO. Come per tutti i Paesi UE è in vigore il Reg. CE 1234/2007 del 22/10/2007.
<b>DISCIPLINA DELL'ASSEGNO</b>	La disciplina in materia cambiaria è molto simile a quella tedesca. L'assegno non costituisce titolo esecutivo. La legge prevede il protesto, ma è sufficiente una dichiarazione della banca trattaria per ottenere la prova del mancato pagamento.

#### **Modello di applicazione della tassa sulla birra in Svezia**

Le birre con gradazione alcolica compresa tra i 0,5 e i 2,8% non sono soggette ad accise.

Le birre con gradazione superiore ai 2,8% sono soggette ad un'accisa di 1,94 SEK che va moltiplicata alla gradazione percentuale e al litro di prodotto.



---

<b>POPOLAZIONE</b>	9,9 milioni di abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	Parità di potere d'acquisto 9.135 \$/anno
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	4.689.000 hl/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	487.270 hl/anno

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

La Svezia segue le regole dell'Unione Europea sull'export di bevande alcoliche.

**PER SAPERNE DI PIÙ**

Amministrazione doganale: <http://www.tullverket.se>

Agenzia delle entrate: <http://www.skatteverket.se>



## SVIZZERA

berna@ice.it

## FATTURA EXPORT

La fattura deve essere prodotta in tre esemplari originali. Oltre alle consuete informazioni (mittente, destinatario, colli, pesi netto e lordo, descrizione dei prodotti e loro valore) dovrà essere trascritta la non imponibilità ai fini IVA, trattandosi di una esportazione extracomunitaria. La trascrizione dovrà avere il seguente tenore: non imponibile ex art. 8/A DPR 633/72.

## DICHIARAZIONE DOGANALE

Le merci destinate all'importazione definitiva nel territorio doganale svizzero vanno presentate a un ufficio doganale svizzero e dichiarate per l'imposizione doganale.

Oltre alla dichiarazione d'importazione correttamente compilata, occorre consegnare i documenti di scorta.

Sono in primo luogo persone soggette all'obbligo di dichiarazione e quindi debitori doganali coloro che trasportano la merce (vettori della merce) o la fanno trasportare oltre il confine (importatori, destinatari, speditori, mandanti).

È possibile inoltrare la dichiarazione doganale per via elettronica mediante il sistema di imposizione e-dec Importazione se la persona soggetta all'obbligo di dichiarazione dispone della relativa autorizzazione da parte della Direzione generale delle dogane. Le relative informazioni sono disponibili al link: e-dec importazione.

Dal 1° gennaio 2013 la Svizzera non accetta più le versioni cartacee del modulo 11.010 (importazione). I moduli cartacei sono sostituiti dall'applicazione Internet e-dec web. L'applicazione Internet e-dec web è accessibile dal nostro sito: link e-dec web.

Le dichiarazioni doganali possono essere rilevate senza registrazione.

[http://www.ezv.admin.ch/zollinfo\\_firmen/05167/index.html?lang=it&download=NHZLpZeg7t,lnp6I0NTU042l2Z6ln1ah2oZn4Z2qZpnO2Yuq2Z-6gpJCEdIB7fWym162epYbg2c\\_JjKbNoKSn6A--](http://www.ezv.admin.ch/zollinfo_firmen/05167/index.html?lang=it&download=NHZLpZeg7t,lnp6I0NTU042l2Z6ln1ah2oZn4Z2qZpnO2Yuq2Z-6gpJCEdIB7fWym162epYbg2c_JjKbNoKSn6A--)

## DOCUMENTI DI TRASPORTO

Unitamente alla Dichiarazione d'importazione vanno presentati spontaneamente i rispettivi documenti di scorta. I documenti più importanti sono le fatture, eventuali prove dell'origine, permessi/certificati nonché attestazioni ufficiali o certificati di analisi.



<b>PACKING LIST</b>	Se la spedizione è composta da diverse tipologie di merce, è consigliabile anche una distinta colli, dove sia possibile rilevare numero colli - peso netto e peso lordo dei diversi articoli.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	<p>Sulla fattura, se il valore della merce è inferiore a 6.000 euro, deve figurare la dichiarazione d'origine, da riportare secondo il seguente esempio: "L'esportatore delle merci contemplate nel seguente documento dichiara che, salvo indicazione contraria, le merci sono di origine preferenziale UE/Italia".</p> <p>Subito dopo la dichiarazione dianzi esemplificata, vanno apposti nel seguente ordine:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Paese di partenza della merce;</li><li>- nome, cognome e qualifica della persona che sottoscrive la dichiarazione;</li><li>- firma in originale.</li></ul> <p>Qualora il valore della merce superi la soglia dei 6.000 euro, sarà necessaria l'emissione del mod. EUR1.</p>
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Sì, se disponibile.
<b>ETICHETTATURA</b>	L'etichetta deve identificare il nome del produttore svizzero o dell'importatore senza un particolare dispendio amministrativo (vedi allegato 2).
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Vedi Allegati 1 e 3.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Vedi Allegato 3.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Vedi Allegato 2
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Aliquote di dazio in CHF per 100 kg peso lordo (vedi <a href="http://www.tares.ch">www.tares.ch</a> )



#### Birra di malto

- In recipienti di capacità eccedente 2 hl (voce tariffaria 2203.0010): Sfr. 13.00.
- In recipienti di capacità eccedente 2 l ma non eccedente 2 hl (voce tariffaria 2203.0020): 8.00 Sfr. 8.00.
- In recipienti di capacità non eccedente 2 l
- in bottiglie di vetro (voce tariffaria 2203.0031): Sfr. 13.00;
- altri contenitori (es. lattine) (voce tariffaria 2203.0039): Sfr.16.00.

Miscele di bevande basate sulla birra (voce tariffaria 2206.0090): Sfr.28.00.

La tariffa d'imposta (per ettolitro) si suddivide in 3 categorie:

- birra leggera (fino a 10,0 gradi Plato): Sfr. 16.88;
- birra normale e birra speciale (da 10,1 a 14,0 gradi Plato): Sfr. 25.32;
- birra forte (da 14,1 gradi Plato): Sfr. 33.76.

<b>POPOLAZIONE</b>	8.160.900 abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	36.351 €/anno
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	8,1 litri/anno
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	3.431.928 ettolitri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	1.225.252 ettolitri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	3.023.511 ettolitri/anno
<b>SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE</b> Imposta sulla birra	
<b>LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO</b> Preparare, fermentare, stagionare, filtrare, imbottigliare, imballare.	
<b>ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI</b> Accordo di libero scambio con l'Unione Europea.	
<b>PER SAPERNE DI PIÙ</b> <a href="http://www.eav.admin.ch">www.eav.admin.ch</a>	



## ALLEGATO 1

**Osservazioni per riempire la dichiarazione****1. In generale****1.1 Basi legali / Prescrizioni**

Basi legali concernenti l'annuncio d'indicazioni riguardanti la statistica nelle dichiarazioni doganali d'importazione e d'esportazione:

- Ordinanza sulla statistica del commercio esterno del 12 ottobre 2011 ([OStat SR 632.14](#))

Prescrizioni:

- [D25](#) statistica del commercio esterno

**1.2 Annuncio d'indicazioni riguardanti la statistica**

Nelle liste menzionate qui appresso, riguardanti i rilevamenti più importanti, (Dati statistici) le corrispondenti cifre del [D25](#) sono indicate fra parentesi con un link diretto. Se è richiesta un'indicazione statistica secondo il Tares, essa sarà segnalata con l'indicazione «secondo Tares».

Per maggiori informazioni si rimanda al [D25](#).

**1.3 Informazioni**

- Indicazioni riguardanti la statistica:

Direzione generale delle dogane, sezione Metodi e assicurazione qualità

E-Mail [ozd.ahst.methoden@ezv.admin.ch](mailto:ozd.ahst.methoden@ezv.admin.ch)

- Domande tecniche (esami della plausibilità, problemi di trasmissione della dichiarazione etc.):

[Direzione generale delle dogane, Centro di Servizio TIC](#)

- Domande specialistiche (procedura d'imposizione doganale, classificazione tariffale di una merce etc.):

[Modulo di contatto AFD](#)

**2 Dati statistici (in ordine alfabetico)****Codice di sdoganamento (Codice d'imposizione) ([D25 cifra 2.5.2](#) / [D25 cifra 2.5.1](#))**

L'indicazione dei codici di sdoganamento è richiesta unicamente nell'NCTS Esportazione (rubrica CI). Il genere di sdoganamento è ad esempio 22 = Merce di ritorno con domanda di restituzione dei tributi all'importazione.

**Designazione della merce (Testo della dichiarazione) ([D25 cifra 2.3.7](#))**

Designazione tecnica o quella in uso nel commercio più esatta possibile. Evitare di copiare semplicemente il testo del Tares.

**Marca e chiavi-marca ([elenco](#))**

All'importazione di carrelli elevatori, autoveicoli e roulotte la marca e la chiave-marca devono essere dichiarate secondo l'[elenco](#) seguente. Sulla pagina "Mostra dettagli" vi sarà il riferimento "Osservazioni per riempire la dichiarazione/dati supplementari". All'esportazione l'indicazione della chiave- marca non è necessaria.

**Massa lorda ([D25 cifra 2.3.10](#))**

La massa lorda corrisponde al peso lordo. Essa è composta del peso effettivo della merce e del quello di tutti gli involucri, della riempitura e dei supporti su cui è accomodata la merce. (veggasi anche [ordinanza sulla tara](#)). Non fanno parte della massa lorda i mezzi di trasporto propriamente detti, quali i contenitori per il trasporto, i mezzi di trasporto ausiliari riutilizzabili (palette), i dispositivi di ancoramento e via di seguito.

**Massa netta** (D25 cifra 2.3.12)

La massa netta corrisponde al peso effettivo della merce, senza nessun involucri, né riempitura, né supporto. Le scatole di conserva, le bottiglie, i tubi, le bobine, i supporti e via di seguito non ne fanno parte. La massa netta dev'essere indicata in kg con 3 decimali.

**Merci commerciabili / Merci non commerciabili** (D25 cifra 2.4)

La regola generale vuole che qualsiasi merce importata o esportata sia dichiarata come merce commerciabile. Eccezione: le merci riprese nell'elenco delle esclusioni (D25 cifra 2.4.4) devono essere dichiarate come merci non commerciabili.

Nella rubrica «Designazione della merce», bisogna indicare brevemente la ragione per la quale si tratta di merce non commerciabile (ad esempio riparazione, campioni gratuiti).

**Mezzo di trasporto** (D25 chi. 2.3.17)

È considerato mezzo di trasporto, il mezzo effettivo utilizzato in occasione del passaggio fisico della frontiera.

**Numeri convenzionali di statistica** (D25 cifra 2.3.9)

Alcune voci di tariffa richiedono un numero convenzionale di statistica (rilevamento particolare a tre cifre); secondo Tares.

**Numero delle merci** (vedi [Voce di tariffa](#))**Codice d'avviamento postale** (D25 cifra 2.3.19)

Indirizzo del destinatario con il codice d'avviamento postale dell'effettivo luogo di destinazione della merce (importazione); indirizzo dello speditore con il codice d'avviamento postale dell'effettivo luogo di spedizione della merce (esportazione). Se il luogo di destinazione/spedizione è un deposito, si indicherà il codice d'avviamento postale di tale luogo.

**Paese**

- All'importazione si devono indicare il **Paese d'origine** (D25 cifra 2.3.4.1) e il **Paese di spedizione** (D25 cifra 2.3.4.2)

È considerato Paese d'origine il paese nel quale la merce è stata interamente ottenuta oppure nel quale è stata effettuata l'ultima trasformazione sostanziale. Nella dichiarazione doganale d'importazione il Paese d'origine va indicato per ogni voce di tariffa (linea tariffale), indipendentemente dalla richiesta o meno di aliquote preferenziali.

È considerato Paese di spedizione l'ultimo paese dal quale la merce è direttamente spedita verso il territorio doganale svizzero. Un transito, una nuova fatturazione, una rivendita o un deposito non hanno alcun influsso sul Paese di spedizione. Il Paese di spedizione dev'essere indicato nei dati d'intestazione della dichiarazione doganale d'importazione.

- All'esportazione va indicato il Paese di destinazione (Paese di consumo) (D25 cifra 2.3.4.4)

È considerato Paese di destinazione il paese in cui la merce è spedita per il consumo o per esservi trasformata, perfezionata o altrimenti lavorata. Il Paese di destinazione dev'essere indicato nei dati d'intestazione della dichiarazione doganale d'esportazione.

Nella dichiarazione i paesi vanno indicati conformemente al "[Elenco dei Paesi](#)" che si trova sotto "[Osservazioni](#)".

**Unità di misura particolari** (D25 cifra 2.3.13)

Per determinate merci è necessario dichiarare unità particolari come pezzi, litri, metri o paia; secondo Tares. Se è richiesto il numero di pezzi, esso deve riferirsi ad articoli interi. Per gli invii parziali l'unità di misura deve essere dichiarata una sola volta, e cioè possibilmente all'atto della fornitura principale. Per gli altri invii parziali s'indicherà - per motivi tecnico/informativi - la cifra «0» (con codice conferma) nella rispettiva casella. Gli invii parziali devono essere menzionati come tali nella rubrica "Designazione della merce" (p. es. Invio parziale «2/6» o «2 su 6»).

**Valore statistico** (D25 cifra 2.3.14)

Il valore statistico deve essere indicato in franchi interi (regola d'arrotondamento dei centesimi: sempre arrotondare verso il basso). Esso comprende il prezzo o il valore della merce al luogo di spedizione più le spese di trasporto, d'assicurazione e altre spese, dedotti i ribassi e gli sconti, sino al confine svizzero = valore statistico franco confine svizzero.

Quale base di calcolo per la riscossione dell'imposta sul valore aggiunto, non viene per contro utilizzato il valore statistico franco confine svizzero, bensì il valore IVA.

**Valuta di fatturazione** (D25 cifra. 2.3.14.1)

La valuta di fatturazione va dichiarata sia all'importazione sia all'esportazione.

Il valore dell'invio deve sempre essere indicato in franchi svizzeri, indipendentemente dalla valuta di fatturazione dichiarata.

**Voce di tariffa (Numero delle merci)** (D25 cifra 2.3.8)

Voce di tariffa a otto cifre, secondo il Tares (Tariffa d'uso svizzera). A ogni merce viene attribuita una voce di tariffa a otto cifre. Questo codice delle merci è, fra l'altro, determinante per il calcolo dei tributi al momento di uno sdoganamento all'importazione, per eventuali obblighi di permesso o per l'osservanza di disposizioni di natura non doganale (DND) nell'ambito di sdoganamenti all'importazione risp. esportazione e per la realizzazione della statistica del commercio esterno.

**- Invii misti** (D25 cifra 2.3.8.1)

Gli invii che includono merci con voci di tariffa diverse possono essere dichiarati senza ripartizione, ossia secondo una sola voce di tariffa.



## ALLEGATO 2



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Dipartimento federale delle finanze DFF  
Regia federale degli alcool RFA

## Promemoria Etichette per bottiglie / prescrizioni di commercio

### Promemoria per gli importatori

Chiunque importi delle bevande distillate per immetterle in commercio, è tenuto ad osservare quanto segue:

#### 1. Prescrizioni d'etichettatura

##### 1.1 Principi

Tutte le bevande distillate, i vini dolci, i vini ad alta gradazione ecc., commercializzati devono essere etichettati in modo da identificare l'importatore senza onere amministrativo particolare. A questo scopo è sufficiente indicare, accanto alla dicitura "Importatore:.....," o "Importato da: ....", il nome dell'importatore come pure l'indirizzo (almeno il numero postale d'avviamento e la località).

Il nome e l'indirizzo possono figurare sull'etichetta principale o su un'etichetta complementare.

Le etichette devono essere tali da distruggersi qualora si tenti di staccarle dalle bottiglie / recipienti.

Per garantire l'identificazione non è di massima permesso apporre sull'etichetta i nomi degli importatori di più Paesi (le cosiddette etichette multinazionali).

Le bottiglie ed i recipienti muniti di un'etichettatura non conforme alle prescrizioni o con un'etichetta multinazionale, devono essere rietichettate o munite di un'etichetta complementare contro-etichetta.

Per l'autorizzazione d'etichettatura posticipata si procederà alla riscossione di un importo unico pari a CHF 100.00 (Ordinanza sulle tasse della Regia federale degli alcool, 22.11.2006).

##### 1.2 Procedimento in caso di rietichettatura a posteriori o d'apposizione di etichetta complementare

La rietichettatura e l'apposizione di un'etichetta complementare soggiacciono all'autorizzazione della Regia federale degli alcool. L'autorizzazione conserva di principio la sua validità anche per le importazioni successive.

Alla domanda d'autorizzazione devono essere allegati due esemplari di etichetta, sciolti.

La rietichettatura di bevande distillate importate dev'essere effettuata da parte del detentore dell'autorizzazione all'interno della sua azienda immediatamente dopo l'importazione.



## 2. Prescrizioni di commercio

Il commercio di bevande distillate destinate alla consumazione è soggetto ad autorizzazione.

Chiunque venda annualmente più di 400 litri di bevande spiritose ad un tenore alcolico effettivo a dei rivenditori, dev'essere in possesso di una licenza per il commercio all'ingrosso, la quale è rilasciata dalla Regia federale degli alcool. La tassa ammonta a CHF 500.00 per anno civile.

Per il commercio al minuto è necessaria una patente emessa dal Cantone della sede aziendale. Essa è valida anche per il commercio al minuto oltre i confini cantonali.

Attiriamo la vostra attenzione sul fatto che, oltre alle disposizioni legali in materia d'alcool, bisogna ottemperare anche alle norme di contrassegno derivanti dalla legislazione alimentare come pure alle prescrizioni di commercio cantonali.

L'inosservanza di queste prescrizioni comporta conseguenze penali!

## 3. Informazioni complementari

Le domande d'autorizzazione vanno presentate all'indirizzo seguente:

Regia federale degli alcool  
Importazione ed esportazione  
Länggassstrasse 35  
3000 Berna 9

Potrete trovare delle informazioni complementari sulla Regia, in Internet sul sito [www.eav.admin.ch](http://www.eav.admin.ch)

Avete altre domande? Siamo a vostra disposizione:  
T +41 (0)31 309 12 11 / F +41 (0)31 309 15 00  
Posta elettronica con concerne Etichette: [info@eav.admin.ch](mailto:info@eav.admin.ch)



## ALLEGATO 3



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

**Amministrazione federale delle dogane AFD****Dichiarazione delle merci**

[Tributi doganali e altri tributi](#)

[Pagamento dei tributi](#)

[Accordi di libero scambio/regime preferenziale](#)

[Permessi e restrizioni all'importazione](#)

[Documenti di scorta](#)

**Imposizione di merci commerciabili per l'importazione definitiva**

Le merci commerciabili sono merci destinate alla rivendita o all'uso commerciale, anche presso l'azienda del viaggiatore o del ricevitore.

Le merci destinate all'importazione definitiva nel territorio doganale svizzero vanno presentate a un ufficio doganale svizzero e dichiarate per l'imposizione doganale. Oltre alla dichiarazione d'importazione correttamente compilata, occorre consegnare i documenti di scorta sottomenzionati.

Sono in primo luogo persone soggette all'obbligo di dichiarazione e quindi debitori doganali coloro che trasportano la merce (vettori della merce) o la fanno trasportare oltre il confine (importatori, destinatari, speditori, mandanti).

È possibile effettuare l'imposizione di merci commerciabili solo presso determinati uffici doganali e negli orari d'ufficio (v. "Orari d'apertura e indirizzi degli uffici doganali").

I trasportatori prestano i servizi doganali corrispondenti in applicazione degli Incoterm in vigore.

Nel traffico postale e di corriere, le imprese di trasporto (p. es. Swisspost, TNT, DHL, UPS, Fedex) effettuano la dichiarazione doganale dietro pagamento ed emettono successivamente una fattura per il destinatario (in base agli accordi; v. anche "[Ricevere lettere e pacchi in Svizzera](#)").

**Tributi doganali e altri tributi**

I tributi doganali dipendono dal genere, dal materiale, dallo stato, dall'impiego e dal peso delle merci e vengono determinati con l'ausilio della base di calcolo (di regola, il peso lordo). A essere determinanti per il calcolo dei dazi sono lo stato e il peso della merce al momento della dichiarazione doganale. Il peso lordo effettivo (imballaggio di trasporto compreso) può variare notevolmente dal peso indicato sul bollettino di consegna.

Se sono adempiute determinate condizioni, è possibile importare le merci in franchigia o a un'aliquota ridotta (v. sotto "Accordi di libero scambio/regime preferenziale").

Per motivi di carattere economico-amministrativo, i tributi doganali fino a 5 franchi non vengono riscossi.

Oltre all'eventuale dazio all'importazione, le merci soggiacciono all'imposta sul valore aggiunto (IVA; v. sotto "IVA sull'importazione"). Per determinate merci sono altresì dovuti tributi supplementari: tasse d'incentivazione (COV, CO<sub>2</sub>), [imposta sul tabacco](#), [imposta sulla birra](#), [imposta sugli oli minerali](#) e via di seguito.

Le voci di tariffa, le aliquote di dazio aggiornate, indicazioni relative ad altri tributi (IVA, tasse d'incentivazione, imposta sul tabacco, sulla birra e sugli oli minerali ecc.) nonché informazioni concernenti divieti, restrizioni e obblighi del permesso sono disponibili nella tariffa doganale elettronica al sito [www.tares.ch](http://www.tares.ch).



### Pagamento dei tributi

Per principio, i tributi all'importazione vanno pagati in contanti direttamente sul posto.

Di regola, le agenzie di sdoganamento nonché le imprese di spedizione o di logistica incaricate del disbrigo delle formalità doganali versano i tributi e li fatturano successivamente al mandante.

Non abbiamo alcuna influenza sulle tasse per il disbrigo di tali ditte. Occorre chiarire già prima dell'importazione chi si occuperà dell'imposizione (v. anche [lista membri SPEDLOGSWISS](#)). Non possiamo fornire raccomandazioni riguardo a imprese o agenzie.

A coloro che effettuano regolarmente importazioni si consiglia di utilizzare la [procedura accentrata di conteggio dell'Amministrazione delle dogane \(PCD\)](#).

### Accordi di libero scambio/regime preferenziale

Le merci originarie di Stati con i quali è stato stipulato un accordo di libero scambio o di Paesi in sviluppo possono perlopiù essere importate in franchigia o a un'aliquota ridotta (regime preferenziale). L'aliquota effettiva per ciascun Stato è indicata nella tariffa doganale elettronica [www.tares.ch](http://www.tares.ch). Per beneficiare di un'importazione fruente di agevolazioni doganali è necessario presentare una prova dell'origine valida e formulare una relativa domanda d'imposizione all'aliquota preferenziale nella dichiarazione. Domande concernenti il rilascio di prove dell'origine vanno poste alle autorità del Paese d'esportazione.

I dettagli sono disponibili sotto: [accordi di libero scambio](#) e [paesi in sviluppo](#).

### IVA (imposta sull'importazione)

L'IVA è pari all'8 per cento della base di calcolo. Per determinati beni (p. es. derrate alimentari, libri, riviste o medicinali) si applica l'aliquota ridotta del 2,5 per cento. Per maggiori dettagli consultare il seguente link: [art. 25 LIVA](#).

Gli importi d'imposta fino a 5 franchi non vengono riscossi. Questo importo dell'imposta corrisponde alla base di calcolo di 62 franchi con aliquota IVA dell'8 per cento o 200 franchi con aliquota IVA del 2,5 per cento.

Di regola la base di calcolo comprende la controprestazione che la persona paga o ha pagato per i beni e ciò vale anche per i beni acquistati in Internet. A tal fine ci si fonda sulla fattura o sul contratto di acquisto. In determinati casi si tiene conto del valore di mercato, p. es. in caso di donazioni. Tale valore corrisponde all'importo che un altro acquirente dovrebbe pagare per il bene.

A questo valore vengono aggiunte tutte le spese sino al luogo di destinazione in Svizzera (p. es. prestazioni di trasporto della Posta) nonché i tributi all'importazione (p. es. tributi doganali). Nella base di calcolo non è inclusa l'IVA estera, sempre che il fornitore l'abbia indicata sulla fattura o sul contratto di acquisto.

Per la conversione in franchi svizzeri della controprestazione o del valore di mercato indicati in valuta estera è determinante il corso del cambio (vendita) in borsa la vigilia della nascita del debito fiscale, di regola il giorno precedente: [Corsi del cambio \(vendita\)](#).

Se sussistono dubbi circa l'esattezza della dichiarazione doganale o mancano indicazioni del valore, possiamo stimare il valore della merce.

### Permessi e restrizioni all'importazione

A seconda della merce, occorre tenere conto delle regole, che non riguardano la riscossione dei dazi doganali (cosiddetti disposti di natura non doganale DNND). È importante occuparsi dei necessari permessi già prima di effettuare la dichiarazione. Le relative informazioni sono disponibili nella tariffa doganale elettronica [www.tares.ch](http://www.tares.ch).

### Documenti di scorta

Unitamente alla dichiarazione d'importazione vanno presentati spontaneamente i rispettivi documenti di scorta. I documenti più importanti sono le fatture, eventuali prove dell'origine, permessi/certificati nonché attestazioni ufficiali o certificati di analisi.

A seconda del caso, possono essere d'aiuto altri documenti di trasporto quali bollettini di consegna, liste di carico, certificati di peso o istruzioni per l'imposizione.



### Redazione della dichiarazione doganale

È possibile assegnare l'incarico del disbrigo della formalità doganali ad agenzie di sdoganamento oppure a imprese di spedizione o logistica. Occorre chiarire già prima dell'importazione chi si occuperà dell'imposizione (v. anche [lista membri SPEDLOGSWISS](#)).

### Dichiarazione doganale elettronica per l'imposizione all'importazione

È possibile inoltrare la dichiarazione doganale per via elettronica mediante il sistema di imposizione e-dec Importazione se la persona soggetta all'obbligo di dichiarazione dispone della relativa autorizzazione da parte della Direzione generale delle dogane. Le relative informazioni sono disponibili al link: [e-dec importazione](#).

Dal 1° gennaio 2013 non accettiamo più le versioni cartacee del modulo 11.010 (importazione). I moduli cartacei sono sostituiti dall'applicazione Internet e-dec web. L'applicazione Internet e-dec web è accessibile dal nostro sito: link [e-dec web](#). Le dichiarazioni doganali possono essere rilevate senza registrazione.

L'impiego dell'applicazione e-dec web è gratuito e, per principio, a disposizione di tutti i partner della dogana.

### Restituzione dell'IVA estera

Non possiamo restituire l'IVA estera.

In caso di domande sulla restituzione dell'IVA estera, occorre rivolgersi al fornitore estero. Solo quest'ultimo può rimborsarla o allestire una fattura direttamente senza IVA. Per le informazioni necessarie, egli può contattare la propria autorità fiscale.

### Nostri orari d'apertura e indirizzi

Per l'imposizione doganale di merci commerciabili occorre osservare gli orari di apertura degli uffici doganali. È possibile effettuare le dichiarazioni doganali da lunedì a venerdì durante gli orari d'imposizione. Alcuni uffici doganali sono aperti anche il sabato mattina.

Per gli orari d'apertura cliccare sul link: [Indirizzi degli uffici doganali](#).

### Amministrazioni doganali estere

Non è possibile fornire informazioni sulle prescrizioni estere in materia doganale. Gli orari d'apertura, gli indirizzi e ulteriori informazioni relative alle Amministrazioni doganali estere sono reperibili al seguente link dell'Organizzazione mondiale delle dogane:

[OMD - Adresses web des sites internet nationaux](#)

#### Altre info

- [Imposta sul valore aggiunto](#)
- [Tares \(tariffa doganale elettronica\)](#)
- [Accordi di libero scambio](#)
- [Imposta sul tabacco](#)
- [Imposta sulla birra](#)
- [Proprietà intellettuale/ Contraffazione e pirateria](#)
- [Imposta sugli oli minerali](#)
- [Tassa d'incentivazione sui composti organici volatili \(COV\)](#)
- [Trasferimento dei beni culturali](#)
- [Tassa sul traffico pesante \(TTPCP e TFTP\)](#)
- [Contrassegno \(Tassa per l'utilizzazione delle strade nazionali\)](#)
- [Procedura accentrata di conteggio dell'Amministrazione delle dogane](#)

**TURCHIA**

istanbul@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Sì
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Sì
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Sì
<b>PACKING LIST</b>	Sì
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Sì
<b>CERTIFICATI DI ANALISI</b>	Sì
<b>CERTIFICATO DI CONTENUTO</b>	Sì
<b>CERTIFICATO SANITARIO</b>	<p>Sì.</p> <p>Nel certificato sanitario deve essere specificato che:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- è adatto al consumo umano;</li><li>- è in vendita nel Paese di origine;</li><li>- i microrganismi nel contenuto non contengono OGM.</li></ul> <p>Il nome del prodotto deve essere completo.</p> <p>Il certificato sanitario deve essere approvato da un'istituzione ufficiale nel Paese di origine. Se sul certificato sanitario è segnalato il numero di lotto oppure litro, il certificato va richiesto per ogni spedizione. Se, invece, non è segnalato litro o lotto, è sufficiente presentarlo una volta all'anno.</p>
<b>ETICHETTATURA</b>	<p>L'etichetta va posizionata nella parte anteriore, nella parte posteriore e nel collo della bottiglia. Presentare l'etichetta al Ministero dell'Agricoltura insieme alle foto per ottenere la necessaria conformità.</p> <p>Le informazioni obbligatorie da riportare sull'etichettatura, secondo l'articolo 8 del "Turkish Food Codex Labeling Regulation", sono:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- nome del prodotto alimentare;</li><li>- numero di lotto;</li><li>- numero di partita;</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- composizione (elenco dei componenti);</li> <li>- componenti allergeniche o coadiuvanti tecnologici allergeni;</li> <li>- quantità dei componenti o dei gruppi di componenti;</li> <li>- quantità netta del prodotto alimentare;</li> <li>- data di consumo consigliata o scadenza per gli alimenti deperibili e microbiologicamente sensibili;</li> <li>- condizioni speciali di conservazione e di utilizzo;</li> <li>- nome, titolo societario e indirizzo del produttore o della società di imballaggio o dell'importatore;</li> <li>- numero di registrazione della società produttrice o della società di imballaggio soggetta alla registrazione;</li> <li>- Paese di origine;</li> <li>- istruzioni per l'uso se l'uso corretto del prodotto non è possibile senza le stesse;</li> <li>- quantità effettiva di alcol se contenuta in misura maggiore dell'1,2% di alcol.</li> </ul>
<b>BANDEROLE</b>	Sì (tramite TAPDK - Autorità per la regolamentazione del mercato del tabacco e dell'alcol).
<b>IMBALLAGGI</b>	Chiedendo la conformità al Ministero dell'Agricoltura viene specificato anche il tipo di confezione (bottiglia, lattina, ecc.). Il tipo di confezione va specificato anche sulla fattura e sugli altri documenti presentati.
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Documento Amministrativo Unico (Modello ufficiale di dichiarazione doganale, unico in tutto il territorio comunitario).</li> <li>- Fattura pro forma (per ottenere la conformità dal Ministero dell'Agricoltura).</li> <li>- Fattura commerciale.</li> <li>- Packing List (Lista dei colli).</li> <li>- Certificato d'origine.</li> <li>- Certificato sanitario.</li> <li>- Certificato di analisi.</li> <li>- Certificato di contenuto.</li> <li>- Lettera di vettura.</li> <li>- Polizza di sicurezza.</li> </ul>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Modello ufficiale di dichiarazione doganale, unico in tutto il territorio comunitario.



<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Vedi DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE.
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	<p>È necessario chiedere conformità al Ministero dell'Agricoltura presentando i seguenti documenti/informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fattura pro forma;</li> <li>- Certificati di analisi;</li> <li>- Certificato sanitario;</li> <li>- Certificato di contenuto;</li> <li>- Certificato di origine;</li> <li>- Documenti relativi al processo produttivo del prodotto;</li> <li>- Specifiche tecniche;</li> <li>- Volume/unità da importare.</li> </ul>
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Sì. Bisogna presentare l'etichetta al Ministero dell'Agricoltura insieme alle foto per ottenere la necessaria conformità.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Dazi doganali su merce proveniente da UE: 0%.          Accisa (ÖTV): 63%, minimo 1,03 lt/grado di alcol/litro.          IVA: 18%.          KKDF: 6% per pagamento dilazionato.</p>
<b>DISCIPLINA DELL'ASSEGNO</b>	<p>Sottoscritta (ma senza aderirvi) la Convenzione di Ginevra. La legge nazionale riproduce essenzialmente le disposizioni della Convenzione. L'assegno non pagato di regola non viene protestato, essendo sufficiente una dichiarazione della banca, scritta sull'assegno stesso, attestante l'insoluto per mancanza di fondi.</p>

<b>POPOLAZIONE</b>	78,7 milioni di abitanti (2015)
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	19.054 USD/anno (2014)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	1,39 litri/anno (2015)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI BIRRA</b>	11,5 litri/anno (2015)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	9.081.978 ettolitri/anno (2015)



**VALORE DI BIRRA IMPORTATA**

9.018.496 USD/anno (2015)

**VALORE DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA**

232.077 USD/anno (2015)

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

63% del valore CIF, minimo 1,03 Lire turche/grado di alcol/litro (viene preso in considerazione il valore più alto. In genere il calcolo 1,03 Lire turche/grado di alcol/litro risulta più alto rispetto al 63% del valore CIF).

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

La Turchia è membro del WTO (Organizzazione Mondiale del Commercio) e del WCO (Organizzazione Mondiale delle Dogane). Il 1° gennaio 1996 ha firmato l'Accordo di Unione Doganale con l'Unione Europea, che prevede la libera circolazione dei beni (esclusi i prodotti agricoli) e servizi, l'abolizione delle tariffe esterne comuni e delle misure di protezione, l'armonizzazione legislativa e la cooperazione finanziaria ed istituzionale.

**PER SAPERNE DI PIÙ**

TAPDK (Autorità per la regolamentazione del mercato del tabacco e dell'alcol):

<http://www.tapdk.gov.tr/tr/piyasa-duzenlemeleri/alkollu-ickiler-piyasasi/sektor-firmalarina-yonelik-bilgiler.aspx>.

Gli importatori devono essere in possesso della licenza di distribuzione delle bevande alcoliche che va rilasciata dal TAPDK per una durata di 2 anni.

**UCRAINA**

kiev@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Dettagliata con l'indicazione di ogni voce.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Secondo la normativa del Paese esportatore.
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Air Way Bill - CMR - TIR.
<b>PACKING LIST</b>	Sì, dettagliata con l'indicazione di ogni voce.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Rilasciato nel Paese esportatore.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Secondo la Legge ucraina "Sui principi di base ed esigenze alla sicurezza e qualità dei prodotti alimentari del 23.12.97 n. 771/97-VR, <a href="http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80">http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80</a> , i prodotti alimentari destinati all'import in Ucraina devono essere accompagnati da un "certificato internazionale o altro documento rilasciato da un Organo competente del paese di origine" (Art. 53, p. 1). Secondo l'Art. 1 della Legge (p.40), "il certificato internazionale è un documento - la forma ed il contenuto del quale corrisponde alle raccomandazioni di propri organizzazioni internazionali - che viene rilasciato da un Organo competente del Paese di origine e deve testimoniare la salute degli animali e l'idoneità dei prodotti alimentari per la nutrizione".
<b>ETICHETTATURA</b>	In lingua ucraina, secondo la legge ucraina "Sulla qualità e sulla sicurezza dei generi alimentari" del 23.12.97 n. 711/97-VR, art. 39 ( <a href="http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80">http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80</a> ) e la legge "Sul regolamento statale della produzione, importazione e commercio di bevande alcoliche" del 19.12.95 n. 481/95-VR, Capitolo III, articolo 11 ( <a href="http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80">http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80</a> ).
<b>IMBALLAGGI</b>	NO
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	Secondo l'Art. 335 del Codice Doganale ucraino ( <a href="http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17">http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17</a> ), i



	<p>documenti di base sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- documenti di trasporto;</li> <li>- contratto internazionale;</li> <li>- fattura e Packing List con l'indicazione del peso in kg o volume in metri cubi;</li> <li>- dichiarazione doganale.</li> </ul> <p>In casi particolari, altri documenti secondo la normativa vigente.</p>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	<p>Sì - Viene compilata dall'importatore secondo la normativa ucraina - Disposizione del Ministero delle Finanze n. 651 del 30.05.2012.</p>
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fattura (Invoice).</li> <li>- Documenti di trasporto.</li> <li>- Contratto, secondo la Legge ucraina sull'attività economica con l'estero, capitolo 6), <a href="http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12/print1433747349760144">http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12/print1433747349760144</a>. La forma del contratto è descritta nella Delibera del Ministero dell'Economia dell'Ucraina n. 201 del 06.09.2001 (<a href="http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01">http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01</a>).</li> <li>- In casi particolari, altri documenti secondo la normativa vigente.</li> </ul>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	<p>Dichiarazione doganale.</p>
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	<p>NO</p>
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	<p>NO</p>
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	<p>NO</p>
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Dazio: 0.                      Accisa: 0,05 Euro/litro (secondo Art. 215 del Codice Tributario, <a href="http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1443793033382861">http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1443793033382861</a>).                      IVA: 20% (applicata alla somma di costo doganale della merce + dazio + accisa).</p>

**ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI  
SECONDO IL PAESE IMPORTATORE**

La perizia sanitario-epidemiologica in Ucraina viene effettuata sulla base della Delibera n. 247 del 09.10.2000 del Ministero della Salute (<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0004-01>), di solito con l'appoggio del cliente locale, poiché secondo la normativa ucraina lo sdoganamento e presentazione della documentazione vengono effettuati dalla persona giuridica ucraina o fisica-imprenditore. Secondo la Legge ucraina "Sul regolamento della produzione e del commercio di bevande alcoliche" del 17.11.2006 n. 374-V (<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80>), per importare in Ucraina bevande alcoliche ed effettuare una successiva vendita all'ingrosso l'importatore dovrà ottenere due licenze presso l'Organo incaricato dal Gabinetto dei Ministri dell'Ucraina al prezzo di circa 28 Euro/anno (per l'importazione) e di 17.857 Euro/anno per il commercio all'ingrosso (capitolo IV, Articolo 15).

<b>POPOLAZIONE</b>	42,8 milioni di abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	ND
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	ND
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	23.635.038 ettolitri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	437.633 ettolitri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	344 ettolitri/anno

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

Secondo l'Art. 215 del Codice Tributario  
(<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1443793033382861>).

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

DCFTA, WTO, CIS (Participating Member), EBRD, FAO, GUAM, IBRD, IFC, IMF, Interpol, UN, UNESCO, ecc.

**PER SAPERNE DI PIÙ**

EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area  
(<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/ukraine/>)



## UNGHERIA

budapest@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Sì
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	NO - Per importazioni dalla UE non è necessario procedere allo sdoganamento, trattandosi di merce prodotta o acquistata in un altro Stato membro dell'Unione.
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- CMR - Lettera di vettura internazionale.</li> <li>- e-TKO (e-DAA, documento di trasporto registrato nel sistema EMCS).</li> </ul>
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Normalmente non è presentato, in quanto non obbligatorio per la spedizione. In caso di controllo viene richiesto di presentarlo all'Ufficio Nazionale per la Sicurezza Alimentare (NEBIH, <a href="http://www.nebih.gov.hu">www.nebih.gov.hu</a> ).
<b>CERTIFICATI DI ANALISI</b>	Normalmente non vengono presentati, in quanto non obbligatori per la spedizione. In caso di controllo è richiesto di presentarli al NEBIH.
<b>ETICHETTATURA</b>	<p>Conforme alle normative dell'UE. L'etichetta deve essere in lingua ungherese e riportare i seguenti dati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- denominazione del prodotto;</li> <li>- contenuto netto;</li> <li>- termine minimo di conservazione, data di scadenza;</li> <li>- condizioni particolari di conservazione;</li> <li>- ragione sociale e indirizzo del produttore o dell'importatore;</li> <li>- Paese d'origine, luogo di provenienza;</li> <li>- gradazione alcolica;</li> <li>- tabella nutrizionale.</li> </ul> <p>Ente responsabile: NÉBIH (Ufficio Nazionale per la Sicurezza Alimentare) - <a href="http://www.nebih.gov.hu">www.nebih.gov.hu</a>.</p>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	<p>L'importatore ungherese deve:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- avere l'autorizzazione all'importazione;</li> <li>- disporre di un magazzino temporaneo di 100 mq minimi registrato nel sistema delle accise.</li> </ul>



<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	L'Ungheria è membro della UE. Pertanto, l'esportatore italiano e l'importatore ungherese devono registrarsi nel sistema elettronico europeo EMCS (Excise Movement and Control System); questo registra un numero AHK che accompagna la merce spedita. Al momento della partenza della merce l'esportatore deve digitare i dati specifici dei prodotti spediti. All'arrivo l'importatore ungherese deve confermare la ricezione dei prodotti.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Accisa: HUF 1.620 (pari a circa € 6)/grado alcolico/ettolitro. IVA: 27%.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	NO, come per tutti i Paesi UE.

<b>POPOLAZIONE</b>	9.823.000 abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	5.549 Euro/anno pro capite (2016)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	13,3 litri/anno
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	6,5 milioni di ettolitro/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	1,18 milioni di ettolitri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	26.520 ettolitri/anno (2015)
<b>SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE</b> HUF 1.620 (pari a circa € 6)/grado alcolico/ettolitro.	



---

**ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Membro dell'Unione Europea.

**PER SAPERNE DI PIÙ**

Ufficio delle Tasse e della Dogana "NAV"

(<http://en.nav.gov.hu/>); InfoMercatiesteri (<http://www.infomercatiesteri.it>)

# Americhe



## ARGENTINA

buenosaires@ice.it

<p><b>FATTURA EXPORT</b></p>	<p>Deve contenere gli elementi sottoindicati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- numero della fattura;</li> <li>- - luogo e data di emissione;</li> <li>- nome e indirizzo dell'esportatore;</li> <li>- nome e indirizzo dell'importatore;</li> <li>- descrizione della merce e voce doganale;</li> <li>- quantità di merce, numero di colli e peso lordo;</li> <li>- valore della merce (CIF, FOB, C&amp;F...);</li> <li>- Paese di origine;</li> <li>- porto di imbarco;</li> <li>- mezzo di trasporto;</li> <li>- porto di destinazione;</li> <li>- ammontare delle spese di trasporto;</li> <li>- ammontare delle spese di assicurazione;</li> <li>- la seguente dichiarazione redatta dall'esportatore: "Declaro bajo juramento que todos los datos que contiene esta factura son el fiel reflejo de la verdad y que los precios indicados son los realmente pagados (o a pagarse). Declaro de igual forma que no existen convenios que permitan alteraciones de estos precios".</li> </ul> <p>La fattura, esente da visti, è richiesta in 4 copie e va redatta in lingua spagnola. E tuttavia ammesso l'uso delle lingue italiana, francese, inglese e tedesca, salvo facoltà della Dogana argentina di esigere la traduzione in lingua spagnola.</p> <p>È inoltre richiesta la "Nota de empaque", cioè la descrizione analitica dell'imballaggio (quantità di casse, quantità di bottiglie per ogni cassa, peso lordo, peso netto, peso totale).</p> <p>Non è richiesta la fattura consolare.</p>
<p><b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b></p>	<p>–</p>
<p><b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b></p>	<p>Trasporto via mare: polizza di carico (Bill of Lading). Trasporto via aerea: lettera di vettura aerea (Air Way Bill).</p>
<p><b>PACKING LIST</b></p>	<p>Sì. È richiesta la "Nota de empaque".</p>
<p><b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b></p>	<p>Per prodotti provenienti del Mercosur o altri Paesi con preferenze tariffarie.</p>



<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	<p>Certificato di analisi emesso da laboratori ufficiali nel Paese di origine, con il visto della Camera di Commercio locale.</p> <p>Con questo certificato l'importatore procederà ad ottenere il numero di registro presso il RNPA (Registro Nazionale di Prodotto Alimentare).</p>
<b>ETICHETTATURA</b>	<p>All'etichetta originale del prodotto va aggiunta un'etichetta complementare con le seguenti informazioni in spagnolo:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- denominazione del prodotto;</li><li>- origine del prodotto;</li><li>- nome e indirizzo dell'importatore;</li><li>- numero di iscrizione RNE (Registro Nacional de Establecimiento importador) presso l'INAL (Istituto Nazionale di Alimenti) dell'importatore;</li><li>- nome e indirizzo dell'esportatore;</li><li>- contenuto netto in cl, ml o cc;</li><li>- gradazione alcolica in % volume;</li><li>- numero di iscrizione presso il RNPA;</li><li>- lotto di produzione;</li><li>- dicitura: "Beber con moderacion" y "Prohibida su venta a menores de 18 anos".</li></ul>
<b>IMBALLAGGI</b>	<p>La Risoluzione SENASA n° 19/02 (Servizio Nazionale di Sanità Agroalimentare) dispone che il legno per imballaggio, supporto e sistemazione, utilizzato per trasportare ogni tipo di merce che si importa nel Paese, sia libero da scorze, insetti e danni da essi derivati. Gli ispettori del SENASA hanno la facoltà di ispezionare i suddetti legni, qualsiasi sia la merce che contengono, così come i mezzi di trasporto, allo scopo di determinarne lo stato fitosanitario.</p>
<b>DICHIARAZIONE DI IMPORTAZIONE DEFINITIVA</b>	<p>La documentazione che l'importatore deve presentare presso l'INAL per commercializzare il prodotto è la seguente:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- certificato originale di libera vendita nel Paese produttore;</li><li>- certificato originale di analisi emesso da laboratori ufficiali nel Paese d'origine, con il visto della Camera di Commercio locale;</li><li>- numero di iscrizione presso il RNPA;</li><li>- numero di iscrizione presso il RNE presso l'INAL;</li><li>- fattura commerciale;</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Packing List;</li> <li>- dichiarazione del produttore con il numero di lotto della merce, attestante che la stessa non ha data di scadenza.</li> </ul> <p>Il certificato di analisi di origine del prodotto importato dev'essere rilasciato da un laboratorio ufficiale o autorizzato del Paese di origine.</p> <p>Verificata la conformità di tutte le informazioni, l'importatore potrà (una volta partita la merce) presentare una copia della polizza di carico (Bill of Lading) per iniziare la pratica di ottenimento del Certificato di libera circolazione, documento definitivo per la commercializzazione della merce. Una volta arrivata la merce in dogana, l'importatore dovrà presentare la polizza di carico in originale.</p> <p>Al momento di ricevere il Certificato di libera circolazione, l'importatore dovrà firmare una dichiarazione presso l'INAL assumendo la responsabilità per eventuali danni che possa ocasionare il consumo del prodotto.</p>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	Non esistono contingenti doganali. Attualmente la gestione viene effettuata tramite Licenze automatiche di importazione.
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Sì, presso l'INAL.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Dazio: dal 6% al 35% sul valore CIF.</p> <p>Diritto di statistica: 0,5% sul valore CIF.</p> <p>IVA: 21% sul valore CIF (+ gli altri dazi).</p> <p>Imposte interne: 20%-25%.</p>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	<p>L'importatore di alcolici dev'essere iscritto presso la Dogana e l'INAL. Per essere importatore di alcolici, occorre ottenere un numero di registro presso il RNPA. L'iscrizione si realizza presso l'INAL. La persona deve essere iscritta presso la AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos).</p>



---

<b>POPOLAZIONE</b>	41,7 milioni di abitanti (2014)
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	14.169 USD/anno (2014)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	9,3 litri/anno; il consumo di birra e di 45 litri/anno
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	18,6 mln di ettolitri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	1,8 mln di ettolitri/anno
<b>SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE</b>	
Dazio doganale: 35% + IVA: 21% + Tasso di statistica: 0,5%.	



## BOLIVIA

santiago@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	<p>La Fattura commerciale deve contenere i seguenti dati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- numero della fattura e data di emissione;</li> <li>- nome e indirizzo dell'esportatore;</li> <li>- nome e indirizzo dell'importatore ed eventualmente del consegnatario;</li> <li>- descrizione della merce, quantità e prezzo unitario;</li> <li>- porto di spedizione e porto di destino;</li> <li>- indicazione del mezzo di spedizione (via mare, via terra o via aerea);</li> <li>- condizioni di vendita (precisare se le merci sono state spedite in consegna);</li> <li>- Paese di origine della merce (non indispensabile);</li> <li>- nolo, assicurazione valore CIF;</li> <li>- numero della licenza d' importazione.</li> </ul> <p>La fattura, esente da visti, è richiesta in un originale e in una copia e va redatta in lingua spagnola.</p>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	<p>Sì</p>
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	<p>"Conocimiento de Embarque" secondo il mezzo di trasporto: Bill of Lading (via marittima) o Air Way Bill (via aerea).</p>
<b>PACKING LIST</b>	<p>Sì, allegato alla fattura.</p>
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	<p>NO, tranne che per alcuni prodotti strategici e per Paesi con accordi bilaterali con la Bolivia. Se richiesto, il Certificato di origine va prodotto dalla Camera di commercio di competenza territoriale.</p>
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	<p>Sì</p>
<b>CERTIFICATO SANITARIO</b>	<p>Relativamente al Certificato sanitario del Paese di esportazione di origine della merce, il SENASAG (Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria) chiede che l'azienda esportatrice del prodotto alimentare adempia alle normative GMP (buone pratiche alimentari) e SSOP (Sanitation Standard Operating Procedures), d'accordo con quanto specificato nel CODEX ALIMENTARIUS. Il Certificato sanitario deve contenere le seguenti informazioni:</p>



- descrizione e quantità del prodotto;
- marca del prodotto;
- tipologia e dimensioni della confezione;
- numero di partita e data di scadenza o elaborazione;
- nome del fabbricante, produttore, venditore e/o esportatore;
- porto d'imbarco della merce;
- data di emissione del Certificato;
- nome dell'Autorità Sanitaria Ufficiale del Paese di origine.

Tutta la documentazione deve essere presentata in lingua spagnola.

Il Certificato è richiesto soltanto per la prima importazione; per le successive basta l'assicurazione del produttore o importatore che si tratta dello stesso prodotto importato in precedenza, indicando il numero di registro e autorizzazione rilasciato dal Servicio Nacional de Salud per la commercializzazione nel Paese.

Artículo 742 - In tutti i Certificati ai quali si riferisce il presente articolo si deve accertare che la vendita e il consumo del prodotto di cui si tratta siano stati autorizzati nel Paese di origine. I Certificati dovranno essere visti dal Console di Bolivia.

Artículo 743 - L'ispezione di alimenti e bevande è a carico degli ispettori sanitari, dipendenti del Ministerio de Salud Pública, secondo le normative contenute nel "Manual de normas y procedimientos elaborado por el Servicio Nacional de Salud".

## ETICHETTATURA

La normativa boliviana prevede in termini generali che tutta l'informazione debba essere in lingua spagnola, e riportare:

- nome del prodotto alimentare;
- natura e condizione fisica del prodotto alimentare;
- contenuto netto, composizione del prodotto alimentare;
- identificazione del lotto;
- data di scadenza (deve avere minimo 4 mesi di scadenza dall'arrivo alla Dogana boliviana);
- istruzioni per la conservazione;
- nome o ragione sociale dell'importatore;
- indirizzo aziendale;
- luogo e Paese di origine;
- numero di registro dell'importatore presso il SENASAG.



	<p>NIT (Partita Iva) dell'importatore.          L259/2912 - Legge sulla commercializzazione delle bevande alcoliche. Nelle etichette delle bevande alcoliche importate e commercializzate in Bolivia si dovrà aggiungere la seguente avvertenza:          "EL CONSUMO EXCESIVO DE ALCOHOL ES DAÑINO PARA LA SALUD" .          "VENTA PROHIBIDA A MENORES DE 18 AÑOS DE EDAD".          Tali indicazioni dovranno essere stampate in uno spazio non inferiore al 10% del totale dell'etichetta, scritto in lettere maiuscole, leggibili e in colori contrastanti dal fondo.</p>
<b>IMBALLAGGI</b>	Imballaggi in legno trattati e marcati secondo le norme NIMP n. 15.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Declaración Unica de Importaciones - DUI ( <a href="http://www.sidunea.aduana.gob.bo">http://www.sidunea.aduana.gob.bo</a> ).
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	<p>Sdoganamento e documenti di importazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- polizza d'importazione autoliquidata in 6 esemplari in lingua spagnola o inglese;</li> <li>- manifesto di carico;</li> <li>- fattura commerciale legalizzata;</li> <li>- documento d'imbarco;</li> <li>- lista d'imbarco;</li> <li>- certificato di origine;</li> <li>- preventivo delle spese portuali e di trasporto;</li> <li>- guida ferroviaria o di trasporto utilizzata;</li> <li>- certificato della banca (pagamento delle imposte);</li> <li>- autorizzazione dell'importatore allo sdoganamento della merce.</li> </ul>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	I prodotti alimentari e bevande non registrati presso il SENASAG devono ottenere una "Autorizzazione previa" da parte delle autorità doganali, prima dell'imbarco della merce nel Paese di origine.



<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Tutti i prodotti alimentari importati devono richiedere al SENASAG* l'approvazione del modello dell'etichetta complementare in lingua spagnola, attraverso il modulo "Solicitud de aprobación del modelo de etiqueta - UIA INSPECTRL - DJUR001" ( <a href="http://www.senasag.gob.bo">www.senasag.gob.bo</a> ).
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Dazio doganale: 40% ad valorem CIF - Il Decreto Supremo 2657 del gennaio 2016 ha aumentato del 10% al 40% il dazio delle bevande alcoliche. Aliquota sul Valore Aggiunto (IVA): tutte le merci che entrano nel territorio nazionale sono gravate dall'IVA al 13%, ma ai fini contabili si prende in considerazione il tasso nominale del 14,94% sulla base imponibile, la quale è costituita dal valore CIF Frontiera o CIF Dogana più la GA ed altre erogazioni non fatturate necessarie per lo sdoganamento Aliquota sul consumo Specifico (ICE): grava solo su determinati prodotti, come gli autoveicoli, le bevande alcoliche e il tabacco, e viene ricalcolata ogni anno. Per il 2016 le aliquote ICE per Birra con 0,5% o più gradi volumetrici sono: 3,5 Bs**/litro + Aliquota ICE dell'1% ad valorem. Tasse addizionali. Ley N° 204 de 15/12/2011. Ley de Creación del Fondo de Apoyo al Complejo Productivo Lácteo. Imposta all'importazione di alcune bevande alcoliche destinata al finanziamento del Fondo Apoyo al Complejo Productivo Lácteo (PROLECHE). Tasse birra: 0,40 Bs per litro. Costo Certificato libera vendita: 500 Bs per 2 anni.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	"Solicitud de permiso fitosanitario, zoonosanitario y/o de inocuidad alimentaria de importación" (SENASAG - imp.for 001). Certificato di libera vendita al consumo del Paese di origine vistato dal Consolato di Bolivia.

\* Il Servicio Nacional de Sanidad Apropuaria e inocuidad alimenticia - SENASAG. Appartenente al Ministerio de Agricultura, Ganaderia y Desarrollo Rural (creato con la Legge 2061 del 16 marzo 2000), è l'Ente preposto per implementare le direttive per l'applicazione delle misure sanitarie e stabilire le normative e procedure per l'ingresso al Paese di animali, vegetali, prodotti agro alimentari, alimenti e bevande destinate al consumo umano. Tali normative si basano sul CODEX ALIMENTARIUS stabilito dalla OMC. L'importatore nazionale deve essere registrato presso il SENASAG.

\*\* Bs = Boliviano, la moneta del Paese. 1 Boliviano = 0,12 Euro.



---

<b>POPOLAZIONE</b>	10.059.856 abitanti 10.059.856 abitanti (censimento 2013)
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	6.221 dollari/anno
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	5,9 litri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	15.768.264 Kg/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	17.010,00 Kg/anno (2015)

**LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO**

Aliquota ICE del 3,5 Bs/litro + aliquota dell'1% ad valorem.

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

La Bolivia fa parte della Comunità Andina (Bolivia, Perù, Colombia, Ecuador), Latin American Integration Association (ALADI), UNASUR, OAS. È membro del WTO. Accordi commerciali in vigore con: Cile, Messico, Cuba e Venezuela.

**PER SAPERNE DI PIÙ**

[www.aduana.gob.bo](http://www.aduana.gob.bo)

[www.aladi.org](http://www.aladi.org)

<http://ibce.org.bo>



## BRASILE

sanpaolo@ice.it

FATTURA EXPORT	Deve essere redatta in portoghese o in inglese e presentata in n° 5 copie alle Autorità doganali al momento dello sdoganamento.
DOCUMENTI DI TRASPORTO	SÌ - Bill of Lading (via marittima) o Air Way Bill (via aerea).
PACKING LIST	Allegata alla fattura commerciale con il dettaglio della merce.
CERTIFICATO DI ORIGINE	Certificato di origine della merce, rilasciato dall'Autorità competente del Paese di origine.
CERTIFICATO DI ANALISI	Il certificato di analisi deve essere rilasciato da un laboratorio certificato nel Paese di origine e accreditato presso Ministero dell'Agricoltura Brasiliano (MAPA).
ETICHETTATURA	<p>L'etichetta deve indicare:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- nome del prodotto e rispettivo marchio commerciale;</li><li>- dati del produttore e dell'importatore;</li><li>- numero di registro del MAPA dell'importatore;</li><li>- ingredienti e conservanti utilizzati;</li><li>- tipologia di birra (es: pilsen, weis, stout, porter);</li><li>- gradazione alcolica;</li><li>- contenuto della bottiglia/lattina;</li><li>- data di validità.</li></ul> <p>Inoltre, devono risultare i seguenti punti nell'etichetta:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• "Bere con moderazione";</li><li>• "Prodotto destinato a persone a partire dai 18 anni";</li><li>• "Con glutine" / "Senza glutine".</li></ul> <p>Si ricorda che l'etichetta deve essere applicata prima dell'esportazione in Brasile per non incorrere in eventuali multe e penalità.</p>
IMBALLAGGI	Pallet in legno trattato (con il relativo certificato comprovante) o in plastica.



<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	<p>Per avere la licenza di importare birra in Brasile, l'importatore deve fornire una serie di informazioni al Ministero dell'Agricoltura (MAPA).</p> <p>I principali documenti e certificati che l'importatore deve presentare sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Certificato di registro dello stabilimento del produttore;</li> <li>- Certificato di origine e di analisi del prodotto;</li> <li>- Certificato d'ispezione (durante le prime operazioni di importazioni);</li> <li>- termine di responsabilità, quando non richiama la coltura di campioni;</li> <li>- Certificato di origine e tipicità del prodotto, come tipicità degli ingredienti, aroma, ecc. (se applicabile);</li> <li>- documentazione doganale della merce;</li> <li>- copia della fattura;</li> <li>- copia dei documenti inerenti al trasporto della merce;</li> <li>- dati dell'importatore, del processo d'importazione e del deposito.</li> </ul>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Vedi Tabella e pagine seguenti.

### Tariffe doganali brasiliane

Voce doganale (NCM)	Prodotto	DAZIO	IPI	ICMS (*)	PIS	COFINS	AFRMM (**)
2203.00.00	Birra di malto	20 %	6%	25%	3,74%	17,23%	25%



(\*) L'ICMS ha regole ed aliquote che possono variare da Stato a Stato. Le aliquote succitate sono valide per lo Stato di San Paolo.

(\*\*) Viene calcolato sul valore del nolo marittimo.

Di seguito una breve descrizione di ciascuna delle suddette imposte.

**Dazio.** Imposta che incide su tutti i prodotti importati provenienti da Paesi con cui il Brasile non ha un accordo di collaborazione che preveda la sua esenzione totale o parziale (prevista, ad esempio, tra i Paesi del Mercosur). Il dazio viene calcolato direttamente sul valore CIF della merce, e la relativa aliquota varia da prodotto a prodotto.

**IPI** (Imposto sobre Produtos Industrializados, ovvero Imposta sui Beni Lavorati). Tale imposta incide pure sui prodotti fabbricati in Brasile, ma secondo una diversa base di calcolo. Nel caso di un prodotto importato, l'IPI viene calcolata sul valore CIF + Dazio. L'aliquota dell'IPI varia da prodotto a prodotto.

**ICMS** (Imposto sobre a Circulacao de Mercadorias e Servicos, ovvero Imposta sulla Circolazione delle Merci e dei Servizi). Viene calcolata sul valore CIF + Dazio + IPI + Altre spese di sdoganamento/Imposte e sull'ICMS stessa. È un'imposta statale, che incide su tutti i livelli dell'operazione di vendita, dal produttore al consumatore finale. L'ICMS, imposta equivalente all'IVA, è dovuta/pagata dal fabbricante e/o commerciante. L'aliquota ICMS è territoriale, variando da uno Stato all'altro della Federazione brasiliana, con oscillazioni dal 7% al 18%. A San Paolo, per la maggior parte dei prodotti, le aliquote variano dall'8,8% al 18%.

**AFRMM** (Adicional de Frete para Renovacao da Marinha Mercantil, ovvero Addizionale sul Frette Marittimo). È calcolata sul valore del nolo marittimo, nel caso in cui il trasporto venga realizzato per via marittima. È un'imposta creata al fine di generare un fondo per favorire il rinnovo della Marina Mercantile Brasiliana.

**PIS** (Programma de Integricao Social) e **COFINS** (Contribuicao para o Financiamento da Seguridade). Il calcolo di tali imposte nell'importazione (la metodologia è diversa nel caso di prodotti fabbricati in Brasile) è piuttosto complesso e dipende da un grande numero di variabili che includono, oltre al valore CIF della merce, il dazio, l'IPI, l'ICMS e altre tasse inerenti allo sdoganamento.

L'ICMS regolata nelle operazioni di importazioni rimane un credito che potrà essere scalato dalla ICMS inerente all'attività aziendale da versarsi mensilmente. Quindi, se in un certo mese una determinata ditta deve versare R\$ 100 relativi alle vendite realizzate ed ha un credito di R\$ 20,00 di un'importazione fatta precedentemente, alla fine dovrà versare R\$ 80,00 (1 Euro = 4,5 R\$).

PIS e COFINS nell'importazione sono nella quasi totalità dei casi un costo per l'azienda.

Altre imposte/spese inerenti allo sdoganamento includono:

- magazzino presso il Magazzino Doganale: 0,65% sul CIF;
- tassa di apertura del container (Desconsolidacao): US\$ 100,00/container;
- liberazione della BL: da US\$ 35 a US\$ 50;
- capatazia (uso mano d'opera portuale). Per un container da 20": R\$ 190,00;
- handling: US\$ 30,00;
- tassa di sdoganamento: 0,8% sul valore CIF (ammontare minimo di R\$ 450,00 e massimo di R\$ 1.500,00);
- SDA (tassa obbligatoria +/- equivalente ad un fondo di liquidazione per doganalisti): 2% sul valore CIF (ammontare minimo di R\$ 224,00 e massimo di R\$ 447,00);
- tassa amministrazione pratica sdoganamento: 2% sul valore CIF;
- spese varie (fotocopie, trasporto, ecc): circa R\$ 150,00.

**POPOLAZIONE** 206 milioni di abitanti (2015)

**POTERE D'ACQUISTO MEDIO** R\$ 2.265,09/anno (2015)

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL** 66,9 litri/anno (2015)



---

<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	13 miliardi di litri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	59 milioni di litri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	162mila litri (2015)

**LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE A CONSUMO**  
Mercosur

**PER SAPERNE DI PIÙ**

[www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)

[www.imf.org](http://www.imf.org)

[www.cervbrasil.org.br](http://www.cervbrasil.org.br)



**UIBM**



## **BRASILE**

---





## MARCHI in Brasile

DOVE	<b>Ufficio:</b> <b>Sito internet:</b> <b>Indirizzo:</b>	<b>INPI – Istituto Nazionale di Proprietà Industriale</b> <a href="http://www.inpi.gov.br">www.inpi.gov.br</a> <b>Rua Mayrink Veiga, 9 - Centro - RJ</b> <b>CEP: 20090-910 (Brasile)</b>
------	---	---

	<b>Estensione territoriale</b> <b>Oggetto della registrazione</b>	<b>Brasile</b> È possibile ottenere la tutela tramite un marchio di fabbrica in Brasile per tutti i segni distintivi e graficamente rappresentabili, come parole, immagini, forme tridimensionali, o qualsiasi combinazione dei segni summenzionati.
--	--	---

COSA

Vi sono dei segni che non sono ammessi alla registrazione, marchi simili a stemmi, alla moneta locale, a simboli araldici, o altri emblemi e simboli di organizzazioni nazionali od internazionali. Sono esclusi dalla registrazione anche i numeri, le lettere, i colori e le date prive di carattere distintivo, così come, i marchi che potrebbero falsamente suggerire una connessione con persone, istituzioni, simboli nazionali, marchi descrittivi o decettivi; o marchi che comprendono un elemento funzionale. Inoltre non è possibile ottenere la registrazione di marchi di suono o di odore.

### Requisiti registrazione

Il marchio, perché sia registrabile deve essere:  
**Nuovo** (non identico o simile a marchi anteriori, quindi non deve pregiudicare diritti acquisiti da altri.)  
**Distintivo** (ovvero un segno adatto a distinguere i prodotti o servizi di una persona fisica, persona giuridica o altra organizzazione da quelli altrui.)  
**Lecito** (non deve contenere segni contrari alla legge, all'ordine pubblico, al buon costume e alla religione). Inoltre non deve ingannare il pubblico, in particolare sulla provenienza geografica, sulla natura o sulla qualità dei prodotti o servizi.

### Marchio collettivo

I marchi collettivi possono essere registrati. Un marchio collettivo è un marchio utilizzato per identificare beni o servizi prodotti dai membri di un soggetto specifico. La registrazione di un marchio collettivo può essere richiesta da una persona giuridica che rappresenti un gruppo ed eserciti un'attività diversa da quella dei suoi membri. Il Regolamento per l'uso del marchio collettivo, che determina le condizioni ed i divieti per l'uso del marchio, dovrà essere depositato al momento della domanda di registrazione, o entro i sessanta giorni successivi.



	<i>Marchio di Certificazione</i>	I marchi di certificazione possono essere registrati. Un marchio di certificazione è un marchio utilizzato per attestare che un prodotto o servizio sia conforme a determinate norme tecniche o specifiche, in particolare con riferimento alla sua qualità, natura, al materiale utilizzato e ai metodi impiegati. La registrazione di un marchio di certificazione può essere richiesta solo da una persona senza alcun interesse commerciale o industriale diretto per il prodotto o il servizio che viene certificato.
COME	<i>Procedura di esame</i>	La domanda di registrazione del marchio è depositata presso l'Ufficio Marchi e Brevetti brasiliano, il quale svolge una verifica formale e sostanziale della domanda, che include un esame del carattere distintivo e una ricerca di marchi anteriori identici o simili.
	<i>Pubblicazione e Opposizione</i>	L'Ufficio svolge una prima verifica formale, assegna una data di deposito e successivamente la domanda viene pubblicata. Se non vengono presentate opposizioni nei sessanta giorni successivi alla pubblicazione della domanda, l'Ufficio svolge una seconda verifica formale volta a verificare gli adempimenti richiesti ed il pagamento delle tasse, nonché un esame delle anteriorità. Qualora l'Ufficio non riscontri marchi registrati identici o simili a quello oggetto della domanda, la domanda è accolta e il marchio viene registrato.
	<i>Procedura di annullamento</i>	È disponibile una procedura di cancellazione amministrativa di un marchio concesso presso l'Ufficio marchi brasiliano entro 180 giorni dalla sua concessione.
CHI	<i>Rappresentanza</i>	Persone fisiche o giuridiche non residenti in Brasile devono nominare un mandatario locale per depositare una domanda di registrazione di un marchio in Brasile.
QUANDO	<i>Durata</i>	10 anni dalla data di deposito, rinnovabile per ulteriori periodi di 10 anni.
	<i>Uso</i>	In caso di mancato uso del marchio per cinque anni consecutivi, dalla data di registrazione, la registrazione è passibile di decadenza.



## DESIGN in Brasile

DOVE	<b>Ufficio:</b> <b>Sito internet:</b> <b>Indirizzo:</b>	<b>INPI – Istituto Nazionale di Proprietà Industriale</b> <a href="http://www.inpi.gov.br">www.inpi.gov.br</a> <b>Rua Mayrink Veiga, 9 - Centro - RJ</b> <b>CEP: 20090-910 (Brasile)</b>
	<i>Estensione territoriale</i>	<b>Brasile</b>
COSA	<i>Oggetto della tutela:</i>	È possibile ottenere la tutela tramite una registrazione di design in Brasile per qualsiasi forma bidimensionale, tridimensionale o di una particolare disposizione di linee e colori, di un prodotto.
	<i>Requisiti per la concessione:</i>	<b>Novità e originalità</b> rispetto a qualsiasi design divulgato ovunque nel mondo prima della data di deposito. <b>Periodo di grazia:</b> sono escluse le divulgazioni del design, da parte dell'autore o del suo avente causa, avvenute nei <u>6 mesi</u> precedenti la data di deposito o di priorità. Al momento del deposito è necessario depositare una dichiarazione al riguardo.
	<i>Modelli multipli</i>	È possibile depositare una domanda di registrazione di design contenente massimo 20 modelli purché siano una variante del medesimo design applicabile allo stesso prodotto, in grado di mantenere le medesime caratteristiche predominanti e distintive.
COME	<i>Procedura di esame</i>	Le domande di registrazione di design una volta depositate vengono esaminate solamente per verificare che rispettino i requisiti formali per il deposito. Solo su richiesta del titolare possono essere sottoposte ad un esame sostanziale per il rispetto dei requisiti di validità.
	<i>Pubblicazione</i>	Alla registrazione.
	<i>Procedura di annullamento</i>	Entro 5 anni dalla registrazione del design è possibile richiedere la nullità delle registrazione tramite una procedura amministrativa.
CHI	<i>Rappresentanza</i>	Persone fisiche o giuridiche non residenti in Brasile devono nominare un mandatario locale per depositare una domanda di registrazione di design.
QUANDO	<i>Durata:</i>	max. 25 anni dalla data di deposito soggetto al pagamento di tasse quinquennali successive alla quinta annualità.



## BREVETTI PER INVENZIONE in Brasile

DOVE	<b>Ufficio:</b> <b>Sito internet:</b> <b>Indirizzo:</b>	INPI – Istituto Nazionale di Proprietà Industriale <a href="http://www.inpi.gov.br">www.inpi.gov.br</a> Rua Mayrink Veiga, 9 - Centro - RJ CEP: 20090-910 (Brasile)
	<i>Estensione territoriale</i>	Brasile
COSA	<i>Oggetto della tutela:</i>	È possibile ottenere la tutela tramite un brevetto per invenzione in Brasile per qualsiasi invenzione che sia una soluzione tecnica relativa ad un prodotto, ad un processo o ad una loro combinazione.
	<i>Requisiti per la concessione:</i>	<b>Novità e attività inventiva</b> rispetto a qualsiasi invenzione divulgata ovunque nel mondo prima della data di deposito, e <b>applicabilità industriale</b> . <b>Periodo di grazia:</b> sono escluse le divulgazioni dell'invenzione, da parte dell'inventore o del suo avente causa, avvenute nei <u>12 mesi</u> precedenti la data di deposito o priorità. Al momento del deposito è necessario depositare una dichiarazione al riguardo.
	<i>Unità di invenzione</i>	Qualora l'Ufficio ritenga che la domanda riguardi più di un'invenzione, viene concesso un termine per depositare domande divisionali a tutela delle invenzioni successive alla prima.
COME	<i>Procedura di esame</i>	Le domande di brevetto per invenzione una volta depositate vengono esaminate per verificare che rispettino i requisiti formali per il deposito, successivamente vengono sottoposte ad un esame sostanziale per il rispetto dei requisiti di validità, sulla base di una ricerca di anteriorità precedentemente svolta dall'Ufficio.
	<i>Pubblicazione</i> <i>Procedura di opposizione</i>	18 mesi dalla data di deposito o di priorità Entro 6 mesi dalla concessione chiunque può richiedere la nullità del titolo.
CHI	<i>Rappresentanza</i>	Persone fisiche o giuridiche non residenti in Brasile devono nominare un mandatario locale per depositare una domanda di brevetto per invenzione.
QUANDO	<i>Durata:</i>	20 anni dalla data di deposito (almeno 10 anni dalla data di concessione) soggetto al pagamento di tasse annuali.



## BREVETTI PER MODELLO DI UTILITÀ in Brasile

DOVE	<b>Ufficio:</b> <b>Sito internet:</b> <b>Indirizzo:</b>	<b>INPI – Istituto Nazionale di Proprietà Industriale</b> <a href="http://www.inpi.gov.br">www.inpi.gov.br</a> <b>Rua Mayrink Veiga, 9 - Centro - RJ</b> <b>CEP: 20090-910 (Brasile)</b>
	<i>Estensione territoriale</i>	<b>Brasile</b>
COSA	<i>Oggetto della tutela:</i>	È possibile ottenere la tutela tramite un brevetto per modello di utilità in Brasile per qualsiasi prodotto di uso pratico, o di una sua parte, avente una particolare forma o composizione tale da risultare in un miglioramento funzionale da un punto di vista del suo utilizzo o sua produzione.
	<i>Requisiti per la concessione:</i>	<b>Novità e attività inventiva</b> rispetto a qualsiasi invenzione divulgata ovunque nel mondo prima della data di deposito, e <b>applicabilità industriale</b> . <b>Periodo di grazia:</b> sono escluse le divulgazioni dell'innovazione, da parte dell'inventore o del suo avente causa, avvenute nei <u>12 mesi</u> precedenti la data di deposito o priorità. Al momento del deposito è necessario depositare una dichiarazione al riguardo.
	<i>Unità di innovazione</i>	Qualora l'Ufficio ritenga che la domanda riguardi più di un'innovazione, viene concesso un termine per depositare domande divisionali a tutela delle innovazioni successive alla prima.
COME	<i>Procedura di esame</i>	Le domande di brevetto per modello di utilità una volta depositate vengono esaminate per verificare che rispettino i requisiti formali per il deposito, successivamente vengono sottoposte ad un esame sostanziale per il rispetto dei requisiti di validità, sulla base di una ricerca di anteriorità precedentemente svolta dall'Ufficio.
	<i>Pubblicazione</i>	18 mesi dalla data di deposito o di priorità
	<i>Procedura di opposizione</i>	Entro 6 mesi dalla concessione chiunque può richiedere la nullità del titolo.
CHI	<i>Rappresentanza</i>	Persone fisiche o giuridiche non residenti in Brasile devono nominare un mandatario brasiliano per depositare una domanda di brevetto per modello di utilità.
QUANDO	<i>Durata:</i>	15 anni dalla data di deposito (almeno 7 anni dalla data di registrazione) soggetto al pagamento di tasse annuali dalla terza annualità.



## CANADA

montreal@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì, indicando tutte le informazioni previste dalla normativa canadese (cf. CCI - Canada Customs Invoice). La fattura export deve contenere le seguenti informazioni: <ul style="list-style-type: none"><li>- denominazione del prodotto;</li><li>- tipo di birra;</li><li>- grado alcolico;</li><li>- peso lordo e netto;</li><li>- numero di bottiglie;</li><li>- numero di cartoni;</li><li>- prezzo FOB per singolo prodotto.</li></ul>
DICHIARAZIONE DOGANALE	Prevista dalla legge italiana per esportazione extra-comunitaria.
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Sì (via aerea: Air Way Bill; via mare: Ocean Cargo Manifest).
PACKING LIST	–
CERTIFICATO DI ORIGINE	NO, richiesto solo per usufruire di tariffe preferenziali, se esistenti.
CERTIFICATO DI ANALISI	NO, le analisi sono effettuate dai singoli Monopoli. L'acido sorbico è proibito.
ETICHETTATURA	Dev'essere conforme alla normativa canadese e contenere sull'etichetta principale le seguenti informazioni obbligatorie: <ul style="list-style-type: none"><li>- denominazione del prodotto bilingue (per es. Biere - Beer, Strong beer- Biere forte, ecc.); cf. Food and Drug Regulations (B.02.132);</li><li>- tenore in alcol %;</li><li>- contenuto netto in ml o litri.</li></ul> Le denominazioni dei prodotti possono essere nella lingua originale. Sono obbligatori, ma non è necessario che siano sull'etichetta principale: <ul style="list-style-type: none"><li>- nome e indirizzo (città e Paese) del fornitore;</li><li>- Codice universale del prodotto (UCP-EAN) (non necessario per l'importazione privata);</li><li>- numero di lotto di produzione (non necessario per l'importazione privata);</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- data di imbottigliamento o durata di conservazione o data di scadenza (Meilleur avant – Best before);</li> <li>- vuoto a rendere (Consignee / Refund).</li> </ul> <p>La birra è esente dall'indicazione in etichetta della lista degli ingredienti e dalla dichiarazione della presenza di allergeni, a condizione che sia stata ottenuta dalla fermentazione alcolica del malto, dell'orzo o di altri cereali, con l'aggiunta di luppolo, come definita nel Food and Drug Regulations (B.02.130).</p>
<b>IMBALLAGGI</b>	Devono essere conformi alle normative federali e rispettare le esigenze dei singoli Monopoli. Gli imballaggi in legno devono essere conformi alle normative internazionali FAO (ISPM-15).
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Modulo B3 (Canada Customs Coding Form). È di solito preparato dal broker in dogana.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Non necessaria, in quanto la merce viene spedita su richiesta dei singoli Monopoli. Il Monopolio è per legge federale l'unica figura autorizzata ad importare bevande alcoliche in Canada.
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Non è richiesta. Tuttavia è consigliato sottomettere la bozza finale all'approvazione dei singoli Monopoli provinciali per assicurarsi che l'etichetta soddisfi tutte le esigenze federali e provinciali.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	La birra è importata in esenzione di dazi doganali. Si applicano tuttavia la tassa d'accisa federale, la tassa federale sul valore aggiunto (GST), la tassa provinciale di vendita (PST). In alcune province, GST e PST sono raggruppate in un'unica tassa: Harmonized Sales Tax (HST). Tutte le tasse e altri diritti sono normalmente a carico del Monopolio, unico importatore autorizzato dalla legge federale.

**ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI  
SECONDO IL PAESE IMPORTATORE**

Da concordare eventualmente con i Monopoli.

<b>POPOLAZIONE</b>	36.286.000 abitanti (2016)
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	USD 44.353 pro capite/anno (2014)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	101,7 litri/anno, di cui 75,6 litri di birra (2015)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	22.565.170 ettolitri/anno, pari a € 6,4 miliardi (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	3.692.812 ettolitri/anno, pari a € 506 milioni (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	35.311 ettolitri/anno, pari a € 6,1 milioni (2015)

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

L'accisa è calcolata secondo il tenore alcolico del prodotto:

>2,5%: CAD 31,22 per ettolitro;

tra 1,2% e 2,5%: CAD 15,61 per ettolitro;

<1,2%: CAD 2,591 per ettolitro.

**LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO**

La birra importata raggiunge il consumatore canadese tramite i punti vendita gestiti o autorizzati dai Monopoli, i ristoranti (solo per la consumazione sul posto) o l'importazione personale, quest'ultima possibile solo in quantità limitate.

Il prezzo di vendita al consumatore deve tenere conto anche della commissione negoziata direttamente con il produttore che l'agente percepisce sul valore del fatturato FOB Italia sui prodotti rappresentati, oltre ai diritti doganali, tassa di accisa, ricarichi dei Monopoli, tasse federale e provinciale di vendita.

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

WTO, NAFTA, CETA.

**PER SAPERNE DI PIÙ**

[www.beercanada.com](http://www.beercanada.com); [www.brewstats.ca](http://www.brewstats.ca); [http://laws-lois.justice.gc.ca/PDF/C.R.C.,\\_c.\\_870.pdf](http://laws-lois.justice.gc.ca/PDF/C.R.C.,_c._870.pdf)



## CILE

santiago@ice.it

FATTURA EXPORT	<p>La Fattura commerciale, esente da visti e richiesta in 4 esemplari, deve contenere le seguenti informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nome e natura del prodotto;</li> <li>- marchio o nome di fantasia, se esistente;</li> <li>- tipologia della confezione e volume contenuto;</li> <li>- gradazione alcolica;</li> <li>- numero di confezioni che compongono il lotto;</li> <li>- dichiarazione di congruità del valore della merce riportato nella fattura;</li> <li>- certificato assicurazioni (se il valore del premio assicurativo non è riportato nella Fattura commerciale).</li> </ul>
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì
DOCUMENTI DI TRASPORTO	"Conocimiento de Embarque" secondo il mezzo di trasporto: Bill of Lading (via marittima) o Air Way Bill (via aerea).
PACKING LIST	Sì, allegata alla fattura.
CERTIFICATO DI ORIGINE	Per i Paesi provenienti dalla UE, si deve presentare la certificazione di origine (EUR1). L'emissione di questo documento è obbligatoria solo per imbarchi che superino il valore di 6.000 euro. Per importi inferiori, nella fattura deve essere chiaramente scritto (in qualsiasi lingua) quanto segue: "L'esportatore delle merci contemplate nel presente documento dichiara che, salvo indicazione contraria, le merci sono di origine preferenziale Italia".
CERTIFICATO DI ANALISI	Sì. È richiesto il Certificato di analisi emesso nel Paese di origine da parte di un laboratorio ufficiale e/o attraverso la presentazione di un Certificato elettronico emesso dalla UE, previa iscrizione dei prodotti nel Registro delle bevande alcoliche.
CERTIFICATO SANITARIO	È obbligatorio presentare il Certificato sanitario del Paese di origine (D.F.L. n° 19-2345 D.O. 26.11.79).



<b>ETICHETTATURA</b>	<p>Le etichette (art. 35 della legge 18544, Inciso 1) devono riportare almeno:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- nome e indirizzo dell'imbottigliatore;</li><li>- nome e natura del prodotto;</li><li>- gradazione alcolica espressa in gradi (Gay Lussac);</li><li>- volume (espresso in unità del sistema metrico);</li><li>- paese di origine;</li><li>- nome e indirizzo dell'importatore e del distributore in lingua spagnola.</li></ul> <p><i>Nel caso si importino prodotti la cui etichetta originale non registri tali menzioni e/o espresse in altre unità di misura, dovrà segnalarsi l'equivalenza in lingua spagnola in una etichetta complementare. Inoltre i prodotti importati in unità di consumo sigillate potranno essere importati con le etichette di origine. Ciononostante, si deve adempiere a quanto menzionato negli incisi 1 e 4 dell'articolo 35 della legge, in una etichetta complementare. Si proibisce l'utilizzo di etichette, confezioni ed imballi con indicazioni geografiche, denominazione di origine, espressioni tradizionali, menzioni complementari di qualità o denominazioni straniere protette e che siano state riconosciute come tali negli accordi internazionali sottoscritti dal Cile.</i></p>
<b>IMBALLAGGI</b>	<p>Secondo modalità di commercializzazione del Paese di origine. Trattamento degli imballaggi in legno secondo le norme NIMP n. 15.</p>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	<p>Certificato Destinacion Aduanera para productos Agropecuarios - CDA.</p>
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	<p>Documento di trasporto internazionale "Conocimiento de Embarque" secondo il mezzo di trasporto (aereo, marittimo, terrestre).</p> <p>Fattura commerciale, esente da visti, in 4 esemplari contenente le seguenti informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- nome e natura del prodotto;</li><li>- marchio o nome di fantasia, se esistente;</li><li>- tipologia della confezione e volume contenuto;</li><li>- gradazione alcolica;</li><li>- numero di confezioni che compongono il lotto;</li><li>- dichiarazione di congruità del valore della merce riportato nella fattura.</li></ul>



<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Legge 20780 del 29/09/14 - Art.42 comma d) stabilisce una imposta addizionale del 20,5% ad valorem CIF destinata all'importazione e commercializzazione di birra e simili + aliquota IVA del 19%.</p> <p>Dazio generale: 6%.</p> <p>Dazio Accordo Cile-UE: 0%.</p>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Iscrizione nel Registro de Bebidas Alcoholic del SAG (Servicio Agrícola y Ganadero: Ente governativo proposto per la tutela, controllo dei prodotti di origine animale, vegetale importati/esportati). Le bevande alcoliche importate debbono essere previamente iscritte nel Registro del SAG e catalogate come atte al consumo, previa ispezione e analisi di ogni partita. Per l'iscrizione si deve presentare la seguente documentazione: <ol style="list-style-type: none"> <li>a. natura specifica del prodotto (nome generico);</li> <li>b. nome di fantasia, se esistente;</li> <li>c. nome e ragione sociale, indirizzo importatore;</li> <li>d. composizione generica del prodotto e materie prime utilizzate;</li> <li>e. gradazione alcolica.</li> </ol> <p>I prodotti che non sono iscritti nel Registro non possono essere commercializzati nel Paese. Dopo le verifiche si procede alla consegna della autorizzazione al consumo.</p> </li> <li>2. "Autorización de uso y disposición de alimentos importados", rilasciata dal Servicio Nacional de Salud - Seremi de Salud.</li> </ol>

**NORMATIVE**

Nel Paese i prodotti alimentari e sostanze tossiche o pericolose per la salute importati devono adempiere alle normative stabilite dalla Legge 18.164. I prodotti alimentari inoltre devono attenersi ai requisiti di qualità ed etichettatura determinati nel "Reglamento Sanitario de los Alimentos" D.S 977/96 e relative modifiche) e nel "Reglamento de Rotulación de Productos Alimenticios envasados".

Nel Paese il Decreto N°78 del 1986, e successive modifiche, regola la Legge 18.455, la quale stabilisce le normative sulla produzione, elaborazione e commercializzazione di bevande alcoliche, aceti e simili. Per la birra si evidenzia quanto segue.

La birra dovrà essere elaborata con un minimo del 65% di malto di orzo (cebada malteada). Fra il resto degli estratti fermentabili si include lo zucchero, il quale non potrà eccedere del 20% dell'estratto fermentabile totale.

La birra dovrà riunire i seguenti requisiti:

- aspetto chiaro e brillante, ad eccezione delle birre speciali;
- sapore, colore e aroma caratteristici;
- essere esente di corpi estranei agli ingredienti utilizzati;
- essere libera da microrganismi patogeni;
- essere libera da lieviti ed altri microrganismi in stato attivo, ad eccezione delle birre stabilizzate biologicamente;
- avere un PH fra i 3,5 e 5,0.

Sarà ammessa una tolleranza di 0,5 gradi inferiori alla gradazione alcolica indicata nell'etichetta.

Per i prodotti importati si evidenziano:

- Articolo 38: I prodotti che s'importino nel Paese devono adempiere a tutti i requisiti richiesti per i prodotti simili nazionali;
- Articolo 40: I prodotti importati non potranno essere commercializzati prima che il SAG abbia verificato, mediante analisi, l'adempimento dei requisiti richiesti.

All'ingresso del prodotto nella Dogana, il SAG avrà una scadenza di 60 giorni, dalla data di ricezione della rispettiva richiesta, per procedere all'ispezione. Alla scadenza l'importatore potrà disporre liberamente della merce (<http://www.diariooficial.interior.gob.cl/publicaciones/2016/10/12/41581/01/1121862.pdf>).

**NB**

La Risoluzione N° 36172013 del SAG, entrata in vigore il 4 maggio 2013 con l'obiettivo di facilitare le pratiche d'importazione di vino e bevande alcoliche, indica:

C.1. - B) "Per l'importazione delle partite di vino e bevande alcoliche comprese nell'Accordo Cile-Unione Europea è riconosciuto e validato il rispettivo Certificato di analisi emesso nel Paese di origine da parte di un Laboratorio ufficiale e/o attraverso la presentazione di un Certificato elettronico emesso dall'UE, previa iscrizione dei prodotti nel Registro delle bevande alcoliche del Servizio".

<b>POPOLAZIONE</b>	13 miliardi di litri/anno (2015)
<b>POTERE DI ACQUISTO MEDIO</b>	59 milioni di litri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	162mila litri (2015)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	13 miliardi di litri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	59 milioni di litri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	162mila litri (2015)

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

Vedi DAZI E ALTRE IMPOSTE.

**LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE A CONSUMO**

Aliquota del 20,5% + aliquota IVA del 19%.

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Il Cile ha in vigore 25 Accordi commerciali con 64 mercati, che rappresentano il 64,1% della popolazione mondiale e l'86,3% del PIL globale (<http://www.direcon.gob.cl/acuerdos-comerciales> - <http://www.direcon.gob.cl/acuerdos-comerciales>).

**PER SAPERNE DI PIÙ**

[www.sag.cl](http://www.sag.cl)

[www.asrm.cl](http://www.asrm.cl)

[www.aduana.cl](http://www.aduana.cl)



## COLOMBIA

bogota@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Sì
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	Sì
CERTIFICATO DI ANALISI	<p>Viene richiesto sulla base della normativa sulle bevande alcoliche in Colombia. Consultabile nel sito web dell'INVIMA, nella sezione Normatividad - Bebidas Alcoholicas (<a href="https://www.invima.gov.co/images/pdf/normatividad/bebidas-alcoholicas/decretos-bebidas/decreto_1686_2012.pdf">https://www.invima.gov.co/images/pdf/normatividad/bebidas-alcoholicas/decretos-bebidas/decreto_1686_2012.pdf</a>). È rilasciato dall'Autorità Sanitaria italiana.</p> <p>Per la commercializzazione delle bibite alcoliche in Colombia, inclusa la birra, è necessario richiedere l'iscrizione al Registro sanitario dell'Istituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA). La registrazione deve essere effettuata da parte dell'esportatore e/o produttore per ciascun prodotto che si desidera esportare in Colombia.</p> <p>Il quadro di riferimento relativo alla concessione del Registro sanitario per l'importazione delle bevande alcoliche in Colombia è il capitolo VIII del decreto 1686 del 2012, Articoli 61-64 (<a href="https://www.invima.gov.co/images/pdf/normatividad/bebidas-alcoholicas/decretos-bebidas/decreto_1686_2012.pdf">https://www.invima.gov.co/images/pdf/normatividad/bebidas-alcoholicas/decretos-bebidas/decreto_1686_2012.pdf</a>).</p>
ETICHETTATURA	<p>Viene richiesta sulla base dell'Articolo 46 del Decreto 1686 del 2012, consultabile nel sito web dell'INVIMA, nella sezione Normatividad - Bebidas Alcoholicas (<a href="https://www.invima.gov.co/images/pdf/normatividad/bebidas-alcoholicas/decretos-bebidas/decreto_1686_2012.pdf">https://www.invima.gov.co/images/pdf/normatividad/bebidas-alcoholicas/decretos-bebidas/decreto_1686_2012.pdf</a>).</p> <p>I prodotti alcolici nazionali e importati devono recare un'etichetta che riporti in modo chiaro e leggibile, oltre al nome e marchio del prodotto in lingua spagnola, anche le seguenti informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- nome e luogo del produttore e importatore;</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- numero di registrazione INVIMA;</li> <li>- contenuto netto;</li> <li>- gradazione alcolica, espressa in gradi alcolometrici;</li> <li>- numero del lotto.</li> </ul> <p>Inoltre devono riportare la seguente indicazione stampata al fondo dell'etichetta: "El exceso de alcohol es perjudicial para la salud" (3192 RD 1983). E anche la seguente scritta: "Prohibase el expendio de bebidas embriagantes a menores de edad" (legge 124-1994).</p>
<p><b>IMBALLAGGI</b></p>	<p>Non risultano disposizioni specifiche.</p>
<p><b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b></p>	<p>Per l'importazione di birra in Colombia è obbligatorio ottenere i seguenti requisiti sanitari:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Registro Sanitario, registrazione del marchio. Questo processo può durare fino ad un anno, anche se l'INVIMA avvia le pratiche di registro sanitario dopo 6 mesi dalla pubblicazione del marchio nella "Gaceta de la Propiedad Industrial". Se il marchio è Internazionale, è possibile omologarlo in Colombia o registrarlo nuovamente.</li> <li>2. Certificato di Libera Vendita. È rilasciato da una Autorità Sanitaria italiana, sul quale apporre l'apostilla.</li> <li>3. Certificato di Analisi. È rilasciato da un'Autorità Sanitaria italiana, da apporre l'apostilla.</li> </ol>
<p><b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b></p>	<p>Sì</p>
<p><b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dichiarazione di importazione</li> <li>• Fattura commerciale</li> <li>• Documento di trasporto</li> <li>• Packing List</li> <li>• Formulario "Declaración Andina de Valor" (Documento a supporto della Dichiarazione di importazione)</li> <li>• Certificato sanitario</li> <li>• Delega, se la dichiarazione di importazione viene presentata da un intermediario.</li> </ul> <p>Tale documentazione dovrà essere presentata dall'importatore o dall'intermediario all'Ufficio doganale competente per il porto dove giunge la merce.</p>



CONTINGENTE DOGANALE	NO
BIOTERRORISM ACT	NO
NOTIFICA PREVENTIVA	NO
REGISTRAZIONE ETICHETTE	La registrazione delle etichette presso l'INVIMA dovrà osservare l'iter previsto dagli Articoli 46-52 del Decreto 1686 del 2012, consultabile nel sito web dello stesso ente, nella sezione Normatividad - Bebidas Alcoholicas ( <a href="https://www.invima.gov.co/images/pdf/normatividad/bebidas-alcoholicas/decretos-bebidas/decreto_1686_2012.pdf">https://www.invima.gov.co/images/pdf/normatividad/bebidas-alcoholicas/decretos-bebidas/decreto_1686_2012.pdf</a> ).
DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE	NO

**POPOLAZIONE** 48.203.408 abitanti (2015)

**POTERE D'ACQUISTO MEDIO** Salario minimo 689.453 Pesos (2016)

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL** 6,2 litri/anno

**MERCATO TOTALE DELLA BIRRA** 23.589.277 ettolitri (2015)

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA** 34.310.000 ettolitri (2015)

**QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA** 1.628.000 ettolitri (2015)

#### LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO

A partire dal 1° gennaio 2017, a seguito del progetto di legge 152, la nuova aliquota di accisa prevede un costo di 220 Pesos per ogni grado alcolico e una tassa aggiuntiva del 25% sul prezzo di vendita (ante-imposte). Tutte le bevande alcoliche (birra compresa) sono gravate dal 5% di IVA.

#### ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI

I principali accordi commerciali esistenti in Colombia.

- ALADI-Asociación latinoamericana de integración - Accordo riguardante lo scambio di merci firmato nel 1981 da Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Colombia, Cuba, Ecuador, Messico, Panamá, Paraguay, Perù, Venezuela, Uruguay.
- Comunità Andina delle Nazioni (CAN) - Unione doganale tra Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù riguardante lo scambio di merci. 1988.



- Sistema globale di preferenze commerciali tra Paesi in via di sviluppo - Accordo di copertura parziale sullo scambio di merci firmato nel 1989 tra Algeria, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolivia, Brasile, Camerun, Cile, Colombia, Corea, Rep. di Corea, Cuba, Ecuador, Egitto; ex Rep Jugoslava di Macedonia, Filippine, Ghana, Guinea, Guyana, India, Indonesia, Iran, Iraq, Libia, Malesia, Marocco, Messico, Mozambico, Myanmar, Nicaragua, Nigeria, Pakistan, Perù, Venezuela, Singapore, Sri Lanka, Sudan; Tailandia; Tanzania; Trinidad y Tobago, Tunisia.
- Trattato di libero commercio fra Messico e Colombia. Validità: dal 1° gennaio 1995.
- Accordo di complementarità economica tra Colombia e Cuba. Validità: dal 1° luglio 2001.
- Trattato di libero commercio fra Colombia e Cile. Validità: dall'8 maggio 2009.
- Trattato di libero commercio tra Colombia, El Salvador, Guatemala e Honduras. Validità con Guatemala: dal 12 novembre 2009. Validità con El Salvador: dal 1° febbraio del 2010. Validità con Honduras: dal 27 marzo 2010.
- Accordo di libero commercio tra Colombia e gli Stati AELC (EFTA). Validità: dal 1° luglio 2011.
- Trattato di libero commercio con il Canada. Validità: dal 15 agosto 2011.
- Trattato di libero commercio con gli USA. Validità: dal 15 maggio 2012.
- Accordo parziale di natura commerciale tra Colombia e Venezuela. Validità: dal 15 ottobre 2012.
- Trattato di libero commercio con l'Unione Europea (TLC). Validità: dal 1° agosto 2013.
- Alleanza del Pacifico. Validità: dal 1° novembre 2012.

#### PER SAPERNE DI PIÙ

[www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co) - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

[www.sic.gov.co](http://www.sic.gov.co) - Superintendencia de Industria y Comercio

[www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co) - Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE

[www.invima.gov.co](http://www.invima.gov.co) - Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA

[www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co) - Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

[www.infomercatiesteri.it/paese.php?id\\_paesi=41](http://www.infomercatiesteri.it/paese.php?id_paesi=41) - Mercati esteri



## CUBA

lavana@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì, emessa dal fornitore. Deve essere redatta in spagnolo o in inglese e presentata alle Autorità doganali al momento dello sdoganamento.
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì, ai sensi della Norma cubana 38-03-06 (1987) "Importación y exportación de alimentos. Requisitos sanitarios generales".
PACKING LIST	Sì, emessa dal fornitore. Allegata alla fattura commerciale con il dettaglio della merce.
CERTIFICATO DI ORIGINE	Sì, rilasciato dall'Autorità competente del Paese d'origine.
CERTIFICATO DI ANALISI	Sì, emesso dall'istituzione competente del Paese d'origine.
ETICHETTATURA	Sì. Ai sensi della Norma cubana 108 (2008) "Norma general para el etiquetado de los alimentos preenvasados", l'etichetta deve riportare: <ul style="list-style-type: none"><li>- marca registrata del prodotto;</li><li>- nome dell'alimento;</li><li>- Paese di origine;</li><li>- nome del produttore;</li><li>- elenco ingredienti;</li><li>- eventuali additivi alimentari;</li><li>- contenuto netto;</li><li>- anagrafica del produttore;</li><li>- raccomandazioni d'uso;</li><li>- identificativo del lotto;</li><li>- data di produzione;</li><li>- lingua dell'etichetta.</li></ul>
IMBALLAGGI	Nel rispetto della Norma cubana 452 (2006) "Envases, embalajes y medios auxiliares. Requisitos sanitarios generales", la birra è importata in bottiglie di vetro e lattine, generalmente da 335 ml.
DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fattura</li><li>- Certificato sanitario</li><li>- Certificato di origine</li><li>- BL/AWB</li></ul>



<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Sì
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Sì, emessi dall'azienda di spedizioni (Forwarder).
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NA
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Sì, presso il Registro Sanitario facente capo all'Istituto di Nutrizione e Igiene degli Alimenti (INHA) cubano del Ministero della Sanità.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Risoluzione Congiunta n.4 /07 dei Ministeri cubani delle Finanze e del Commercio Estero. Ad valorem del 40% sulla voce doganale cubana 2203.00.00. E del 30% per le nazioni che appartengono alla WTO.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	Certificato sanitario. È necessario per l'iscrizione al Registro sanitario facente capo all'Istituto di Nutrizione e Igiene degli Alimenti (INHA) cubano, dopo l'invio di un campione e della documentazione attestante le caratteristiche tecniche/organolettiche del prodotto.



## MESSICO

messico@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Sì
PACKING LIST	Sì, con dettaglio della merce.
CERTIFICATO DI ORIGINE	Per i Paesi provenienti dalla UE, si deve presentare la certificazione di origine EUR1.
CERTIFICATO DI ANALISI	Sì, emesso dal Paese di origine da parte di un laboratorio ufficiale.
ETICHETTATURA	(NOM-142- SSA1/SCFI-2014), rigorosamente in spagnolo. Si prega di leggere con attenzione la norma.
IMBALLAGGI	Non risultano disposizioni specifiche.
DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Sì, con l'Autorità corrispondente.
CONTINGENTE DOGANALE	NO
BIOTERRORISM ACT	NO
REGISTRAZIONE ETICHETTE	È necessario verificare l'esistenza di marchi simili nel Paese. In linea di principio non è necessaria la registrazione in Messico in presenza di un marchio registrato in Italia.
DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE	IVA: 16%. Dazi: 20% per litro + IEPS (articolo 2 Legge di dazi speciale).



## PANAMA

bogota@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Viene richiesta.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Viene richiesta la dichiarazione doganale di importazione (Formulario Aduanero).
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Originale del documento di trasporto (Bill of Lading o Air Way Bill).
<b>PACKING LIST</b>	Viene richiesta.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Viene richiesto.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Certificato sanitario rilasciato dalle autorità italiane competenti, nel quale si attesti che il prodotto italiano in esportazione verso Panama è commercializzato in Italia ed è idoneo al consumo umano (Certificado de Libre Venta y Consumo).
<b>ETICHETTATURA</b>	2 esemplari originali o uguali all'originale contenenti l'informazione stabilita nelle norme tecniche per l'etichettatura CODEX.
<b>IMBALLAGGI</b>	Non risultano disposizioni specifiche.
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Modulo di notifica dell'importazione da inviare alla Autoridad Panameña de Seguridad de Alimentos (AUPSA), organismo pubblico competente per il rilascio del Registro sanitario, almeno 48 ore prima dell'arrivo della merce.</li> <li>- Packing List.</li> <li>- Certificato sanitario rilasciato dalle autorità italiane competenti, nel quale si attesti che il prodotto italiano in esportazione verso Panama è commercializzato in Italia ed è idoneo al consumo umano (Certificado de Libre Venta y Consumo).</li> <li>- Certificato di origine.</li> <li>- Copia della fattura commerciale.</li> <li>- Documento "Pre-declaración de Aduanas".</li> </ul>



<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Viene richiesta (Formulario Aduanero).
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Packing List.</li><li>- Certificato sanitario rilasciato dalle autorità italiane competenti, nel quale si attesti che il prodotto italiano in esportazione verso Panama è commercializzato in Italia ed è idoneo al consumo umano (Certificado de Libre Venta y Consumo).</li><li>- Certificato di origine.</li><li>- Copia della fattura commerciale.</li><li>- Documento "Pre-declaración de Aduanas".</li></ul>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Modulo di notifica dell'importazione da inviare alla Autoridad Panameña de Seguridad de Alimentos (AUPSA) almeno 48 ore prima dell'arrivo della merce.
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Le etichette devono già essere state registrate presso il Ministero della Salute panamense ( <a href="http://www.minsa.gob.pa/sites/default/files/publicacion-general/requisitos_para_registro_sanitario.pdf">http://www.minsa.gob.pa/sites/default/files/publicacion-general/requisitos_para_registro_sanitario.pdf</a> ).
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Dazi doganali: 15%. Imposta ITBMS: 10% (l'equivalente dell'IVA).
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	Tutti i documenti emessi in Italia dovranno essere autenticati tramite apostille poiché Panama ha aderito alla Convenzione dell'Aja.

**POPOLAZIONE** 4.037.043 abitanti (2016)

**POTERE DI ACQUISTO MEDIO** 530 US \$ (lavoratore dell'agro-industria)

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL** 8,9 litri/anno



---

<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA (Dollari CIF)</b>	43,165,550 (2015 - parziale)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA (Dollari CIF)</b>	43,164,237 (2015 - parziale)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA (Dollari CIF)</b>	27,349 (2015 - parziale)

#### **ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Si rimanda al sito [www.mici.gob.pa](http://www.mici.gob.pa) del Ministerio de Comercio e Industrias, nella sezione "Negociaciones Comerciales", "Tratados y Acuerdos Comerciales Vigentes", per la visura degli accordi commerciali siglati dal paese dell'America centrale.

#### **PER SAPERNE DI PIÙ**

[www.aupsa.gob.pa](http://www.aupsa.gob.pa) - Autoridad Panameña de Seguridad de Alimentos

[www.contraloria.gob.pa](http://www.contraloria.gob.pa) - Statistiche Comercio Estero

[www.minsa.gob.pa](http://www.minsa.gob.pa) - Ministerio de Salud de la República de Panamá

[www.ana.gob.pa](http://www.ana.gob.pa) - Autoridad Nacional de Aduanas

[www.panamaexport.gob.pa](http://www.panamaexport.gob.pa) - Panama Export (Gobierno del a República de Panamá)

[www.infomercatiesteri.it/scambi\\_commerciali.php?id\\_paesi=50](http://www.infomercatiesteri.it/scambi_commerciali.php?id_paesi=50) - Mercati esteri



## PARAGUAY

asuncion@ice.it

FATTURA EXPORT	<p>Sì. Deve contenere:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- numero della fattura;</li><li>- luogo e data di emissione;</li><li>- nome e indirizzo dell'esportatore;</li><li>- nome e indirizzo dell'importatore;</li><li>- descrizione della merce e voce doganale;</li><li>- quantità di merce, numero di colli e peso lordo;</li><li>- valore della merce (CIF, FOB, C&amp;F...);</li><li>- Paese di origine;</li><li>- porto di imbarco;</li><li>- mezzo di trasporto;</li><li>- porto di destinazione;</li><li>- ammontare delle spese di trasporto;</li><li>- ammontare delle spese di assicurazione.</li></ul> <p>La fattura, vistata, è richiesta in 4 copie e va redatta in lingua spagnola.</p> <p>È inoltre richiesta la "Nota de empaque", cioè la descrizione analitica dell'imballaggio (quantità di casse, quantità di bottiglie per ogni cassa, peso lordo, peso netto, peso totale).</p> <p>È richiesto il visto consolare.</p>
DICHIARAZIONE DOGANALE	NO
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Trasporto via mare: polizza di carico (Bill of Lading). Trasporto via aerea: lettera di vettura aerea (Air Way Bill).
PACKING LIST	Sì. È richiesta la "Nota de empaque".
CERTIFICATO DI ORIGINE	Vistato dal Consolato paraguaiano in Italia.
CERTIFICATO DI ANALISI	Certificato di analisi emesso da laboratori ufficiali nel Paese d'origine, con il visto della Camera di commercio locale. Con questo certificato l'importatore procederà ad ottenere il numero di registro presso il RSPA (Registro Sanitario di Prodotto Alimentare).
ETICHETTATURA	All'etichetta originale del prodotto va aggiunta un'etichetta complementare con le seguenti informazioni in spagnolo: <ul style="list-style-type: none"><li>- denominazione del prodotto;</li><li>- origine del prodotto;</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- nome e indirizzo dell'importatore;</li> <li>- numero di iscrizione RE (Registro de Importadores) presso l'INAN (Istituto Nazionale Alimentazione e Nutrizione) dell'importatore;</li> <li>- nome e indirizzo dell'esportatore;</li> <li>- contenuto netto in cl, ml o cc;</li> <li>- gradazione alcolica in % volume;</li> <li>- numero di iscrizione presso il RSPA;</li> <li>- lotto di produzione;</li> <li>- dicitura: "Beber con moderacion" e "Prohibida su venta a menores de 18 anos".</li> </ul> <p>Il registro sanitario del prodotto fornito dall'INAN è valido per 5 anni.</p> <p>Si veda: <a href="http://www.inan.gov.py/newweb/documentos/legislacion/resoluciones/resolucion385.pdf">http://www.inan.gov.py/newweb/documentos/legislacion/resoluciones/resolucion385.pdf</a>.</p> <p>Normativa etichettatura birra nella pagina web: <a href="http://www.morinigoyasociados.com/todas_disposiciones/1998/resoluciones/resolucion_6_98.htm">http://www.morinigoyasociados.com/todas_disposiciones/1998/resoluciones/resolucion_6_98.htm</a>.</p>
<p><b>IMBALLAGGI</b></p>	<p>È raccomandabile l'imballaggio di cartone, in quanto i contenitori in legno necessitano del certificato di fumigazione.</p>
<p><b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b></p>	<p>La documentazione che l'importatore deve presentare all'INAN per commercializzare il prodotto comprende:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- certificato originale di libera vendita nel Paese produttore;</li> <li>- certificato originale di analisi emesso da laboratori ufficiali nel Paese d'origine, con il visto della Camera di commercio locale;</li> <li>- numero di iscrizione presso il RSPA;</li> <li>- numero di iscrizione presso il RE (Registro de Importadores) presso l'INAN;</li> <li>- fattura commerciale;</li> <li>- Packing List;</li> <li>- nel caso in cui il prodotto non abbia data di scadenza, dichiarazione del produttore con il numero di lotto della merce, attestante che la stessa non ha data di scadenza.</li> </ul> <p>Il certificato di analisi di origine del prodotto importato va rilasciato da un laboratorio ufficiale o autorizzato del Paese d'origine.</p> <p>Verificata la conformità di tutte le informazioni, l'importatore potrà (una volta partita la merce) presentare una copia della polizza di carico (Bill of Lading) di libera circolazione, documento definitivo per la commercia-</p>



	<p>lizzazione della merce. Una volta arrivata la merce in dogana, l'importatore dovrà presentare la polizza di carico in originale.</p> <p>Al momento di ricevere il Certificato di libera circolazione, l'importatore dovrà firmare una dichiarazione presso l'INAN assumendo la responsabilità per eventuali danni che possa occasionare il consumo del prodotto.</p>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Sì, presso l'INAN.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Dazio doganale: 10%.</p> <p>IVA: 10%.</p> <p>Imposta Selettiva al Consumo: 9%.</p> <p>Servizio di "valoracion": 0,50%.</p> <p>Indi: 7% sulla costo della tassa consolare (reposicion consular).</p>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	<p>L'importatore di alcolici deve essere iscritto presso la Dogana e l'INAN. Per essere importatore di alcolici occorre ottenere un numero di registro presso il RSPA. L'iscrizione si realizza presso l'INAN.</p>

**POPOLAZIONE**

6,6 milioni di abitanti (2014)

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL**

34 litri/anno (2014)



## PERÙ

lima@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	La Dogana peruviana ha stabilito istruzioni affinché l'importatore possa fornire in maniera dettagliata le caratteristiche della merce, tra cui Fattura commerciale: <a href="http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/formatos/DUAB5.htm">www.aduanet.gob.pe/aduanas/formatos/DUAB5.htm</a> .
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	DUA - Dichiarazione Unica di Dogana" per la nazionalizzazione della merce ( <a href="http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/procAsociados/instructivos/ctrlCambios/anexos/INTA.IT.00.04/in-ta-it.00.04%20V.1.htm">www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/procAsociados/instructivos/ctrlCambios/anexos/INTA.IT.00.04/in-ta-it.00.04%20V.1.htm</a> )
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Bill of Lading (via maritime) o Air Way Bill (via aerea)
<b>PACKING LIST</b>	Allegata alla fattura commerciale.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Obbligatorio
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	<p>Normative riguardanti la registrazione di prodotti alimentari e bevande (per la libera commercializzazione), della DIGESA (Dirección General de Salud Ambiental) del Ministero della Salute peruviano: Registro Sanitario di Alimenti e Bevande, sulle seguenti basi legali:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Legge N° 26842, Art. 91° del 20-07-97;</li> <li>- D.S. N° 007-98-SA, Art. 105° (25-09-98) ;</li> <li>- Legge N° 27821, Legge de promocion de suplementos nutricionales, Art. 3 del 16/10/02;</li> <li>- Legge N° 28405, Art 9;</li> <li>- Legge N° 716, Legge de protezone al consumatore</li> <li>- Legge N° 29571, Codice di Protezione al Consumatore.</li> </ul> <p>I principali requisiti sono i seguenti (visualizzabili al link <a href="http://www.digesa.sld.pe/expedientes/detalles.aspx?id=2">www.digesa.sld.pe/expedientes/detalles.aspx?id=2</a>):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Formulario per la registrazione sanitaria, indirizzato al Direttore Esecutivo di Igiene Alimentare e Zoonosi, con carattere di Dichiarazione Giurata, che contenga il numero di RUC (Registro Unico del Contribuente), firmato dal rappresentante legale (è possibile ottenere il documento di registrazione sanitaria o re-iscrizione di prodotti alimentari manifatturati e</li> </ol>



fabbricati all'estero destinati all'esportazione in Perù attraverso il link: [www.digesa.sld.pe/formularios/29-2.xls](http://www.digesa.sld.pe/formularios/29-2.xls));

2. risultato delle analisi fisiche, chimiche e microbiologiche del prodotto finito, confermando l'idoneità secondo le normative sanitarie in vigore concessa da un laboratorio accreditato;
3. Certificato di libera commercializzazione o certificato sanitario emesso dall'Autorità competente del Paese di origine, in originale e copia validata dal Consolato. L'attestato di libera vendita emesso dalle Camere di commercio Italiane dev'essere accompagnato dalla normativa CE e/o italiana con la quale le Camere di commercio italiane sono autorizzate ad emettere detto certificato di libera vendita, tutto ciò al fine di includere le stesse Camere di commercio nella lista di DIGESA delle Autorità italiane autorizzate ad emettere detto attestato;
4. informazione sull'etichettato dei prodotti, in lingua spagnola (Legge 28405, vedi ETICHETTATURA).

I prodotti alimentari e bevande di regime speciale dovranno segnalare le proprietà nutrizionali e dovranno essere accompagnati dal certificato di analisi del bromato emesso da un laboratorio accreditato dall'INDECOPI.

## ETICHETTATURA

Dal 1° giugno 2005 è in vigore la legge N° 28405 (30.11.04) sull'etichettatura dei prodotti industriali, D.S. N° 020-2005-PRODUCE (26-05-05) e relativa regolamentazione ([www.aduanet.gob.pe/novedades/aduanas/comunicados/2005/mayo/DS020-2005-PRODUCE.pdf](http://www.aduanet.gob.pe/novedades/aduanas/comunicados/2005/mayo/DS020-2005-PRODUCE.pdf), [www2.produce.gob.pe/dispositivos/publicaciones/ds020-2005-produce.pdf](http://www2.produce.gob.pe/dispositivos/publicaciones/ds020-2005-produce.pdf)), che impone l'obbligo di specificare in lingua spagnola il tipo di prodotto e il contenuto.

La normativa specifica sulle bevande alcoliche per la commercializzazione, la pubblicità e l'etichettatura (Legge n° 28681 e relativa regolamentazione con D.S. n° 012-2009-SA, che regola gli obblighi e infrazioni dei consumatori e dei commercializzatori) richiede che l'etichetta riporti la seguente dicitura ([https://drive.google.com/file/d/0B\\_bpudDWimdJT-TZTZIFrbDIPWVk/edit](https://drive.google.com/file/d/0B_bpudDWimdJT-TZTZIFrbDIPWVk/edit)):

"PROHIBIDA LA VENTA DE BEBIDAS ALCOHOLICAS A MENORES DE 18 ANOS" - "SI HAS INGERIDO BEBIDAS ALCOHOLICAS, NO MANEJES".



<b>IMBALLAGGI</b>	-
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	<p>I documenti generali richiesti dalla SUNAT (Superintendencia Nacional Tributaria) sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- documento del trasporto (Bill of Lading, via maritime, o Air Way Bill, via aerea);</li> <li>- Fattura commerciale;</li> <li>- Certificato di origine;</li> <li>- Certificazioni e/o autorizzazioni a seconda delle merci;</li> <li>- DUA - Dichiarazione Unica di Dogana per la nazionalizzazione della merce.</li> </ul> <p>Ad ogni buon fine, ecco il link sulla normativa relativa al Regime di importazione di merce: <a href="http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/">www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/</a>; <a href="http://www.sunat.gob.pe/legislacion/tupa/2005/seccion-II/Proc_24.xls">www.sunat.gob.pe/legislacion/tupa/2005/seccion-II/Proc_24.xls</a>.</p>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	<p>Tutte le procedure per un'importazione definitiva sono regolate sulla base delle seguenti normative, che si possono visualizzare nel link della Dogana peruviana (<a href="http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduana/importacion/base_legal.html">www.sunat.gob.pe/orientacionaduana/importacion/base_legal.html</a>; <a href="http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/index.html">http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/index.html</a>):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elenco delle Sanzioni applicabili a infrazioni previste nella Legge Generale Doganale, approvata con D.S. N° 031-2009-EF pubblicata in data 11.02.2009;</li> <li>- Regolamento della Legge Generale Doganale, approvato con D.S. No 010-2009-EF pubblicato in data 16.01.2009;</li> <li>- Legge Generale Doganale, approvata con D.L. No 1053 pubblicata in data 27.06.2008;</li> <li>- Regolamento della Legge Generale Doganale, approvato con D.S. No 011-2005-EF pubblicato in data 26.01.2005;</li> <li>- Normativa che approva le disposizioni regolamentari del D.L. No 943, Legge di Registro Unico dei Contribuenti, approvata con Risoluzione della Soprintendenza Nazionale di Amministrazione Tributaria No 210-2004-SUNAT pubblicata in data 18.09.2004 e la sua normativa di modificazione;</li> <li>- Testo Unico della Legge Generale Doganale, approvato dal D.S. No 129-2004-EF pubblicato il 12.09.2004 e successive norme di modificazione;</li> </ul>



- Legge delle violazioni di carattere penale doganali, Legge No 28008 pubblicata in data 19.06.2003 e la sua normativa di modificazione;
- Regolamento della Legge delle violazioni Doganali, approvato con D.S No 121-2003-EF pubblicato in data 27.08.2003 e la sua normativa di modificazione;
- Obbligo di presentazione della Dichiarazione Andina di Valore - DAV da parte degli operatori di qualunque Paese, approvata con Risoluzione dell'Intendenza Nazionale No 000 ADT/2002-000051 pubblicata il in data 11.01.2002;
- Legge delle Procedure Amministrative Generali, Legge No 27444 pubblicata il in data 11.04.2001 e la sua normativa di modificazione;
- Istruzioni per la compilazione della Declaracion Unica de Aduanas (DUA) INTA-IT.00.04, approvato con Risoluzione dell'Intendenza Nazionale No 000ADT/2000-002180 pubblicata in data 02.08.2000, e la sua normativa di modificazione;
- Forme ed istruzioni della Declaracion Unica de Aduanas (DUA), approvato con Risoluzione dell'Intendenza Nazionale No 000ADT/2000-000750 pubblicata in data 22.03.2000;
- Regolamento dell'Accordo relativo all'applicazione del Articolo VII dell'Accordo Generale sui dazi Doganali e Commerciali della OMC del 1994, approvato con D.S. No 186-99-EF pubblicato in data 29.12.1999, e la sua normativa di modificazione e di ampliamento;
- Testo Unico del Codice Tributario, approvato con D.S. No 135-99-EF pubblicato in data 19.08.1999 e la sua normativa di modificazione;
- Regolamento delle Ricevute di Pagamento, approvato con Risoluzione della Soprintendenza Nazionale di Amministrazione Tributaria N° 007-99/SUNAT pubblicata in data 24.01.1999;
- Scheda della Dichiarazione Andina di Valore (DAV), approvata con la Decisione No 379 della Comunità Andina delle Nazioni (CAN) pubblicata nella Gazzetta Ufficiale dell'Accordo in data 27.06.1995;
- Accordo relativo all'applicazione dell'Articolo VII dell'Accordo Generale sui Dazi Doganali e Commerciali della OMC del 1994, approvato con Risoluzione Legislativa No 26407 pubblicata in data 18.12.1994.



<p><b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b></p>	<p>I documenti generali che richiede la SUNAT sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Documento del trasporto: Bill of Lading (via marittime) o Air Way Bill (via aerea);</li> <li>- Fattura commerciale;</li> <li>- Certificato di origine;</li> <li>- Certificazioni e/o autorizzazioni a seconda delle merci;</li> <li>- DUA - Dichiarazione unica di dogana per la nazionalizzazione della merce.</li> </ul> <p>Ad ogni buon fine, ecco il link sulla normativa relativa al Regime di Importazione di merce, Capitolo II, Articoli dal 49 al 59: <a href="http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/base_legal.html">www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/base_legal.html</a>.</p>												
<p><b>CONTINGENTE DOGANALE</b></p>	<p>La procedura specifica per l'applicazione dei contingenti doganali all'importazione di merce è regolata per ciascun accordo commerciale internazionale sottoscritto dal Perù, INTA-PE.01.18 (<a href="http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/acuerdoscomerciales/contingentes.html">www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/acuerdoscomerciales/contingentes.html</a>).</p>												
<p><b>BIOTERRORISM ACT</b></p>	<p>Sussiste specialmente per assicurare i prodotti alimentari destinati agli Stati Uniti: <a href="http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/bioterrorismo/index.htm">http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/bioterrorismo/index.htm</a>.</p>												
<p><b>NOTIFICA PREVENTIVA</b></p>	<p>NO</p>												
<p><b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b></p>	<p>NO</p>												
<p><b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b></p>	<p>Per la birra è stabilito un Impuesto Selectivo al Consumo dal 27,8% al 30%. Inoltre le bevande che possiedano tra 0% e 6% di alcol sono soggette a pagare un ammontare fisso di 1,35 Nuevos soles (moneta locale: 1 Euro = 3,61 Nuevos soles) a litro e/o un tasso del 30% sul prezzo di vendita al pubblico.</p> <p>Nella tabella, tutti gli oneri vigenti.</p> <table border="1" data-bbox="865 1798 1445 2022"> <tr> <td>Gravámenes Vigentes</td> <td>22.03 Birra</td> </tr> <tr> <td>Ad Valorem</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>Impuesto Selectivo al Consumo</td> <td>27.8%</td> </tr> <tr> <td>Impuesto General a las Ventas</td> <td>16%</td> </tr> <tr> <td>Impuesto de Promoción Municipal</td> <td>2%</td> </tr> <tr> <td>Derecho Específicos</td> <td>N.A.</td> </tr> </table>	Gravámenes Vigentes	22.03 Birra	Ad Valorem	6%	Impuesto Selectivo al Consumo	27.8%	Impuesto General a las Ventas	16%	Impuesto de Promoción Municipal	2%	Derecho Específicos	N.A.
Gravámenes Vigentes	22.03 Birra												
Ad Valorem	6%												
Impuesto Selectivo al Consumo	27.8%												
Impuesto General a las Ventas	16%												
Impuesto de Promoción Municipal	2%												
Derecho Específicos	N.A.												



Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.75%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	(*)

Fonte: Dogana Peruviana - Elaborazione Desk Italia-Perù (<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias.Gravamenes Vigentes 22.0>).

<b>POPOLAZIONE</b>	31.151.643 abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	USD 5.962/anno
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	67 litri/anno
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI BIRRA</b>	45 litri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	6.669.562,87 ettolitri/anno (2014)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	537.752,31 ettolitri/anno (2014)

#### **ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Organizzazione Mondiale del Commercio - Comunita Andina - Mercosur - Foro di Cooperazione Economica Asia Pacifico - EFTA - Unione Europea - Cuba - Cile - Messico - USA - Canada - Cina - Singapore - Giappone - Corea del Sud - Tailandia - Panama - Costa Rica - Venezuela (<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>).



## URUGUAY

montevideo@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	<p>Deve contenere:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- numero della fattura;</li> <li>- luogo e data di emissione;</li> <li>- nome e indirizzo dell'esportatore;</li> <li>- nome e indirizzo dell'importatore;</li> <li>- descrizione della merce e voce doganale;</li> <li>- quantità di merce, numero di colli e peso lordo;</li> <li>- valore della merce (CIF, FOB, C&amp;F...);</li> <li>- Paese di origine;</li> <li>- porto di imbarco;</li> <li>- mezzo di trasporto;</li> <li>- porto di destinazione;</li> <li>- ammontare delle spese di trasporto;</li> <li>- ammontare delle spese di assicurazione.</li> </ul> <p>La fattura, vistata, è richiesta in 4 copie e va redatta in lingua spagnola.</p> <p>È inoltre richiesta la "Nota de empaque", cioè la descrizione analitica dell'imballaggio (quantità di casse, quantità di bottiglie per ogni cassa, peso lordo, peso netto, peso totale).</p>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	NO
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trasporto via mare: polizza di carico (Bill of Lading).</li> <li>- Trasporto via aerea: lettera di vettura aerea (Air Way Bill).</li> </ul>
<b>PACKING LIST</b>	Sì. È richiesta la "Nota de empaque".
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Per prodotti provenienti dal Mercosur o da altri Paesi con preferenze tariffarie.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Certificato di analisi emesso da laboratori ufficiali nel Paese d'origine, con il visto della Camera di commercio locale. Con questo certificato l'importatore dovrà iniziare una pratica presso il servizio di Bromatologia per ottenere il registro del prodotto nell'ambito del "Sistema di Regolazione Alimentaria". Ogni Municipio ha un proprio registro, quindi l'importatore dovrà realizzare le pratiche di autorizzazione presso il Municipio in cui è localizzato il suo magazzino.



<b>ETICHETTATURA</b>	<p>All'etichetta originale del prodotto va aggiunta un'etichetta complementare con le seguenti informazioni in spagnolo:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- denominazione del prodotto;</li><li>- origine del prodotto;</li><li>- nome e indirizzo dell'importatore;</li><li>- nome e indirizzo dell'esportatore;</li><li>- contenuto netto in cl, ml o cc;</li><li>- gradazione alcolica in % volume;</li><li>- lotto di produzione.</li></ul>
<b>IMBALLAGGI</b>	<p>Raccomandabile imballaggio di cartone, in quanto i contenitori in legno necessitano del certificato di fumigazione.</p>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	<p>L'importatore deve presentare al Registro Municipale di Regolazione Alimentaria, per commercializzare il prodotto, la seguente documentazione:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- certificato originale di atto al consumo e di libera vendita nel Paese produttore;</li><li>- certificato originale di analisi emesso da laboratori ufficiali nel Paese di origine, con il visto della Camera di commercio locale;</li><li>- una "monografia" da parte dello stabilimento produttore nel Paese di origine, con la descrizione del processo di elaborazione e dei componenti del prodotto;</li><li>- numero di iscrizione presso il LATU (Laboratorio Tecnologico dell'Uruguay);</li><li>- fattura commerciale;</li><li>- Packing List;</li><li>- nel caso in cui il prodotto non abbia data di scadenza, dichiarazione del produttore con il numero di lotto della merce, attestante che la stessa non ha data di scadenza.</li></ul> <p>Il certificato di analisi di origine del prodotto importato dev'essere rilasciato da un laboratorio ufficiale o autorizzato del Paese di origine.</p> <p>Verificata la conformità di tutte le informazioni, l'importatore potrà (una volta partita la merce e ottenuto il numero di registro) presentare una copia della polizza di carico (Bill of Lading) per iniziare presso il LATU la pratica di ottenimento del Certificato di commercializzazione, che autorizza l'immissione al consumo del prodotto. Le funzioni del LATU sono prioritariamente l'ispezione e il con-</p>



	controllo del numero di iscrizione concesso da Bromatologia, il controllo dei contenitori e delle etichette.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Sì, presso il LATU.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Dazio doganale: 10%. IVA: 10%.

<b>POPOLAZIONE</b>	3,4 milioni di abitanti (2014)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	7,6 litri/anno (2014)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI BIRRA</b>	29 litri/anno (2014)



## USA

newyork@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Fattura pro forma. Consigliabile controllare con lo spedizioniere.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Dichiarazione dettagliata sul contenuto (prodotti alcolici) della spedizione. È indispensabile appoggiarsi a uno spedizioniere qualificato e ad un Custom Broker specializzato nello sdoganamento di bevande alcoliche.
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Non sono richiesti documenti particolari. In ogni caso, vanno concordati con lo spedizioniere.
<b>PACKING LIST</b>	–
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	NO
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Non richiesto, ma il U.S. Department of Treasury's Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB) si riserva il diritto di richiedere l'effettuazione di analisi nel caso di birre aromatizzate o a base di malto.
<b>ETICHETTATURA DELLA BIRRA</b>	Rispettare la normativa USA (vedi pagg. 271-277).
<b>IMBALLAGGI</b>	Obbligatorio indicare il contenuto netto delle bottiglie o lattine in sottomultipli e multipli delle unità di misura americane (Gallon, Quart, e/o Pint), come specificato nelle regole del TTB.
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	Serve il numero di licenza dell'Importer of Record USA e il COLA sulle etichette.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Specificare il contenuto (prodotti alcolici) della spedizione. È indispensabile appoggiarsi a uno spedizioniere qualificato e ad un Custom Broker specializzato nello sdoganamento di bevande alcoliche.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Non sono richiesti documenti particolari. In ogni caso, vanno concordati con lo spedizioniere.



<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	Non si applica alla birra.
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	Obbligatorio effettuare la registrazione presso la U.S. Food and Drug Administration (FDA) dello stabilimento di produzione (vedi <a href="http://www.fda.gov/furls">www.fda.gov/furls</a> ).
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Obbligatorio effettuare la Prior Notice presso la FDA attraverso il Custom Broker (ABI - rete a circuito chiuso della Dogana USA) oppure con l'aiuto dello spedizioniere (vedi <a href="http://www.fda.gov/furls">www.fda.gov/furls</a> ).
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	L'importatore americano è tenuto a registrare le etichette (COLA) a proprio nome presso il Governo USA prima di procedere alla spedizione commerciale della birra (vedi sito TTB: <a href="https://www.ttbonline.gov/colasonline/registerDisplay.do">https://www.ttbonline.gov/colasonline/registerDisplay.do</a> ).
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	La birra è esente dal pagamento di dazio doganale. È tuttavia soggetta al pagamento di tassa Federale e tassa Statale. TASSA FEDERALE: \$18.00 per "barrel" (31 galloni circa), equivalente a \$0,153389 per litro. TASSE STATALI: variano da Stato a Stato. Es. New York State: 0,14 cents al gallone (+0,12 cents per la città di New York).
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI</b>	Vanno concordati con lo spedizioniere e con l'importatore.
<b>DISCIPLINA DELL'ASSEGNO</b>	L'assegno bancario è largamente utilizzato, anche per importi considerevoli, ed è regolato, oltre che dalle norme federali, dalle norme statali che disciplinano altri aspetti, con l'ovvia conseguenza che il titolo potrebbe presentare alcune caratteristiche peculiari variabili da Stato a Stato. Non è considerato titolo di credito e titolo esecutivo. Da segnalare la lunga tempistica di accredito in via definitiva, con la conseguenza che il soggetto che incassa l'assegno potrebbe vedersi ristornare l'accredito anche quando l'operazione commerciale risulta conclusa da tempo. Date le insidie descritte, è sconsigliabile l'utilizzo di tale strumento in transazioni internazionali.

**ISTITUZIONI DI RIFERIMENTO PER L'IMPORTAZIONE DELLA BIRRA**

Per ottenere il permesso di importazione, l'importatore deve rivolgersi al seguente ufficio del T.T.B. (tutti gli importatori di vini sono abilitati ad importare anche la birra):

Tax and Trade Bureau - U.S. Department of the Treasury  
National Revenue Center 550 Main Street, Suite 8002  
Cincinnati, Ohio 45202 - Tel. 513-684-3334 - Fax 513/ 684-3168  
Permits Online Email: [permits.online@ttb.gov](mailto:permits.online@ttb.gov).

Per poter commercializzare la birra, l'importatore deve richiedere l'approvazione dell'etichetta al T.T.B. L'importatore è l'unico abilitato ad iniziare le pratiche per ottenere l'approvazione delle etichette, cosiddetto "COLA". L'importatore deve presentare copia dell'etichetta e compilare appositi formulari indicanti il numero della licenza d'importazione.

ALCOHOL AND TOBACCO TAX AND TRADE BUREAU  
Advertising, Labeling and Formulation Division  
1310 G Street, NW Suite 400E Washington, DC 20005  
Tel. 1-866-927-ALFD (2533) Fax: 1-202-453-2300 - E-mail: [alfd@ttb.gov](mailto:alfd@ttb.gov).  
Tale procedura è fattibile anche on-line attraverso il sito del T.T.B.  
Vedi: <https://www.ttbonline.gov/colasonline/publicSearchColasBasic.do>.

Nel caso delle birre italiane non è richiesta l'analisi chimica sulle birre, in quanto il T.T.B. accetta gli standard italiani. T.T.B, tuttavia, si riserva il diritto di richiedere l'effettuazione di tali analisi nel caso delle birre aromatizzate oppure a base di malto (vedere pdf allegato "pre COLA evaluation").

I campioni sottoposti alle analisi devono essere accompagnati da una dichiarazione, su carta intestata del produttore, indicante il metodo di produzione e gli ingredienti utilizzati. Le analisi vengono effettuate dal seguente laboratorio federale:

T.T.B. - BEVERAGE ALCOHOL LABORATORY  
6000 Ammendale Road  
Beltsville, Maryland 20705-1250  
Tel. 240-264-1596 - Email [laboratory@ttb.gov](mailto:laboratory@ttb.gov)  
[http://www.ttb.gov/ssd/beverage\\_alcohol.shtml](http://www.ttb.gov/ssd/beverage_alcohol.shtml).

Campioni di prodotto vengono saltuariamente prelevati al porto d'entrata da agenti doganali e poi inoltrati al T.T.B. per verificare se contengano ingredienti non permessi dalla FDA e quindi ritenuti nocivi per il consumatore. Non esistono misure standard per i contenitori di birra, né requisiti specifici per quanto riguarda il materiale del recipiente (vetro chiaro/verde/colore ambra, oppure latta).

<b>POPOLAZIONE</b>	324,227 milioni di abitanti (2016)
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	55.775 USD (2015)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	230.825.157 ettolitri/anno (2015)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI BIRRA</b>	36.749.966 ettolitri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	6.669.562,87 ettolitri/anno (2014)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	198.031 ettolitri/anno (2015)



UIBM

**USA**

---





## MARCHI negli Stati Uniti

DOVE	<b>Ufficio federale:</b>	<b>USPTO – United States Patent and Trademark Office</b>
	<b>Sito internet:</b>	<a href="http://www.uspto.gov/">http://www.uspto.gov/</a> <b>Madison Buildings (East &amp; West)</b>
	<b>Indirizzo:</b>	<b>600 Dulany Street, Alexandria, VA (USA)</b>
	<b>Estensione territoriale:</b>	<b>Stati Uniti d’America</b> , Zona del Canale di Panama, Puerto Rico, le Isole Vergini (degli USA), le Isole di Samoa Americane, Guam e Isole Marianne Settentrionali.
COSA	<b>Oggetto della registrazione</b>	È possibile ottenere la tutela tramite un marchio di fabbrica negli Stati Uniti d’America per tutti i segni distintivi e graficamente rappresentabili, come parole, nomi, sigle, lettere, numeri, segni, combinazioni di colori, forme tridimensionali, suoni, fragranze e qualsiasi combinazione dei segni summenzionati. Vi sono dei segni che <u>non</u> sono ammessi alla registrazione, quali quelli identici o molto simili alla bandiera nazionale, o altri emblemi e simboli militari degli Stati Uniti, così come simboli araldici o di organizzazioni internazionali. Sono esclusi dalla registrazione anche i marchi che potrebbero screditare o falsamente suggerire una connessione con persone, istituzioni, simboli nazionali; marchi costituiti solo da un cognome o che comprendono un elemento funzionale ed i marchi di colore se privi di carattere distintivo.
	<b>Requisiti registrazione</b>	Il marchio, perché sia registrabile deve essere: <b>Nuovo</b> (non identico o simile a marchi anteriori, quindi non deve pregiudicare diritti acquisiti da altri) <b>Distintivo</b> (ovvero un segno adatto a distinguere i prodotti o servizi di una persona fisica, persona giuridica o altra organizzazione da quelli altrui). I marchi privi di carattere distintivo possono accedere al cosiddetto <i>Supplemental Register</i> . <b>Lecito</b> (non deve contenere segni contrari alla legge, all’ordine pubblico e al buon costume). Inoltre non deve ingannare il pubblico, in particolare sulla provenienza geografica, sulla natura o sulla qualità dei prodotti o servizi. <b>Utilizzato</b> : il deposito della domanda di registrazione può avvenire sulla base di un utilizzo già in essere ( <i>declaration of use</i> ) o dichiarando l’intenzione di utilizzare il marchio ( <i>intent-to-use</i> ). Nel primo caso, se si deposita sulla base della <i>declaration of use</i> , il titolare deve fornire le prove d’uso al momento del deposito. Nel secondo caso il titolare che ha depositato con <i>intent-to-use</i> , deve fornire entro circa un



		anno, prorogabile, le prove dell'uso del marchio.
	<i>Marchio collettivo</i>	Può essere registrato come marchio collettivo , un segno utilizzato dai membri di una cooperativa, un'associazione o altro gruppo collettivo o organizzazione o un marchio che tale cooperativa, associazione o altro gruppo collettivo o organizzazione ha intenzione di utilizzare in buona fede a scopo commerciale, compresi i segni che indicano l'appartenenza a un sindacato, un'associazione o altra organizzazione.
	<i>Marchio di Certificazione</i>	Può essere registrato come marchio di certificazione qualsiasi parola, nome, simbolo o figura, o una loro combinazione, che sia utilizzata da un soggetto diverso dal titolare per certificare l'origine, le materie, la modalità di fabbricazione, la qualità, o altre caratteristiche del prodotto.
COME	<i>Procedura di esame</i>	La domanda di registrazione del marchio è depositata presso l'Ufficio Marchi e Brevetti statunitense, il quale svolge una verifica formale e sostanziale della domanda, che include un esame del carattere distintivo e una ricerca di marchi anteriori identici o simili.
	<i>Pubblicazione e Opposizione</i>	Qualora l'Ufficio non riscontri marchi registrati identici o simili a quello oggetto della domanda e qualora accerti una conformità della stessa alle leggi statunitensi, esso procede alla pubblicazione della domanda. In caso contrario, la domanda viene respinta. Se non vengono presentate opposizioni nei trenta giorni successivi alla pubblicazione della domanda, o se le opposizioni vengono superate, la domanda è accolta e il marchio viene registrato.
	<i>Procedura di annullamento</i>	NON è disponibile una procedura di cancellazione amministrativa di un marchio concesso presso l'Ufficio marchi statunitense.
CHI	<i>Rappresentanza</i>	Persone fisiche o giuridiche non residenti negli Stati Uniti d'America possono depositare una domanda di registrazione di marchio da soli o nominare un mandatario locale.
QUANDO	<i>Durata</i>	10 anni dalla data di deposito, rinnovabile per ulteriori periodi di 10 anni.
	<i>Uso</i>	In caso di mancato utilizzo del marchio per un periodo di tre anni consecutivi, dalla data di concessione, la registrazione è passibile di decadenza.



## DESIGN negli Stati Uniti

DOVE	<b>Ufficio:</b> <b>Sito internet:</b> <b>Indirizzo:</b>	USPTO – United States Patent and Trademark Office <a href="http://www.uspto.gov/">http://www.uspto.gov/</a> <b>Madison Buildings (East &amp; West)</b> <b>600 Dulany Street, Alexandria, VA (USA)</b>
	<b>Estensione territoriale:</b>	<b>Stati Uniti d’America</b> , Zona del Canale di Panama, Puerto Rico, le Isole Vergini (degli USA), le Isole di Samoa Americane, Guam e Isole Marianne Settentrionali.
COSA	<b>Oggetto della tutela:</b>	È possibile ottenere la tutela tramite un brevetto di design negli Stati Uniti d’America per qualsiasi forma, ornamento superficiale o loro combinazione, incorporato in un prodotto industrializzabile.
	<b>Requisiti per la concessione:</b>	<b>Novità</b> rispetto a qualsiasi design divulgato ovunque nel mondo prima della data di deposito. <b>Periodo di grazia:</b> sono escluse le divulgazioni del design avvenute nei <b>12 mesi</b> precedenti la data di deposito dall’autore o dal suo avente causa.
	<b>Modelli multipli</b>	Non disponibile.
COME	<b>Procedura di esame</b>	Le domande di brevetto di design una volta depositate sono esaminate per verificare che rispettino i requisiti formali per il deposito e che non vi siano design simili precedenti.
	<b>Procedura di ri-esame</b>	È disponibile una procedura amministrativa di ri-esame di un brevetto di design concesso, in ogni momento durante la vita del titolo.
	<b>Pubblicazione</b>	Alla concessione.
CHI	<b>Rappresentanza</b>	Persone fisiche o giuridiche non residenti negli Stati Uniti d’America possono depositare una domanda di brevetto di design da soli o nominare un mandatario locale abilitato.
QUANDO	<b>Durata</b>	15 anni dalla data di concessione del brevetto di design.



## BREVETTI PER INVENZIONE negli Stati Uniti

DOVE	<b>Ufficio:</b> <b>Sito internet:</b> <b>Indirizzo:</b>	<b>USPTO – United States Patent and Trademark Office</b> <a href="http://www.uspto.gov/">http://www.uspto.gov/</a> <b>Madison Buildings (East &amp; West)</b> <b>600 Dulany Street, Alexandria, VA (USA)</b>
	<i>Estensione territoriale:</i>	<b>Stati Uniti d’America</b> , Zona del Canale di Panama, Puerto Rico, le Isole Vergini (degli USA), le Isole di Samoa Americane, Guam e Isole Marianne Settentrionali.
COSA	<i>Oggetto della tutela:</i>	È possibile ottenere la tutela tramite un brevetto per invenzione negli Stati Uniti d’America per qualsiasi invenzione relativa ad una macchina, ad un prodotto, ad un processo, composizione o ad una loro combinazione, o ad un loro perfezionamento. Non è disponibile la tutela di brevetto per modello di utilità.
	<i>Requisiti per la concessione:</i>	<b>Novità e non-ovvietà</b> rispetto a qualsiasi invenzione divulgata ovunque nel mondo prima della data di deposito. <b>Periodo di grazia:</b> sono escluse le divulgazioni dell’invenzione, avvenute nei <u>12 mesi</u> precedenti la data di deposito o di priorità da parte dell’autore o dal suo avente causa.
	<i>Unità di invenzione</i>	Qualora l’Ufficio ritenga che la domanda riguardi più di un’invenzione, viene concesso un termine per depositare domande divisionali a tutela delle invenzioni successive alla prima.
COME	<i>Procedura di esame</i>	Le domande di brevetto per invenzione una volta depositate vengono esaminate per verificare che rispettino i requisiti formali per il deposito, successivamente vengono sottoposte ad un esame sostanziale per il rispetto dei requisiti di validità, sulla base di una ricerca di anteriorità svolta dell’esaminatore.
	<i>Pubblicazione</i>	18 mesi dalla data di deposito o di priorità.
	<i>Procedura di ri-esame</i>	È disponibile una procedura amministrativa di ri-esame di un brevetto concesso, in ogni momento durante la vita del titolo.
CHI	<i>Rappresentanza</i>	Persone fisiche o giuridiche non residenti negli Stati Uniti d’America possono depositare una domanda di brevetto da soli o nominare un mandatario locale abilitato.
QUANDO	<i>Durata</i>	max. 20 anni dalla data di deposito (almeno 17 anni dalla data di concessione), soggetto al pagamento di tasse di mantenimento dopo la concessione del brevetto.



## ETICHETTE:

### BREVIARIO SULLA NORMATIVA VALIDA NEGLI USA

(confermata dall'Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau, 27 Gennaio 2016)

**Fonte:**

THE BEVERAGE ALCOHOL MANUAL (BAM)  
A Practical Guide

Basic Mandatory Labeling Information for  
MALT BEVERAGES  
Volume 3

<http://www.ttb.gov/beer/bam.shtml>

**Contatto:**

[Alcohol.Labeling&FormulationsDiv@ttb.gov](mailto:Alcohol.Labeling&FormulationsDiv@ttb.gov)



## NOME (BRAND NAME)

- Un nome che descriva l'età, l'origine, l'identità o altre caratteristiche è proibito **A MENO CHE** il nome, da solo o in combinazione con altro materiale grafico o stampato, descriva accuratamente la bevanda a base di malto **E** non porti ad alcun equivoco **ALTRIMENTI** lo si deve qualificare con la dicitura "BRAND" **OPPURE** aggiungere una frase che tolga ogni equivoco creato dallo stesso.
- La dimensione del carattere deve essere di minimo 2 mm per contenitori superiori alla ½ Pinta e di minimo 1 mm per contenitori inferiori o uguali a ½ Pinta.
- La scritta deve apparire chiaramente leggibile e ben in contrasto con lo sfondo.
- La scritta deve apparire separata o comunque più evidente rispetto alla descrizione del prodotto.
- Può apparire nella parte frontale del contenitore.

## TIPO E CLASSE (CLASS AND TYPE DESIGNATION)

- "Malt Beverage" è ritenuta sufficiente come classificazione, **IN ALTERNATIVA** si può specificare la Classe (ad esempio "Ale" o "Lager") o ancora **IN ALTERNATIVA** si può essere più precisi e specificare il Tipo (ad esempio "India Pale Ale").
- Per comprendere meglio le varie definizioni si vedano le tabelle del **capitolo 4: CLASS AND TYPE DESIGNATION** <http://www.ttb.gov/beer/bam/chapter4.pdf> (ad esempio la distinzione tra "Pils" e "Pilsner": la seconda si applica solo a birre prodotte in Repubblica Ceca).
- Da notare come non tutte le Classi e i Tipi siano sufficienti a descrivere il prodotto, ad alcune va comunque aggiunta in etichetta una più generica scritta "BEER" o "MALT BEVERAGE".
- Le birre pastorizzate possono fregiarsi della dicitura "Draft" o "Draught" solo se sono confezionate in contenitori superiori o uguali ad 1 Gallone e da usare in combinazione con un impianto di spillatura. **IN ALTERNATIVA** si può scrivere in etichetta "Draft brewed" o "Draft beer flavour" **A CONDIZIONE** che sia riportato sulla stessa che il prodotto è stato pastorizzato.
- La dimensione del carattere deve essere di minimo 2 mm per contenitori superiori alla ½ Pinta e di minimo 1 mm per contenitori inferiori o uguali a ½ Pinta.
- La scritta deve apparire chiaramente leggibile e ben in contrasto con lo sfondo.
- La scritta deve apparire separata o comunque più evidente rispetto alla descrizione del prodotto.
- Deve apparire nella parte frontale del contenitore.



## NOME E INDIRIZZO (NAME AND ADDRESS)

- Nome ed indirizzo dell'importatore devono apparire in etichetta preceduti da una frase esplicativa come: "IMPORTED BY," "SOLE AGENT" o "SOLE U.S. AGENT".
- Il nome deve essere riportato così come dichiarato sul "Basic permit for imported malt beverages".
- Città e Stato principali (Principal Place of Business) dell'importatore devono apparire in etichetta così come dichiarato sul "Basic permit for imported malt beverages".
- La dimensione del carattere deve essere di minimo 2 mm per contenitori superiori alla ½ Pinta e di minimo 1 mm per contenitori inferiori o uguali a ½ Pinta.
- La scritta deve apparire chiaramente leggibile e ben in contrasto con lo sfondo.
- La scritta deve apparire separata o comunque più evidente rispetto alla descrizione del prodotto.
- Può apparire nella parte frontale, laterale o posteriore del contenitore.

## CONTENUTO NETTO (NET CONTENT)

- Non c'è uno standard, possono essere usati contenitori e bottiglie di ogni capienza.
- Il contenuto netto deve essere espresso in misure Americane ma può essere anche espresso nel sistema metrico - decimale.
- Se il contenuto è inferiore ad 1 Pinta va espresso in Once fluide o frazioni di Pinta.
- Se il contenuto è precisamente 1 Pinta, o 1 Quarto, o 1 Gallone, il contenuto netto va espresso in quell'unità di misura.
- Se il contenuto è compreso tra 1 Pinta e 1 Quarto va espresso in Pinte, Once fluide o in frazioni di Quarto.
- Se il contenuto è compreso tra 1 Quarto e 1 Gallone va espresso in Quarti, Pinte, Once Fluide o in frazioni di Gallone.
- Se il contenuto è superiore ad 1 Gallone va espresso in Galloni e frazioni di Gallone.
- La dimensione del carattere deve essere di minimo 2 mm per contenitori superiori alla ½ Pinta e di minimo 1 mm per contenitori inferiori o uguali a ½ Pinta.
- La scritta deve apparire chiaramente leggibile e ben in contrasto con lo sfondo.
- La scritta deve apparire separata o comunque più evidente rispetto alla descrizione del prodotto.
- La scritta deve apparire nella parte frontale del contenitore **OPPURE** può essere incisa, applicata a fuoco o marchiata sul contenitore (**May be BLOWN, BRANDED or BURNED into the container**).



## CONTENUTO ALCOLICO (ALCOHOL CONTENT)

- È necessario controllare se i singoli stati ritengano obbligatoria la dichiarazione del contenuto alcolico o invece la proibiscano.
- A meno che uno stato non ritenga diversamente, l'espressione del contenuto alcolico deve essere espressa come percentuale di alcol su volume.
- Deve essere espressa come:
  - "ALCOHOL (ALC) % BY VOLUME (VOL)" **OPPURE:**
  - "ALCOHOL (ALC) BY VOLUME (VOL) %" **OPPURE:**
  - "% ALCOHOL (ALC) BY VOLUME (VOL)" **OPPURE:**
  - "% ALCOHOL (ALC)/VOLUME (VOL)".
- L'espressione del contenuto alcolico va espressa al decimo di percentuale (0.1 %) **AD ECCEZIONE** delle bevande a base di malto con un contenuto alcolico su volume inferiore allo 0.5 %, in questo caso il contenuto di alcol può essere espresso con una precisione al centesimo di percentuale (0.01%).
- La dicitura "Alcohol Free" si applica solo a bevande a base di malto senza alcol (0.0%).
- Fino allo 0.5 % di alcol su volume si usa la dicitura "Non-alcoholic" e deve apparire con la frase "CONTAINS LESS THAN 0.5% ALC BY VOL" sull'etichetta.
- Per contenuti alcolici inferiori al 2.5 % di alcol su volume si possono usare le diciture "Low alcohol" oppure "Reduced alcohol".
- Tolleranze: per tutte le bevande a base di malto oltre lo 0.5 % di alcol su volume la tolleranza è di 0.3 % sopra o sotto il valore dichiarato in etichetta.
- **ECCEZIONI** ai valori di tolleranza: se viene dichiarato un valore di 0.5% o superiore questo non può mai essere effettivamente inferiore allo 0.5%.
- Se la bevanda è etichettata con le diciture "Low alcohol" oppure "Reduced alcohol" il contenuto alcolico su volume effettivo non può in ogni caso essere superiore o uguale al 2.5 %.
- Per le bevande a base di malto contenenti meno dello 0.5 % l'effettivo contenuto di alcol non può essere superiore a quanto dichiarato in etichetta.
- La dimensione del carattere deve essere di minimo 2 mm per contenitori superiori alla ½ Pinta, di minimo 1 mm per contenitori di ½ Pinta o inferiori, di massimo 3 mm per contenitori inferiori o uguali alle 40 Once e di massimo 4 mm per contenitori superiori alle 40 Once.
- Tutta la scritta deve apparire del medesimo carattere e della medesima grandezza.
- La scritta deve apparire chiaramente leggibile e ben in contrasto con lo sfondo.
- La scritta deve apparire separata o comunque più evidente rispetto alla descrizione del prodotto.
- Deve apparire nella parte frontale, laterale o posteriore del contenitore.



### **FD&C YELLOW #5 (FD&C YELLOW #5 DISCLOSURE)**

- La scritta “CONTAINS FD&C YELLOW #5” deve apparire sull’etichetta qualora la bevanda a base di malto contenga FD&C YELLOW #5.
- La dimensione del carattere deve essere di minimo 2 mm per contenitori superiori alla ½ Pinta e di minimo 1 mm per contenitori inferiori o uguali a ½ Pinta.
- La scritta deve apparire chiaramente leggibile e ben in contrasto con lo sfondo.
- La scritta deve apparire separata o comunque più evidente rispetto alla descrizione del prodotto.
- Può apparire nella parte frontale, laterale o posteriore del contenitore.

### **SACCHARINA (SACCHARIN DISCLOSURE)**

- La scritta “USE OF THIS PRODUCT MAY BE HAZARDOUS TO YOUR HEALTH. THIS PRODUCT CONTAINS SACCHARIN WHICH HAS BEEN DETERMINED TO CAUSE CANCER IN LABORATORY ANIMALS.” deve apparire sull’etichetta qualora la bevanda a base di malto contenga Saccharina.
- La dimensione del carattere deve essere di minimo 2 mm per contenitori superiori alla ½ Pinta e di minimo 1 mm per contenitori inferiori o uguali a ½ Pinta.
- La scritta deve apparire chiaramente leggibile e ben in contrasto con lo sfondo.
- La scritta deve apparire separata o comunque più evidente rispetto alla descrizione del prodotto.
- Può apparire nella parte frontale, laterale o posteriore del contenitore.

### **SOLFITI (SULFITE DECLARATION)**

- La scritta “CONTAINS SULFITES” O “CONTAINS (A) SULFITING AGENT(S)” deve apparire sull’etichetta qualora la bevanda a base di malto contenga 10 ppm o più di anidride solforosa.
- La dimensione del carattere deve essere di minimo 2 mm per contenitori superiori alla ½ Pinta e di minimo 1 mm per contenitori inferiori o uguali a ½ Pinta.
- La scritta deve apparire chiaramente leggibile e ben in contrasto con lo sfondo.
- La scritta deve apparire separata o comunque più evidente rispetto alla descrizione del prodotto.
- Può apparire nella parte frontale, laterale o posteriore del contenitore.



## ASPARTAME (ASPARTAME DISCLOSURE)

- La scritta “PHENYLKETONURICS: CONTAINS PHENYLALANINE” deve apparire sull’etichetta qual’ora la bevanda a base di malto contenga ASPARTAME.
- L’intera scritta deve apparire in maiuscolo.
- La dimensione del carattere deve essere di minimo 2 mm per contenitori superiori alla ½ Pinta e di minimo 1 mm per contenitori inferiori o uguali a ½ Pinta.
- La scritta deve apparire chiaramente leggibile e ben in contrasto con lo sfondo.
- La scritta deve apparire separata o comunque più evidente rispetto alla descrizione del prodotto.
- Può apparire nella parte frontale, laterale o posteriore del contenitore.

## SALUTE (HEALTH WARNING STATEMENT)

- La seguente frase deve apparire in tutte le bevande alcoliche il cui contenuto di alcol su volume non sia meno dello 0,5 %.

**GOVERNMENT WARNING:** (1) According to the Surgeon General, women should not drink alcoholic beverages during pregnancy because of the risk of birth defects. (2) Consumption of alcoholic beverages impairs your ability to drive a car or operate machinery, and may cause health problems.

- La frase deve apparire in un paragrafo continuo e con la scritta “GOVERNMENT WARNING” in maiuscolo e grassetto.
- La dimensione del carattere deve essere di minimo 3 mm per contenitori superiori ai 3 litri (con un massimo di 40 caratteri per Pollice), di minimo 2 mm per contenitori tra i 237 ml (8 Once fluide) e i 3 litri (con un massimo di 25 caratteri per Pollice), di minimo 1 mm per contenitori di 237ml (8 Once fluide) o meno (con un massimo di 12 caratteri per Pollice).
- La scritta deve apparire chiaramente leggibile e ben in contrasto con lo sfondo.
- La scritta deve apparire separata o comunque più evidente rispetto alla descrizione del prodotto.
- Può apparire nella parte frontale, laterale o posteriore del contenitore.



## PAESE D'ORIGINE (COUNTRY OF ORIGIN)

- Obbligatorio in etichetta.
- “PRODUCT/PRODUCE OF \_\_\_\_\_” : inserire nello spazio il nome della nazione in cui la birra è stata prodotta.
- “PRODUCED/BREWED IN” or “PRODUCED/BREWED AND BOTTLED OR PACKED IN \_\_\_\_\_” : inserire nello spazio il nome della nazione in cui la birra è stata prodotta o prodotta e imbottigliata.
- “PRODUCED/BREWED BY” or “PRODUCED/BREWED AND BOTTLED OR PACKED BY \_\_\_\_\_” : inserire nello spazio il nome del produttore, o del produttore e dell’imbottigliatore, e i rispettivi indirizzi specificando il nome della nazione.
- “\_\_\_\_\_ ALE” : inserire nello spazio il nome della nazione in cui la birra è stata prodotta.
- Non ci sono norme riguardo alla sua leggibilità o posizione in etichetta.
- Può apparire nella parte frontale, laterale o posteriore del contenitore.



## CHAPTER 4

# CLASS AND TYPE DESIGNATION

### GENERAL FEATURES

- The class and type designation identifies the labeled malt beverage as to its specific class and/or class and type
- The class and type designation is based on trade understanding of the characteristics generally attributed to the particular class and/or class and type of malt beverage

### CLASS AND TYPE DESIGNATION

- The broad, general classification “Malt Beverage” is sufficient as a class and type designation

#### OR

- The more specific CLASS of malt beverage, e.g., “Ale,” is sufficient as the class and type designation

#### OR

- The even more specific TYPE of malt beverage, e.g., “India Pale Ale,” is sufficient as the class and type designation

**NOTE:** On succeeding pages are three charts:

The first chart provides a definition of the general classification “malt beverage”

The second chart lists and very broadly defines the classes of malt beverages. The classes that are sufficient as class and type designations are notated

The third chart lists and provides a very general description of a number of types of malt beverages. The types that are sufficient as class and type designations are notated



### DEFINITION OF MALT BEVERAGE

GENERAL CLASSIFICATION	DEFINITION
MALT BEVERAGE <sup>1</sup>	<p>An alcohol or alcohol-free beverage made by the alcoholic fermentation of an infusion or decoction, or combination of both, in potable brewing water, of:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• malted barley comprising not less than 25% by weight of the total weight of fermentable ingredients</li> <li>• hops (or their parts or products) in an amount equivalent to 7.5 pounds per 100 barrels (3100 gallons) of finished malt beverage</li> </ul> <p>AND, with or without</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• other malted cereals</li> <li>• unmalted or prepared cereals</li> <li>• other carbohydrates (or products prepared therefrom)</li> <li>• carbon dioxide</li> <li>• other wholesome products suitable for human food consumption</li> </ul>

<sup>1</sup>Sufficient as class and type designation

### CLASSES OF MALT BEVERAGES

CLASS	GENERAL DEFINITION
ALE <sup>1</sup>	Malt beverage fermented at a comparatively high temperature containing 0.5% or more alcohol by volume possessing the characteristics generally attributed to and conforming to the trade understanding of "ale"
BEER <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume possessing the characteristics generally attributed to and conforming to the trade understanding of "beer"
CEREAL BEVERAGE <sup>1</sup>	Malt beverage containing less than 0.5% alcohol by volume
LAGER/ LAGER BEER <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume possessing the characteristics generally attributed to and conforming to the trade understanding of "lager"/"lager beer"
MALT BEVERAGE SPECIALTY <sup>2</sup>	Generally, any class and/or type of malt beverage that contains or is treated with (other than those recognized in standard brewing practices) flavoring and/or coloring materials and/or nonstandard blending or treating materials or processes
MALT LIQUOR <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume possessing the characteristics generally attributed to and conforming to the trade understanding of "malt liquor"
NEAR BEER <sup>1</sup>	Malt beverage containing less than 0.5% alcohol by volume
PORTER <sup>1</sup>	Malt beverage fermented at a comparatively high temperature containing 0.5% or more alcohol by volume possessing the characteristics generally attributed to and conforming to the trade understanding of "porter"
STOUT <sup>1</sup>	Malt beverage fermented at a comparatively high temperature containing 0.5% or more alcohol by volume possessing the characteristics generally attributed to and conforming to the trade understanding of "stout"

<sup>1</sup>Sufficient as class and type designation

<sup>2</sup>A distinctive or fanciful product name with a statement reflecting the composition and character of the product is sufficient as class and type designation, e.g., "Honey Ale, Ale Brewed With Honey"



## TYPES OF MALT BEVERAGES

TYPE	GENERAL DESCRIPTION
AMBER ALE <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
AMBER LAGER <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
BARLEY WINE ALE/BARLEY WINE STYLE ALE <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
BAVARIAN <sup>2</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume produced in Germany
BITTER ALE <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
BLACK AND TAN <sup>3</sup>	Product containing 0.5% or more alcohol by volume composed of two classes of malt beverages
BOCK BEER <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
BROWN ALE <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
CREAM ALE <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
CREAM STOUT <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
DORTMUND/DORTMUNDER <sup>2</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume produced in Germany
DRAFT BEER/DRAUGHT BEER <sup>1</sup>	Unpasteurized* malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
DRY BEER <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
EXPORT ALE <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
EXPORT BEER <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
GOLDEN ALE <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
GOLDEN LAGER <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
HALF AND HALF	Product containing 0.5% or more alcohol by volume composed of equal parts of two classes of malt beverages
ICE BEER <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume supercooled during the brewing process to form ice crystals
IMPERIAL STOUT <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
INDIA PALE ALE <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
KULMBACHER <sup>2</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume produced in Germany
MUNICH/ MUNCHNER <sup>2</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume produced in Germany
PALE ALE <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
PILS	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume
PILSEN/PILSENER/PILSNER	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume produced in the Czech Republic
RYE BEER <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume made from a fermentable base that consists of at least 5% by weight malted rye
SALVATOR <sup>2</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume produced in Germany
STOCK ALE <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume



TYPE	GENERAL DESCRIPTION
VIENNA <sup>2</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume produced in Austria
WEIN/WEINER <sup>2</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume produced in Germany
WHEAT BEER <sup>1</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume made from a fermentable base that consists of at least 25% by weight malted wheat
WURTZBURGER <sup>2</sup>	Malt beverage containing 0.5% or more alcohol by volume produced in Germany

\*Pasteurized beer may be described as “DRAFT” (or “DRAUGHT”) only if the beer is packaged in containers of one gallon or larger the contents of which are to be drawn off through a tap, spigot, faucet or similar device

Other than this exception, pasteurized beer may not be described as “DRAFT” (or “DRAUGHT”). However, pasteurized beer may be described as “DRAFT BREWED,” “DRAFT BEER FLAVOR,” etc., **PROVIDED** the fact that the beer is pasteurized is also noted on the label

<sup>1</sup>Sufficient as class and type designation

<sup>2</sup>Sufficient as class and type designation. For Bavarian, Dortmund/Dortmunder, Kulmbacher, Munich/Munchner, Salvator, Wein/Weiner, Wurtzburger produced outside of Germany or Vienna produced outside of Austria, the class and type designation “Bavarian,” “Dortmund,” etc., must include the word “type” or “American” or other adjective or statement, e.g., “Brewed in the U.S.,” indicating the true place of production

<sup>3</sup>The class and type designation is the names of the two classes of malt beverages in conjunction with “Black and Tan,” e.g., “Black and Tan, Stout and Ale”  
**NOTE:** The percentage of each class must also be shown if either class contributes less than 40% of the volume of the malt beverage, e.g., “Black and Tan, 70% Stout and 30% Ale”

The class and type designation is the names of the two classes of malt beverages in conjunction with “Half and Half,” e.g., “Half and Half, Porter and Stout”

Not sufficient as class and type designation. “Malt Beverage,” “Beer,” “Lager,” or “Lager Beer” must appear as the class and type designation

Sufficient as class and type designation for Pilsen/Pilsener/Pilsner produced in the Czech Republic or the U.S. For Pilsen/Pilsener/Pilsner produced outside of the Czech Republic or the U.S., the class and type designation “Pilsen,” etc., must include the word “type” or “French” or other adjective or statement, e.g., “Brewed in France,” indicating the true place of production



## VENEZUELA

caracas@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Fattura commerciale e Fattura pro forma.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	NO
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Originale del documento di trasporto (Air Way Bill) o polizza di carico (Bill of Lading).
<b>PACKING LIST</b>	Sì, con il dettaglio della merce.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Certificato di analisi fisico-chimiche e microbiologiche realizzate in Venezuela presso un laboratorio d'analisi riconosciuto dalle autorità venezuelane, nel rispetto delle norme tecniche per gli standard di qualità Covenin.</li> <li>- Certificato sanitario rilasciato dalle Autorità italiane competenti, nel quale si attesti che il prodotto italiano in esportazione verso il Venezuela è commercializzato in Italia ed è idoneo al consumo umano (Certificado de Libre Venta y Consumo), munito di visto o certificato con apostilla e tradotto in spagnolo da un interprete pubblico registrato.</li> </ul>
<b>ETICHETTATURA</b>	<p>Le etichette devono già essere state registrate presso il Ministero venezuelano del Poder Popular para la Salud (MPPS).</p> <p>Per l'inserimento nel Registro Sanitario occorre consegnare: 6 esemplari a colori di etichette in lingua spagnola con le quali verrà commercializzata la birra italiana importata in Venezuela.</p> <p><a href="http://www.mpps.gob.ve/">http://www.mpps.gob.ve/</a></p>
<b>IMBALLAGGI</b>	<p>Le disposizioni tecniche di qualità previste dalla legislazione vigente sono indicate dalle norme Covenin:</p> <p>n. 1922 - 1985 (<a href="http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/1922-85.pdf">http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/1922-85.pdf</a>)</p> <p>n. 1923 - 1988 (<a href="http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/1923-88.pdf">http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/1923-88.pdf</a>)</p> <p>n. 1543 - 1988 (<a href="http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/1543-88.pdf">http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/1543-88.pdf</a>).</p>



<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	L'agente doganale, una volta giunta la merce in Venezuela e depositata in magazzino, dispone di cinque giorni lavorativi per predisporre a Declaración Definitiva a un Régimen Aduanero o Declaración Única de Aduanas.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	L'esportatore, una volta consegnati i documenti della merce al vettore, dovrà provvedere ad inviare all'importatore via fax o per posta elettronica (e successivamente in originale) la seguente documentazione: <ul style="list-style-type: none"><li>- Fattura commerciale e Fattura pro forma;</li><li>- originale del documento di trasporto (Air Way Bill);</li><li>- polizza di carico (Bill of Lading);</li><li>- Packing List.</li></ul>
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fattura commerciale e Fattura pro forma</li><li>- Originale del documento di trasporto (Air Way Bill)</li><li>- Polizza di carico (Bill of Lading)</li><li>- Packing List</li></ul>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Le etichette devono già essere state registrate presso il Ministero della Salute venezuelano Ministerio del Poder Popular para la Salud.
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Dichiarazione Anticipata di Informazione (Declaración Anticipada de Información-DAI). <ul style="list-style-type: none"><li>- Prima di 15 giorni e non meno di un giorno prima dell'arrivo della merce al Paese se il trasporto è per via aerea o per via terrestre.</li><li>- Prima di 15 giorni e non meno di 2 giorni prima dell'arrivo della merce al Paese se il trasporto è per via marittima.</li></ul> Il Manifesto di Carico dovrà essere trasmesso dallo spedizioniere alle autorità doganali venezuelane 48 ore prima dell'arrivo della merce a destino per i trasferimenti via mare e 4 ore per i trasporti per via aerea e terrestre.



### DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE

Commissione dell'1% per il Servizio doganale di nazionalizzazione e del 20% per i Dazi doganali, entrambi calcolati sul valore CIF della merce importata. Sul valore CIF, aumentato delle imposte sopraindicate, viene applicata l'IVA (12%).

<b>POPOLAZIONE</b>	30.620.404 abitanti (2015)
<b>POTERE DI ACQUISTO MEDIO</b>	Salario minimo 138 US \$ (2017)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	8,9 litri/anno
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	20.000.000 ettolitri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	0

### SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE

La legge che regola le imposte di produzione e consumo è la "Ley de Impuesto sobre Alcohol y Especies Alcohólicas" pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale N° 6151 (E) del 18 novembre 2014 (<http://noticias.seniat.gob.ve/images/gacetas/Gaceta%20N%C2%BA%206151.pdf>).

Birra nazionale - L'aliquota di imposta è pari allo 0,0006 dell'Unità Tributaria (U.T.) per ogni litro, ovvero a un'imposta di produzione pari a Bs. 0,10 (€ 0,00013).

Birra importata - L'aliquota di imposta è pari allo 0,0025 dell'Unità Tributaria (U.T.) per ogni litro, ovvero a un'imposta pari a Bs. 0,44 (€ 0,00059).

### LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO

La legge che regola le imposte di produzione e consumo è la suddetta "Ley de Impuesto sobre Alcohol y Especies Alcohólicas" pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale N° 6151 (E) del 18 novembre 2014.

Birra nazionale.

- Aliquota di imposta pari allo 0,0006 dell'Unità Tributaria (U.T.) per ogni litro, ovvero un'imposta di produzione pari a Bs. 0,10 equivalente a 0,00013 €.
- Imposta pari al 15% del prezzo di vendita al pubblico.

Birre importate

- Imposta pari allo 0,0025 dell'Unità Tributaria (U.T.) per ogni litro, ovvero un'imposta pari a Bs. 0,44 equivalente a 0,00059 €.
- Imposta pari al 15% del prezzo di vendita al pubblico.

### ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI

Rimandiamo al sito [http://www.sice.oas.org/ctyindex/VEN/VENAgreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/VEN/VENAgreements_s.asp) per la visura degli accordi commerciali siglati dal Paese dell'America centrale.

### PER SAPERNE DI PIÙ

[www.ine.gov.ve](http://www.ine.gov.ve)

[www.sencamer.gob.ve](http://www.sencamer.gob.ve)

[www.mpps.gob.ve](http://www.mpps.gob.ve)

[www.cervecerosdevenezuela.org/web/](http://www.cervecerosdevenezuela.org/web/)

Asia



## ARABIA SAUDITA

riyad@ice.it

<p><b>FATTURA EXPORT</b></p>	<p>Fattura commerciale in tre esemplari recanti il visto della Camera di commercio sulla congruità dei prezzi. La fattura commerciale deve riportare la dichiarazione di conformità alle norme sul boicottaggio di Israele: "We hereby declare that the mentioned merchandise is being exported for our own account. The goods are neither of Israeli origin nor do they contain Israeli materials, nor are being exported from Israel".</p> <p>Le fatture, sia con valore CIF che con valore C&amp;F, devono essere corredate di documentazione comprovante il costo di assicurazione (polizza assicurativa) ed il costo di trasporto (Ocean Freight Certificate). In caso contrario, le Autorità doganali sono autorizzate a riscuotere il dazio sul valore globale come se fosse F.O.B.</p>
<p><b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b></p>	<p>Dall'inizio del 2014 la SFDA (Saudi Food and Drug Authority) ha adottato una nuova procedura per lo sdoganamento dei prodotti alimentari importati in Arabia Saudita. Lo sdoganamento avviene in via elettronica. L'importatore ed i prodotti devono essere registrati presso la SFDA, i prodotti non registrati non possono essere sdoganati. La registrazione del prodotto sarà di competenza del cliente saudita.</p>
<p><b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b></p>	<p>Per trasporto marino: polizza di carico (Bill of Lading). Per via aerea: Air Way Bill.</p>
<p><b>PACKING LIST</b></p>	<p>Sì</p>
<p><b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b></p>	<p>Certificato di origine in tre esemplari rilasciato dalla Camera di commercio competente.</p>
<p><b>CERTIFICATO DI ANALISI</b></p>	<p>L'importazione dei prodotti alimentari in Arabia Saudita è passata dal Ministero del Commercio e Industria saudita alla SFDA (Saudi Food and Drug Authority), la quale ha emanato nuove regolamentazioni riguardanti l'importazione dei prodotti alimentari nel Paese.</p> <p>Tali regolamentazioni prevedono che non è necessario che i prodotti alimentari importati vengano accompagnati da certificato di conformità alle nor-</p>



	matiche SASO. Devono però essere in conformità con le relative normative SASO o GCC Standards.
<b>ETICHETTATURA</b>	La normativa SASO comune per tutti i prodotti alimentari riguardante l'etichettatura prevede che gli ingredienti, nome del prodotto, contenuto netto, nominativo ed indirizzo del produttore, Paese di origine, data di confezionamento e data di scadenza debbano essere indicati in lingua araba sui singoli prodotti. L'etichetta deve essere difficile da rimuovere e modificare. La normativa non precisa la grandezza dei caratteri da utilizzare né il posizionamento delle diciture.
<b>IMBALLAGGI</b>	Le merci devono essere su pedane. Sono accettati tutti i tipi di "pallets". Se le merci vengono spedite su europallet in legno questi devono essere fumigati.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	NO. Ma l'importatore deve essere in possesso di una licenza che gli permetta di importare merce della sua attività commerciale.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fattura commerciale.</li><li>- Certificato di origine.</li><li>- Certificato di analisi (che la merce è destinata al consumo umano e non contiene sostanze nocive).</li></ul>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	–
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	–
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI, ACCISE, IVA E ALTRE IMPOSTE A CARICO DELL'IMPORTATORE</b>	Non è permessa per motivi religiosi l'importazione di birra alcolica. In Arabia Saudita non esiste IVA. L'aliquota doganale è del 5% sul valore CIF.



---

**POPOLAZIONE** 30,500 milioni di abitanti

**POTERE DI ACQUISTO MEDIO** 75 SAR/anno

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL** Non esiste birra alcolica

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

Non esistono in Arabia Saudita accise oltre al tasso doganale.

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Membro del WTO. Il tasso doganale per la merce importata dai Paesi arabi è zero.



## AZERBAIJAN

newyork@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì, la fattura dovrà riportare il valore totale della merce esportata.
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì, la dichiarazione doganale deve contenere necessariamente: <ul style="list-style-type: none"><li>- partita IVA;</li><li>- dati anagrafici;</li><li>- recapiti del dichiarante;</li><li>- nome e codice del Paese di origine;</li><li>- nome e codice del Paese di destinazione.</li></ul>
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Fattura commerciale, polizza di carico o lettera di vettura aerea/terra.
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	Sì
CERTIFICATO DI ANALISI	Sì
ETICHETTATURA	Sì. La legge azera dispone l'obbligo di etichettare il prodotto e di inserire le informazioni tecniche e commerciali in lingua azera: es. nome, modello, tipo, misure, parametri di unificazione del prodotto, ecc.
IMBALLAGGI	La documentazione di trasporto e la dichiarazione doganale d'importazione devono riportare la tipologia di imballaggio dei prodotti.
DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE	<ul style="list-style-type: none"><li>- Contratto commerciale anche in lingua azera.</li><li>- Licenza per importazione, vendita all'ingrosso e/o al dettaglio di alcolici.</li><li>- Certificato fitosanitario.</li><li>- Certificato di conformità.</li></ul>
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Documenti DAU.
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	Fattura commerciale, polizza di carico o lettera di vettura.



<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Dazio di importazione: 1,4 USD per 1 litro.          Accisa: 2,5 USD per 1 litro.          Oneri doganali: 10 euro per la dichiarazione doganale fino alla somma di 1.000 euro; 50 euro fino alla somma di 10.000 euro; 100 euro fino alla somma di 100.000 euro; 275 euro per somme superiori a 100.000 euro.          IVA: 18% della somma totale.</p>



## CAMBODIA

hochiminh@ice.it

FATTURA EXPORT	YES
DICHIARAZIONE DOGANALE	YES, custom declaration can be made through electronic submission or at the entry point by the importer or his agent.
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Airway Bill (AWB) (by the air carrier) - Bill of Lading (B/L) (by the ocean carrier).
PACKING LIST	YES
CERTIFICATO DI ORIGINE	YES
CERTIFICATO DI ANALISI	Unavailable.
ETICHETTATURA	<p>Cambodia currently has no labelling requirements specifically for alcohol products. However, the following identifiers need to be placed on all imported products. Camcontrol, a unit of the Ministry of Commerce requires the following:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Name of Goods;</li><li>- Producer's name and address;</li><li>- Source;</li><li>- Quantity;</li><li>- Batch number and production date;</li><li>- Expiration date;</li><li>- Ingredients;</li><li>- Directions for use (if necessary);</li><li>- License of authorizing institution (if required for local products).</li></ul>
IMBALLAGGI	NO
DOCUMENTI IMPORTAZIONE	Custom Declaration Form. Commercial Invoice. Packing List. Insurance. Bill of Lading or other similar documents.



<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	YES, custom declaration can be made through electronic submission or at the entry point by the importer or his agent.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	YES, documents relating to the shipment such as Bill of Lading, Airway Bill or other similar documents.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	Unavailable.
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Unavailable.
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Unavailable.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Import Tax: 35%. Special Tax: 25%. Value Added Tax: 10%.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	NO

**POPOLAZIONE** 15.903.365 abitanti

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL** 5,5 litri/anno

**MERCATO TOTALE DELLA BIRRA** 1.360.000 ettolitri/anno

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA** 3.276 ettolitri/anno

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**  
(Custom Value + Import Tax) x Special Tariff Rate.

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**  
WTO, ASEAN.

**PER SAPERNE DI PIÙ**  
[customs.gov.kh/en\\_gb/](http://customs.gov.kh/en_gb/)



## CINA

pechino@ice.it | shanghai@ice.it | canton@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Sì
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	Sì
CERTIFICATO DI ANALISI	Sì
ETICHETTATURA	Sì
IMBALLAGGI	Gli imballaggi devono essere di un materiale idoneo, secondo gli accordi stipulati tra venditore e compratore, per non compromettere la qualità del prodotto. In caso di imballaggi in legno, è necessario preparare il Certificato fitosanitario (trattamento termico/fumigazione).
DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE	I documenti normalmente richiesti sono: <ul style="list-style-type: none"><li>- Contratto di vendita o conferma dell'ordine;</li><li>- Fattura;</li><li>- Packing List;</li><li>- Cargo Manifest;</li><li>- Bill of Lading o Airway Bill;</li><li>- Avviso di spedizione;</li><li>- Certificato di origine;</li><li>- Certificato sanitario;</li><li>- Campione dell'etichetta tradotto in cinese;</li><li>- Certificato fitosanitario.</li></ul>
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Sì, vedi sopra
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	Sì, vedi sopra
CONTINGENTE DOGANALE	NO



<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	–
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	<p>L'etichetta deve recare obbligatoriamente i seguenti elementi, scritti in cinese:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- denominazione e marchio del prodotto;</li> <li>- luogo di origine;</li> <li>- elenco e percentuale degli ingredienti;</li> <li>- peso netto e volume (ml);</li> <li>- gradazione alcolica (% V/V);</li> <li>- data di produzione(dd/mm/yy);</li> <li>- data di scadenza (dd/mm/yy);</li> <li>- condizioni di conservazione;</li> <li>- produttore e indirizzo;</li> <li>- importatore/distributore e indirizzo;</li> <li>- codice identificativo del prodotto in base alla applicabile normativa nazionale.</li> </ul> <p>Riportare nelle bottiglie di vetro la dicitura in lingua cinese: "Non urtare, contenuto fragile!".</p> <p>Va indicato il periodo di consumo qualora il titolo alcolometrico o gradazione alcolica sia minore del 10%.</p>
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>VAT (IVA): 17%.</p> <p>Tassa di importazione:                  250 RMB/T per prezzo incluso tasse <math>\geq</math>370 USD/T;                  220 RMB/T per prezzo incluso tasse <math>&lt;</math>370 USD/T.                  RMB = Yuan. 1 RMB = 0,14 Euro.</p>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	NO

<b>POPOLAZIONE</b>	1.374.620.000 abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	21.966,2 RMB/anno
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	6,7 litri/anno
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	476.944.185,82 ettolitri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	191.762,66 ettolitri/anno



### **SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

Le imposte doganali sulla birra vengono calcolate sulla base del volume (vedi sopra). Questa stessa tassa viene chiamata "Tassa sul consumo".

Calcolo della Tassa sul consumo:

per pezzo incluso tasse  $\geq 370$  USD/T: 250 RMB/T;

per pezzo incluso tasse  $< 370$  USD/T: 220 RMB/T.

### **LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO**

Il prezzo finale di mercato, quello che paga il consumatore, è circa 3-4 volte il prezzo originale.

### **ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

WTO; China-Australia Free Trade Agreement (FTA); China-Chile Free Trade Agreement.

### **PER SAPERNE DI PIÙ**

General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine (AQSIQ) : <http://www.aqsiq.gov.cn/>.

Ministry of Commerce (MOFCOM): [www.mofcom.gov.cn](http://www.mofcom.gov.cn).

Certification and Accreditation Administration (CNCA): Web: <http://www.cnca.gov.cn>.



**UIBM**

**CINA**

---





## MARCHI in Cina

DOVE	<b>Ufficio:</b>	CTMO - China Trademark Office <b>of the State Administration for Industry and Commerce</b>
	<b>Sito internet:</b>	<a href="http://www.ctmo.gov.cn">www.ctmo.gov.cn</a> <a href="http://www.saic.gov.cn">www.saic.gov.cn</a>
	<b>Indirizzo:</b>	<b>1 Chama Nanjie Xicheng District 100055 Pechino (Cina)</b>
	<b>Estensione territoriale</b>	<b>Repubblica Popolare Cinese</b> , non si estende a Hong Kong o a Macao
COSA	<b>Oggetto della registrazione</b>	<p>È possibile ottenere la tutela tramite un marchio di fabbrica in Cina per tutti i segni distintivi e graficamente rappresentabili, come parole, nomi, sigle, lettere, numeri, segni, combinazioni di colori, forme tridimensionali, suoni e qualsiasi combinazione dei segni summenzionati.</p> <p>Vi sono dei segni che <u>non</u> sono ammessi alla registrazione, quali quelli identici o molto simili alla bandiera nazionale, o alla moneta locale (yuan), al nome dello Stato, o altri stemmi, simboli araldici o di organizzazioni internazionali, o marchi contrari al buon costume o all'ordine pubblico.</p> <p>Occorre tenere in considerazione anche la cultura locale, evitando di depositare marchi con una caratterizzazione negativa, ad es. colori o figure che per tradizione sono considerati <i>porta sfortuna</i>.</p>
	<b>Requisiti registrazione</b>	<p>Il marchio, perché sia registrabile deve essere:</p> <ul style="list-style-type: none"><li><b>Nuovo</b> (non identico o simile a marchi anteriori, quindi non deve pregiudicare diritti acquisiti da altri)</li><li><b>Distintivo</b> (ovvero un segno adatto a distinguere i prodotti o servizi di una persona fisica, persona giuridica o altra organizzazione da quelli altrui)</li><li><b>Lecito</b> (non deve contenere segni contrari alla legge, all'ordine pubblico e al buon costume. Inoltre non deve ingannare il pubblico, in particolare sulla provenienza geografica, sulla natura o sulla qualità dei prodotti o servizi).</li></ul>
	<b>Marchio collettivo</b>	<p>Il marchio collettivo è un segno registrato a nome di un ente, associazione o altra organizzazione ed utilizzato dai membri nelle loro attività commerciali per indicare la loro appartenenza all'ente, associazione o altra organizzazione. Le indicazioni geografiche possono essere registrate come marchio</p>



		collettivo.
	<i>Marchio di Certificazione</i>	Un marchio di certificazione è un segno utilizzato da enti o individui per contraddistinguere alcuni prodotti o servizi e il cui utilizzo è sottoposto al controllo di un organismo di controllo in grado di certificare la provenienza, il materiale, la modalità di produzione, la qualità o altre caratteristiche dei prodotti e servizi. Le indicazioni geografiche possono essere registrate come marchio di certificazione.
	<i>Traslitterazione</i>	In Cina è consigliabile registrare il marchio sia in caratteri latini che in ideogrammi cinesi, tenendo conto della loro pronuncia e significato. Ciò consente non solo di migliorare l'approccio del consumatore cinese al prodotto ma mette anche al riparo da "imitazioni" del marchio su base strettamente linguistica.
COME	<i>Procedura di esame</i>	La domanda di registrazione del marchio è depositata presso l'Ufficio Marchi e Brevetti cinese, il quale svolge una verifica formale e sostanziale della domanda, che include un esame del carattere distintivo e una ricerca di marchi anteriori identici o simili.
	<i>Pubblicazione e Opposizione</i>	Qualora l'Ufficio non riscontri marchi registrati identici o simili a quello oggetto della domanda e qualora accerti una conformità della stessa alle leggi cinesi, esso procede alla pubblicazione della domanda. In caso contrario, la domanda viene respinta.  Se non vengono presentate opposizioni nei tre mesi successivi alla pubblicazione della domanda, o se le opposizioni vengono superate, la domanda è accolta e il marchio viene registrato.
	<i>Procedura di annullamento</i>	È disponibile una procedura di cancellazione amministrativa di un marchio concesso presso l'Ufficio marchi cinese.
CHI	<i>Legittimazione e Rappresentanza</i>	Persone fisiche o giuridiche non residenti in Cina devono nominare un mandatario cinese per poter depositare una domanda di registrazione di un marchio in Cina.
QUANDO	<i>Durata</i>	10 anni dalla data di deposito, rinnovabile per ulteriori periodi di 10 anni.
	<i>Uso</i>	In caso di mancato uso del marchio per un periodo continuativo di tre anni, a partire dalla data di registrazione, la registrazione decade.



## DESIGN in Cina

DOVE	<b>Ufficio:</b> <b>Sito internet:</b> <b>Indirizzo:</b>	<b>SIPO - State Intellectual Property Office</b> <a href="http://english.sipo.gov.cn/">http://english.sipo.gov.cn/</a> <b>No. 6, Xitucheng Lu, Jimenqiao Haidian District, Pechino (Cina)</b>
	<b>Estensione territoriale:</b>	<b>Repubblica Popolare Cinese</b> , non si estende a Hong Kong SAR o a Macao SAR.
COSA	<b>Oggetto della tutela:</b>	È possibile ottenere la tutela tramite un brevetto di design in Cina per qualsiasi forma, pattern o loro combinazione, di un prodotto che sia industrializzabile.
	<b>Requisiti per la concessione:</b>	<b>Novità</b> rispetto a qualsiasi design divulgato ovunque nel mondo prima della data di deposito. <b>Periodo di grazia:</b> sono escluse le divulgazioni del design, da parte dell'autore o del suo avente causa, avvenute nei <u>6 mesi</u> precedenti la data di deposito in una fiera riconosciuta o sponsorizzata dal governo cinese.
	<b>Modelli multipli</b>	È possibile depositare una domanda di brevetto di design contenente più di un modello solo <ul style="list-style-type: none"><li>- se i modelli sono incorporati in prodotti che appartengono alla medesima classe di Locarno e sono venduti o utilizzati in set</li><li>- se i modelli sono variazioni estetiche simili per un medesimo prodotto.</li></ul>
COME	<b>Procedura di esame</b>	Le domande di brevetto per design una volta depositate vengono esaminate per verificare che rispettino i requisiti formali per il deposito e il requisito di unità del design. Di sua iniziativa l'esaminatore può decidere di svolgere una ricerca di anteriorità per documenti di arte nota che possano anticipare il design.
	<b>Procedura di annullamento</b>	È disponibile una procedura di annullamento amministrativo di un brevetto per design concesso presso l'Ufficio brevetti cinesi, SIPO.
	<b>Pubblicazione</b>	Alla concessione
CHI	<b>Rappresentanza</b>	Persone fisiche o giuridiche non residenti in Cina devono nominare un mandatario cinese per poter depositare una domanda di brevetto di design in Cina
QUANDO	<b>Durata</b>	max. 10 anni dalla data di deposito, soggetto al pagamento di tasse annuali dopo la concessione del brevetto di design



## BREVETTI PER INVENZIONE in Cina

DOVE	<b>Ufficio:</b> <b>Sito internet:</b> <b>Indirizzo:</b>	<b>SIPO - State Intellectual Property Office</b> <a href="http://english.sipo.gov.cn/">http://english.sipo.gov.cn/</a> <b>No. 6, Xitucheng Lu, Jimenqiao Haidian District, Pechino (Cina)</b>
	<b>Estensione territoriale:</b>	<b>Repubblica Popolare Cinese</b> , su richiesta è possibile richiedere la tutela a <b>Hong Kong SAR</b> o a <b>Macao SAR</b> sulla base di una domanda di brevetto cinese.
COSA	<b>Oggetto della tutela:</b>	È possibile ottenere la tutela tramite un brevetto per invenzione in Cina per qualsiasi invenzione che sia una soluzione tecnica relativa ad un prodotto, ad un processo o ad una loro combinazione.
	<b>Requisiti per la concessione:</b>	<b>Novità e attività inventiva</b> rispetto a qualsiasi invenzione divulgata ovunque nel mondo prima della data di deposito, e <b>applicabilità industriale</b> . <b>Periodo di grazia:</b> sono escluse le divulgazioni dell'invenzione, da parte dell'inventore o del suo avente causa, avvenute nei <b>6 mesi</b> precedenti la data di deposito in una fiera riconosciuta o sponsorizzata dal governo cinese.
	<b>Unità di invenzione</b>	Qualora l'Ufficio ritenga che la domanda riguardi più di un'invenzione, viene concesso un termine per depositare domande divisionali a tutela delle invenzioni successive alla prima.
COME	<b>Procedura di esame</b>	Le domande di brevetto per invenzione una volta depositate vengono esaminate per verificare che rispettino i requisiti formali per il deposito, successivamente vengono sottoposte ad un esame sostanziale per il rispetto dei requisiti di validità, sulla base di una ricerca di anteriorità precedentemente svolta dall'Ufficio.
	<b>Pubblicazione</b> <b>Procedura di annullamento</b>	18 mesi dalla data di deposito È disponibile una procedura di annullamento amministrativo di un brevetto per invenzione concesso presso l'Ufficio brevetti cinesi, SIPO.
CHI	<b>Rappresentanza e documenti</b>	Persone fisiche o giuridiche non residenti in Cina devono nominare un mandatario cinese per poter depositare una domanda di brevetto per invenzione in Cina
QUANDO	<b>Durata</b>	max. 20 anni dalla data di deposito soggetto al pagamento di tasse annuali dopo la concessione del brevetto



## BREVETTI PER MODELLO DI UTILITA' in Cina

DOVE	<b>Ufficio:</b> <b>Sito internet:</b> <b>Indirizzo:</b>	<b>SIPO - State Intellectual Property Office</b> <a href="http://english.sipo.gov.cn/">http://english.sipo.gov.cn/</a> <b>No. 6, Xitucheng Lu, Jimenqiao Haidian District, Pechino (Cina)</b>
	<i>Estensione territoriale</i>	<b>Repubblica Popolare Cinese</b> , non si estende a Hong Kong SAR (a meno che non derivi da una domanda PCT) o a Macao SAR.
COSA	<i>Oggetto della tutela:</i>	È possibile ottenere la tutela tramite un brevetto per modello di utilità in Cina per qualsiasi nuova soluzione tecnica relativa ad una forma, o alla struttura di un prodotto, o ad una loro combinazione.
	<i>Requisiti per la concessione:</i>	<b>Novità e attività inventiva</b> rispetto a qualsiasi invenzione divulgata ovunque nel mondo prima della data di deposito, e <b>applicabilità industriale</b> . <b>Periodo di grazia:</b> sono escluse le divulgazioni dell'innovazione, da parte dell'inventore o del suo avente causa, avvenute nei <u>6 mesi</u> precedenti la data di deposito in una fiera riconosciuta o sponsorizzata dal governo cinese. Qualora l'Ufficio ritenga che la domanda riguardi più di un'innovazione, viene concesso un termine per depositare domande divisionali a tutela delle innovazioni successive alla prima.
	<i>Unità di innovazione</i>	Le domande di brevetto per modello di utilità una volta depositate vengono esaminate per verificare che rispettino i requisiti formali per il deposito, e su iniziativa dell'Esaminatore possono essere esaminate in relazione al requisito della novità.
COME	<i>Procedura di esame</i>	Su richiesta del richiedente o di una terza parte, l'Ufficio può esaminare il brevetto emettendo una Relazione di validità, necessaria per poter azionare il titolo in contenziosi.
	<i>Procedure speciali</i>	Alla concessione
	<i>Pubblicazione</i> <i>Procedura di annullamento</i>	È disponibile una procedura di annullamento amministrativo di un brevetto per modello di utilità concesso presso l'Ufficio brevetti cinesi, SIPO.
CHI	<i>Rappresentanza e documenti</i>	Persone fisiche o giuridiche non residenti in Cina devono nominare un mandatario cinese per poter depositare una domanda di brevetto per modello di utilità in Cina
QUANDO	<i>Durata</i>	max. 10 anni dalla data di deposito soggetto al pagamento di tasse annuali dopo la concessione del brevetto



## COREA DEL SUD

seoul@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì, necessaria (Invoice).
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì (vedi sotto, Import Declaration).
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Sì (B/L, Packing List).
PACKING LIST	Sì, necessaria.
CERTIFICATO DI ORIGINE	Sì (non obbligatorio per lo sdoganamento ma richiesto dagli importatori per evitare eventuali problemi).
CERTIFICATO DI ANALISI	Sì (non obbligatorio per lo sdoganamento ma richiesto dagli importatori per evitare eventuali problemi).
IMBALLAGGI	Sì, necessari.
DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE	Fattura, B/L, Packing List, Certificato di origine, Certificato di analisi.
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Sì (vedi sotto, Import Declaration).
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	Sì (B/L, Packing List).
CONTINGENTE DOGANALE	NO
BIOTERRORISM ACT	NO
NOTIFICA PREVENTIVA	NO
REGISTRAZIONE ETICHETTE	<p>Obbligo dell'importatore per lo sdoganamento. Informazioni da riportare nell'etichetta, in lingua locale:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nome del prodotto;</li> <li>- tipologia del prodotto;</li> <li>- Paese di origine;</li> </ul>



- ragione sociale, indirizzo e numero telefonico dell'importatore;
- peso netto del prodotto, data di produzione, data di scadenza;
- elenco ingredienti e additivi con relative percentuali;
- % di alcol contenuto;
- restituzione e/o ricambio del prodotto;
- consigli per la conservazione;
- avvertimento sulla salute, limite di età per la vendita;
- numero nazionale per reclami;
- simbolo per la raccolta differenziata;
- specificazione sul consumo (per uso domestico o industriale).

#### DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE

Tassa di importazione: 7.5%\* del valore CIF.  
Tassa sui prodotti alcolici: 72% del CIF + importo  
tassa di import.  
Tassa sull'educazione: 30% dell'importo della  
tassa sui prodotti alcolici.  
VAT (IVA): 10% del CIF + Importo  
tassa di import. + Importo  
tassa sui prodotti alcolici + Importo  
tassa sull'educazione.

\*L'accordo di libero scambio tra la Corea del Sud e l'UE (e quindi anche l'Italia) è stato ratificato ed è in vigore dal 1° luglio 2011.

Tassa di importazione con l'accordo FTA:

2015.07.01~2016.06.30	11,2%
2016.07.01~2017.06.30	7,5%

Per poter beneficiare di tale esenzione, l'azienda esportatrice si dovrà dotare del "Certificato di Esportatore Autorizzato", rilasciato dalla Direzione delle Dogane regionalmente competente che ne stabilisce la relativa procedura.

#### ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE

Special Act on Imported Food Safety Management.  
Lo scorso 4 febbraio è entrato in vigore lo 'Special Act on Imported Food Safety Management', legge che modifica la disciplina delle importazioni di prodotti alimentari in Corea, introducendo nuovi adempimenti a carico dei Paesi esportatori e delle stesse aziende produttrici, con l'obiettivo dichiarato



di rafforzare il sistema nazionale dei controlli igienico-sanitari.

Con la nuova disciplina vi è l'obbligo per le imprese produttrici ('Foreign Food Facility') di registrazione presso il MFDS (Ministry of Food and Drugs Safety) almeno sette giorni prima della data di esportazione, specificando alcuni dati di riferimento (denominazione, indirizzo, lista dei prodotti ecc.). La registrazione può essere effettuata direttamente dalla stessa azienda produttrice o dall'importatore, secondo diverse modalità (posta elettronica, posta o fax).

Tra le principali novità introdotte dalla riforma vi è la facoltà per le Autorità coreane (MFDS) di condurre ispezioni presso le strutture dell'impresa produttrice, previa consultazione con quest'ultima o con il Governo del Paese.

Standard applicati per la birra importata: Methanol <0,5 (mg/ml).

La Corea è un Paese molto sensibile alle problematiche salutari. Per questo il Ministry of Food and Drug Safety sta ponendo controlli più rigidi sulle sostanze e gli additivi presenti nei prodotti alimentari.

Gli esportatori italiani dovranno tenersi costantemente aggiornati sull'evoluzione della normativa e del mercato trasmettendo tutti i documenti agli importatori prima di effettuare la spedizione per evitare eventuali problemi.

<b>POPOLAZIONE</b>	51.515.399 abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	35.379 USD/anno (2014)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	8,73 litri/anno
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	20.620.000 ettolitri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	1.177.059 ettolitri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	1.482 ettolitri/anno

#### LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO

Secondo i dati del Korea Price Research Center, il prezzo medio (ex magazzino) di una bottiglia di birra nazionale da 500 ml è 1.300 Kw.

Questo prezzo diventa quasi doppio per i consumatori finali. Per la birra importata le fasce dei prezzi sono molto ampie, da quella di livello nazionale alla premium, che costa di più. La vendita di birra dipende molto dalle promozioni, soprattutto presso la GDO.

#### ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI

WTO, APEC, FTA, OECD, ecc.



**PER SAPERNE DI PIÙ**

[www.customs.go.kr](http://www.customs.go.kr); [www.mfds.go.kr](http://www.mfds.go.kr)

**IMPORT DECLARATION**

(Korea Customs Service: [www.customs.go.kr](http://www.customs.go.kr))



**IMPORT DECLARATION**  
(Korea Customs Service: [www.customs.go.kr](http://www.customs.go.kr))

Import Declaration				
Classification	Declaration before departure	Declaration before the port entry	Declaration before arriving at the bonded area	Declaration after being stored in the bonded area
<b>Time for declaration</b>	Five days before the port entry to Korea (one day prior for the aircrafts), the ships (aircrafts) containing the goods depart for the port of coaling	Five days before the port entry to Korea (one day for the aircraft) the ships (aircrafts) depart the port entry and make the declaration	Before arrival of the goods to be carried into the bonded area	After the goods have been stored in the bonded area
<b>Goods subject to declarations</b>	Goods which must be imported in ships  Imported goods by ship from Japan, China, Taiwan and Hong Kong	No restrictions	No restrictions	No restrictions
<b>Reporting agencies</b>	Customs at the port entry at the destination	Customs at the port entry at the destination	Jurisdiction customs in the scheduled bonded area	Jurisdiction customs in the bonded area for the goods
<b>Time for notifying the goods subject to inspection</b>	Time for submitting the documents that prove that the ships (aircrafts) have set out (Departure declaration for and the shipping invoice)	Date of import declaration	Date of import declaration	Date of import declaration



Classification		Declaration before departure	Declaration before the port entry	Declaration before arriving at the bonded area	Declaration after being stored in the bonded area
Time of acceptance of the declaration	Inspection omitted	After submitting the shipping invoice	After submitting the shipping invoice	After reporting the arrival at the bonded area	After the import declaration
	Goods subject to inspection	After the completion of goods inspection	After the completion of goods inspection	After the completion of goods inspection	After the completion of goods inspection

**Import declaration customs**

- Reporting before the departure or before the port entry: the customs collector under the jurisdiction of the scheduled port entry by the ships which contain the import goods.
- Declaration before arriving at the bonded area: the customs collector under the jurisdiction of the bonded area where the import goods are scheduled to arrive.
- Declaration after the goods are stored in the bonded area: the declaration must be made to the customs collection under the jurisdiction of the bonded area where the import goods are stored.



## EMIRATI ARABI UNITI

dubai@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	<p>Commercial Invoice (Fattura commerciale). Deve:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- contenere i seguenti elementi: destinatario; data di emissione e numero progressivo; data dell'ordine; descrizione della merce e voce doganale; valore della merce (CIF); numero dei colli e peso lordo; peso netto e numero di pezzi; porto di destinazione; ammontare spese di trasporto; ammontare spese di assicurazione; condizione di pagamento; attestazione congruità del prezzo a cura della Camera di commercio;</li> <li>- essere certificata dalla Camera di commercio;</li> <li>- essere prodotta in 3 originali e 2 copie non negoziabili girate dallo spedizioniere;</li> <li>- contenere la seguente dichiarazione: "The goods are neither of Israel origin nor do they contain Israeli materials nor are being exported from Israel".</li> </ul>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	<p>Dazi doganali sul valore CIF dichiarato sulla fattura. Il dazio doganale sull'importazione di bevande alcoliche è pari al 30%. Per la vendita al dettaglio s'impone un dazio aggiuntivo del 30% sul totale del prezzo prodotto + dazio del 50%.</p>
<b>PACKING LIST</b>	<p>Deve contenere le informazioni circa quantità, numero di colli, peso netto e peso lordo di tutti i prodotti caricati e destinati all'esportazione relativi alla fattura della spedizione.</p>
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	<p>Deve essere emesso dalla Camera di commercio e contenere:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Product Type (tipo di prodotto);</li> <li>- Quantity and Net Weight (quantità e peso netto);</li> <li>- Country of Origin (Paese di Origine).</li> </ul> <p>Queste informazioni devono anche figurare su ogni scatola.</p>
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	<p>Sì</p>
<b>ETICHETTATURA</b>	<p>a. Deve essere specificato quanto segue:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- prodotti e marchio;</li> <li>- identificazione del lotto;</li> <li>- date di produzione e scadenza;</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>- Paese di origine;</li><li>- nome produttori;</li><li>- peso contenuto netto in unità metriche;</li><li>- elenco degli ingredienti e degli additivi in ordine decrescente di proporzione.</li></ul> <p>b. L'etichetta di ogni prodotto alimentare/bevande deve:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- essere difficile da rimuovere o modificare;</li><li>- se il prodotto contiene qualsiasi componente d'origine animale, precisare di quale animale si tratta;</li><li>- riportare informazioni chiare e leggibili.</li></ul> <p>c. L'etichetta deve riportare le informazioni seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- nomi degli additivi (se ci sono);</li><li>- contenuto netto (peso o volume);</li><li>- nome e l'indirizzo del fabbricante;</li><li>- nome della marca;</li><li>- Paese di origine;</li><li>- condizioni di magazzinaggio (se applicabile).</li></ul> <p>d. L'etichetta non deve:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- essere falsa o ingannevole;</li><li>- pretendere di essere riferibile a un altro prodotto alimentare;</li><li>- avere la data essere coperta, alterata o cancellata.</li></ul> <p>e. L'etichetta deve essere in Inglese e in Arabo. Sull'etichetta in Arabo va specificato quanto segue:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- nome del prodotto e marchio;</li><li>- elenco degli ingredienti e degli additivi in ordine decrescente di proporzione;</li><li>- nome e indirizzo del fabbricante;</li><li>- Paese d'origine;</li><li>- contenuto netto (peso o volume).</li></ul>
<b>IMBALLAGGI</b>	Le casse devono essere su pedane (pallet) preferibilmente in plastica. Se le casse sono su europallet di legno, questi ultimi devono essere fumigati.
<b>DOCUMENTAZIONE DI IMPORTAZIONE</b>	Tutti i documenti (Fattura commerciale, Certificato attestante l'origine, Documento di trasporto, Packing List, Certificato di analisi) devono essere autenticati dall'Ambasciata degli Emirati Arabi Uniti a Roma.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Sì, Dichiarazione doganale documenti di trasporto. Per trasporto via mare: Polizza di carico (Bill of Lading). Per trasporto per via aerea: Lettera di vettura aerea (Air Way Bill).



<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Fattura commerciale. Certificato di origine. Certificato di analisi. Documento di Trasporto. Packing List.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	50% di dazi doganali sull'importazione di alcolici. L'Emirato di Dubai impone anche un 30% supplementare.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	L'azienda esportatrice deve corrispondere con un operatore locale registrato alla Camera di commercio. Negli Emirati Arabi Uniti esistono solamente sei ditte autorizzate ad importare bevande alcoliche.



## GIAPPONE

tokyo@ice.it

## FATTURA EXPORT (INVOICE)

Attesta e comprova la transazione commerciale fra le parti, descrivendo le merci in oggetto e fornendo tutti i dettagli utili sia all'identificazione delle merci sia alla spedizione. È emessa dal venditore per necessità amministrative del compratore e per disposizioni doganali del Paese importatore.

Elementi da indicare in fattura:

- dati della ditta del venditore, fra cui: numero d'iscrizione alla CCIAA e codice meccanografico (preceduto dalla lettera M, assegnato dalla CCIAA, necessario per svolgere abitualmente un'attività commerciale con l'estero);
- data di emissione e numero progressivo;
- nome e indirizzo completo dell'ordinante;
- nome e indirizzo completo dell'eventuale destinatario della merce (se diverso dall'ordinante);
- data dell'ordine, o riferimento alla fattura pro forma o alla conferma d'ordine;
- caratteristiche della merce (onde si possa classificare doganalmente) e voce doganale (se si conosce);
- dichiarazione sull'origine della merce;
- valore della merce secondo quanto previsto dal contratto (Incoterms 2000: Ex Works, FOB, FAS, CIF, C&F o altro);
- tipo di imballaggio;
- marcature;
- numero dei colli, peso lordo;
- peso netto o numero di pezzi;
- clausole di consegna, o Incoterms (FOB, CIF ecc. quando si usano; per evitare problemi d'interpretazione è bene riportare la dicitura "Incoterms 2000 della Camera di Commercio Internazionale" e conoscerne il contenuto, che stabilisce la ripartizione di oneri e responsabilità tra venditore e compratore);
- luogo di spedizione e luogo di arrivo della merce;
- ammontare delle spese di trasporto;
- ammontare delle spese di assicurazione;
- valuta, modo di pagamento con il riferimento e data di pagamento;
- eventuali sconti;
- dicitura "Non imponibile IVA ai sensi del DPR 633/72", se l'ordinante è un soggetto residente in Paesi extra-UE.

È consigliabile apporre il timbro e la firma.

## DICHIARAZIONE DOGANALE

Vedi DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE.



<b>PACKING LIST</b>	–
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Non è richiesto per importare le merci in Giappone. Talvolta può essere richiesto dal cliente soprattutto nel credito documentario. È rilasciato dalla Camera di commercio (CCIAA) e va presentato in originale e in lingua inglese.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Viene rilasciato da laboratori italiani o giapponesi, possibilmente, riconosciuti dal Ministero della Sanità giapponese (per i nominativi dei laboratori italiani, vedi l'elenco riportato sul sito del competente Ministero giapponese: <a href="http://www.mhlw.go.jp/topics/yunyu/5/dl/a6.pdf">http://www.mhlw.go.jp/topics/yunyu/5/dl/a6.pdf</a> ).
<b>ETICHETTATURA</b>	<p>Obbligatoria. Le diciture da riportare in lingua giapponese sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nome del prodotto;</li> <li>- ingredienti;</li> <li>- scadenza del consumo;</li> <li>- modalità di conservazione;</li> <li>- quantità;</li> <li>- grado alcolico;</li> <li>- riferimenti dell'importatore e del venditore in loco;</li> <li>- indicazione della proibizione del consumo per minorenni;</li> <li>- indicazione dell'avviso del consumo per le donne incinte;</li> <li>- Paese di origine.</li> </ul> <p>Naturalmente l'applicazione dell'etichetta è uno dei compiti caricati all'importatore locale. È importante che il produttore italiano fornisca tutte le informazioni necessarie.</p>
<b>IMBALLAGGI</b>	Generalmente 12 bottiglie a collo.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	“Notification form for importation of foods, etc.”. A tale modulo deve essere allegata la descrizione del processo produttivo e un Certificato di analisi (in originale per la prima importazione) rilasciato da laboratori (anche all'estero) riconosciuti dal Ministero della Sanità giapponese.



	Tale certificato può essere ritenuto sufficiente, e in tal caso non sarà effettuata alcuna analisi nella zona franca doganale, procedendo allo sdoganamento. È consigliabile che lo spedizioniere presenti tali documenti in originale alla dogana con un certo anticipo rispetto all'arrivo della merce. Salvo non conformità o irregolarità, ripetendo più importazioni dello stesso articolo, le Autorità dovrebbero non effettuare analisi e ritenere sufficienti per un certo periodo (circa un anno) copie del Certificato iniziale; ma è opportuno che lo spedizioniere verifichi tale eventualità.																				
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO																				
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO																				
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Generalmente non richiesta.																				
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Facoltativa.																				
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Per la birra non si applicano dazi doganali all'importazione (codice doganale 2203), ma si applica la tassa sugli alcolici a seconda della tipologia, in base alla quantità di malto utilizzata per la sua produzione:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Denominazione</th> <th>% di malto utilizzato</th> <th>Grado alcolico</th> <th>Tassa (Yen*/ kilolitro)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Birra</td> <td>Superiore al 66%</td> <td>Inferiore al 20%</td> <td>220.000</td> </tr> <tr> <td>Quasi birra (1)</td> <td>Superiore al 50%</td> <td>Inferiore al 20%</td> <td>220.000</td> </tr> <tr> <td>Quasi birra (2)</td> <td>Superiore al 25%</td> <td>Inferiore al 10%</td> <td>178.125</td> </tr> <tr> <td>Quasi birra (3)</td> <td>Inferiore al 25%</td> <td>Inferiore al 10%</td> <td>134.250</td> </tr> </tbody> </table> <p>*1 Euro = 135 Yen.</p>	Denominazione	% di malto utilizzato	Grado alcolico	Tassa (Yen*/ kilolitro)	Birra	Superiore al 66%	Inferiore al 20%	220.000	Quasi birra (1)	Superiore al 50%	Inferiore al 20%	220.000	Quasi birra (2)	Superiore al 25%	Inferiore al 10%	178.125	Quasi birra (3)	Inferiore al 25%	Inferiore al 10%	134.250
Denominazione	% di malto utilizzato	Grado alcolico	Tassa (Yen*/ kilolitro)																		
Birra	Superiore al 66%	Inferiore al 20%	220.000																		
Quasi birra (1)	Superiore al 50%	Inferiore al 20%	220.000																		
Quasi birra (2)	Superiore al 25%	Inferiore al 10%	178.125																		
Quasi birra (3)	Inferiore al 25%	Inferiore al 10%	134.250																		

POPOLAZIONE

126.880.000 abitanti (dicembre 2015)



---

<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	40.000 Euro/anno (2015)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	68,70 litri/anno (2013)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	5.407.000 kilolitri/anno (2014)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	38.146 kilolitri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	719 kilolitri/anno (2015)
<b>SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE</b> Yen 220.000/kl.	
<b>LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO</b> Tre volte il prezzo di acquisto.	
<b>PER SAPERNE DI PIÙ</b> <a href="http://www.brewers.or.jp/english/index.html">http://www.brewers.or.jp/english/index.html</a>	



## GIORDANIA

amman@ice.it

FATTURA EXPORT	Fattura commerciale, in tre esemplari, con l'indicazione del Paese di origine, redatta in lingua inglese. La fattura deve riportare la seguente dichiarazione firmata dall'esportatore: "We hereby certify that this invoice is authentic, that it is the only invoice issued by us for the goods described herein and that it shows their exact value without deduction of any discount and that their origin is exclusively Italian".
DICHIARAZIONE DOGANALE	IM4
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Polizza di carico Clean on Board (per trasporto via mare). Lettera di vettura Air Way Bill (per trasporto via aerea).
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	Sì (vedi DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'ESPORTAZIONE).
CERTIFICATO DI ANALISI	NO
ETICHETTATURA	Devono essere indicati in lingua inglese: - Paese di origine; - nominativo del produttore; - denominazione del prodotto; - volume; - anno di produzione; - percentuale di alcol; - marchio commerciale.
IMBALLAGGI	In casse da 6 o 12 bottiglie.
DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE	L'importatore locale (giordano) deve avere una licenza di importazione di prodotti alcolici.
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	IM4
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'ESPORTAZIONE	La birra e i prodotti alcolici importati in Giordania de-



	<p>vono essere accompagnati dai seguenti documenti in lingua inglese, legalizzati e timbrati dal Consolato della Giordania o dalla Camera di commercio Italo-Araba di Roma:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- certificato di origine;</li> <li>- certificato sanitario;</li> <li>- fattura commerciale in tre esemplari con indicazione del Paese di origine.</li> </ul>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Se richiesta dall'importatore.
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Se richiesta dall'importatore.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Tassa (unificata) del 200% sul valore CIF di fattura.                      Tassa (speciale) di Jd 2,250 per ogni litro importato.                      Tassa sulle vendite del 16% sul totale con le tasse suindicate.                      * 1 JD = 1,3 Euro (cambio medio in data 10.01.2016).                      Secondo l'accordo di Associazione Euro-Giordano, la birra non è inclusa tra i prodotti che godono di agevolazioni daziarie.</p>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	<p>Licenza di importazione di prodotti alcolici.                      All'arrivo della merce le Autorità locali richiedono due campioni di ogni tipo di prodotto che vengono sottoposti ad analisi; solo dopo esito positivo la merce potrà essere sdoganata e messa in vendita.                      Per ulteriori informazioni rivolgersi all'Ufficio ICE di Amman.</p>

**POPOLAZIONE**

9,5 milioni di abitanti (novembre 2015)

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

Sulla produzione esiste la tassa speciale di JD 2,250 per litro.

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**



---

ACCORDI REGIONALI NOTIFICATI AL WTO

2012 Accordo di libero scambio Giordania-Canada

2011 Accordo di libero scambio Giordania-Tunisia

2005 Accordo Giordania-Singapore

2002 Accordo di Associazione Euro Mediterranea

2001 Accordo di Libero scambio Giordania-Stati Uniti



## HONK KONG

honkkong@ice.it

FATTURA EXPORT	YES
DICHIARAZIONE DOGANALE	YES
DOCUMENTI DI TRASPORTO	YES
PACKING LIST	Yes, list with detailed packing information of the goods shipped.
CERTIFICATO DI ORIGINE	NO, but it is encouraged to provide it together with the goods.
CERTIFICATO DI ANALISI	Not necessary, but it is encouraged to provide it together with the goods.
ETICHETTATURA	Drinks with an alcoholic strength by volume of more than 1.2% but less than 10% are exempted from all labelling requirements.
IMBALLAGGI	Not specified.
DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE	Pro forma Invoice. Commercial Invoice. Packing List. Health Certificate from country of origin. Any other certificate(s) supporting documents such as Airway Bill & Invoice.
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	In general, all cargoes imported into/exported from HKSAR via air, land and sea are subject to Customs control which is done primarily through inspection of documents such as manifests. Physical examination of the goods, if necessary, is mainly conducted on a selective basis. Goods should go through import clearance and import declaration. Suppliers should provide related documents to the importer if needed. To facilitate customs clearance and prevent delays, it is important that a detailed description of the items



	<p>is mentioned on the invoice, with the following information:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- full description and brand;</li><li>- alcohol;</li><li>- Country of origin;</li><li>- year of production;</li><li>- number of milliliters per bottle/can;</li><li>- size standard package for cardboard;</li><li>- type of packaging.</li></ul> <p>Import Declaration (to be performed by the importers).</p> <p>Any persons who import or export any articles, other than exempted articles, are required to lodge accurate and complete import/export declarations within 14 days after the importation/exportation of the article.</p>
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Please refer to DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE & DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	There is no duty for beer with less than 30% alcoholic strength.
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI, ACCISE E ALTRE IMPOSTE A CARICO DELL'IMPORTATORE</b>	NO
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI</b>	NO

**POPOLAZIONE** 7.346.700 abitanti (2016)

**POTERE DI ACQUISTO MEDIO** PIL pro capite 53.379,74 USD/anno (2015)

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL** 2,838 litri/anno (2015)

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA** 151 milioni di litri/anno (2015)

**QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA** 472 mila litri/anno (2015)



---

### **SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

No tax, no custom duty.

#### **PER SAPERNE DI PIÙ**

[http://www.cfs.gov.hk/english/import/import\\_ifc.html](http://www.cfs.gov.hk/english/import/import_ifc.html)

[http://www.cfs.gov.hk/english/import/import\\_icfsg\\_02.html](http://www.cfs.gov.hk/english/import/import_icfsg_02.html)

[http://www.customs.gov.hk/en/cargo\\_clearance/index.html](http://www.customs.gov.hk/en/cargo_clearance/index.html)

[http://www.customs.gov.hk/en/cargo\\_clearance/declaration/index.html](http://www.customs.gov.hk/en/cargo_clearance/declaration/index.html)

[http://www.customs.gov.hk/en/cargo\\_clearance/dutiable/index.html](http://www.customs.gov.hk/en/cargo_clearance/dutiable/index.html)

[http://www.customs.gov.hk/en/trade\\_facilitation/dutiable/types/index.html](http://www.customs.gov.hk/en/trade_facilitation/dutiable/types/index.html)



## INDIA

mumbai@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	3 Invoices in original.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Custom declaration is required.
<b>PACKING LIST</b>	3 original Invoices in English.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Certificate of Origin is mandatory (with complete details of country, region & DOC/DOCG....details).
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Certificate of Analysis of product is required.
<b>ETICHETTATURA</b>	Labels (of manufacturer) must include the following information: a) Name, trade name, or description of the Product; b) Net weight and gross weight; c) Date markings, including shelf life of the product and/or expiration dates; d) Special instructions for storage or use; e) Bar codes (if applicable); f) Distinctive batch, lot, or code number; g) Month and year the product was manufactured or packed; h) Quantity and weight should be marked on pack wine; i) Vegetarian or NON vegetarian mark should be clearly mentioned on the product; j) List of ingredients on the pack in English language.
<b>IMBALLAGGI</b>	Packaging details must be clearly and explicitly indicated (No. of bottles per case, quantity per bottle etc.). If the packing material is wood, fumigation certificate must be provided.
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Airway Bill / Bill of Lading (by sea).</li><li>- Cargo release order.</li><li>- Certificate of origin.</li><li>- Commercial Invoice.</li><li>- Inspection report.</li><li>- Certificate from Central Excise.</li><li>- Packing List.</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Terminal handling receipt.</li> <li>- Insurance Certificate.</li> <li>- FSSAI registration and sample will be sent to FSSAI for Certification.</li> <li>- GATT Declaration Form and Custom Import Declaration Form attached.</li> </ul>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	GATT Declaration Form and Custom Import Declaration Form attached.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bill of Lading (by sea).</li> <li>- Certificate from Central Excise.</li> <li>- Insurance Certificate.</li> <li>- 3 original Invoices.</li> <li>- Packing List.</li> </ul>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	There are no quotas on export of alcoholic beverages in India but there is a limit on importers for the quantity for alcohol they can import.
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	In some countries, prior notice regarding import of vinegar, beverages and spirits has to be filed before arrival of goods in entry port of importing country. In India, FSSAI is the responsible government authority to notify such prior notice on import of food products.
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	FSSAI registration and sample will be sent to FSSAI for Certification.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Custom Duty is approx. 110% (basic duty 100% + special additional duty 4% + other 6%).
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- FSSAI certificate.</li> <li>- Airway Bill and Bill of Lading (by sea).</li> <li>- Health and product analysis certificate.</li> <li>- GATT declaration form.</li> <li>- Custom import declaration form.</li> <li>- Insurance certificate.</li> </ul>



UIBM



## INDIA

---





## MARCHI in India

DOVE	<p><b>Ufficio:</b> CGPDTM - Office of the Controller General of Patents, Designs &amp; Trade Marks</p> <p><b>Sito internet:</b> <a href="http://www.ipindia.nic.in/">http://www.ipindia.nic.in/</a></p> <p><b>Indirizzo:</b> Boudhik Sampada Bhavan, S.M. Road, Antop Hill, Mumbai-400037 (India)</p> <p><b>Estensione territoriale:</b> India</p>
COSÀ	<p><b>Oggetto della registrazione:</b> È possibile ottenere la tutela tramite un marchio di fabbrica in India per tutti i segni distintivi e graficamente rappresentabili, come parole, nomi, sigle, lettere, numeri, combinazioni di colori, forme tridimensionali, suoni e qualsiasi combinazione dei segni summenzionati.</p> <p>Vi sono dei segni che <u>non</u> sono ammessi alla registrazione, quali quelli identici o molto simili a stemmi, simboli araldici o di organizzazioni internazionali, o ad immagini di personaggi famosi (es. membri della famiglia Gandhi).</p> <p><b>Requisiti registrazione:</b> Il marchio, perché sia registrabile deve essere:  <b>Nuovo</b> (non identico o simile a marchi anteriori, quindi non deve pregiudicare diritti acquisiti da altri)  <b>Distintivo</b> (ovvero un segno adatto a distinguere i prodotti o servizi di una persona fisica, persona giuridica o altra organizzazione da quelli altrui)  <b>Lecito</b> (non deve contenere segni contrari alla legge, all'ordine pubblico, al buon costume e alla religione). Inoltre non deve ingannare il pubblico, in particolare sulla provenienza geografica, sulla natura o sulla qualità dei prodotti o servizi.  <b>Utilizzo</b> il deposito della domanda di registrazione può avvenire sulla base di un utilizzo già in essere o dichiarando l'intenzione di utilizzare il marchio.</p> <p><b>Marchio collettivo:</b> I marchi collettivi sono registrabili. La domanda di registrazione di un marchio collettivo deve comprendere i regolamenti che disciplinano l'uso di tale marchio.</p> <p><b>Marchio di Certificazione:</b> I marchi di certificazione sono registrabili, depositando quattro copie del regolamento d'uso.</p>
COME	<p><b>Procedura di esame:</b> La domanda di registrazione del marchio è depositata presso l'Ufficio Marchi e Brevetti indiano, il quale svolge una verifica formale e sostanziale della domanda, che include un esame del carattere distintivo e una ricerca di marchi anteriori identici o simili.</p>



### *Pubblicazione e Opposizione*

Qualora l'Ufficio non riscontri marchi registrati identici o simili a quello oggetto della domanda e qualora accerti una conformità della stessa alle formalità richieste, esso procede alla pubblicazione della domanda. In caso contrario, la domanda viene respinta.

Se non vengono presentate opposizioni nei quattro mesi successivi alla pubblicazione della domanda, o se le opposizioni vengono superate, la domanda è accolta e il marchio viene registrato.

### *Procedura di annullamento*

È disponibile una procedura di cancellazione amministrativa di un marchio concesso presso l'Ufficio marchi indiano su iniziativa di terzi nel caso di depositi in malafede, registrazione ottenuta con la frode, marchio decettivo o che crei confusione o scandalo o che ferisca il sentimento religioso.

CHI

### *Legittimazione e Rappresentanza*

Persone fisiche o giuridiche non residenti in India devono nominare un mandatario locale per depositare una domanda di registrazione di un marchio in India.

QUANDO

### *Durata*

10 anni dalla data di deposito, rinnovabile per ulteriori periodi di 10 anni.

### *Uso*

In caso di mancato uso del marchio per cinque anni consecutivi, dalla data di registrazione, la registrazione, è passibile di decadenza per mancato uso.



## DESIGN in India

DOVE	<p><b>Ufficio:</b>  <b>Sito internet:</b>  <b>Indirizzo:</b></p>	<p><b>CGPDTM - Office of the Controller General of Patents, Designs &amp; Trade Marks</b>  <a href="http://www.ipindia.nic.in/">http://www.ipindia.nic.in/</a>  <b>Boudhik Sampada Bhavan, S.M. Road, Antop Hill, Mumbai-400037 (India)</b></p>
COSA	<p><b>Estensione territoriale:</b>  <b>Oggetto della tutela:</b></p>	<p><b>India</b>          È possibile ottenere la tutela tramite una registrazione di design in Cina per qualsiasi forma bidimensionale o tridimensionale, pattern o loro combinazione, di un prodotto.</p>
	<p><b>Requisiti per la concessione:</b></p>	<p><b>Novità e originalità</b> rispetto a qualsiasi design divulgato ovunque nel mondo prima della data di deposito.  <b>Periodo di grazia:</b> sono escluse le divulgazioni del design, da parte dell'autore o del suo avente causa, avvenute nei <u>6 mesi</u> precedenti la data di deposito in una fiera riconosciuta dal governo indiano.</p>
	<p><b>Modelli multipli</b></p>	<p>È possibile depositare una domanda di registrazione di design contenente più di un modello solo se</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- i modelli sono incorporati in prodotti che appartengono alla medesima classe basata sulla classificazione di Locarno, e</li> <li>- i modelli sono varianti estetiche simili per un medesimo prodotto o set di prodotti diversi.</li> </ul>
COME	<p><b>Procedura di esame</b></p>	<p>Le domande di registrazione di design una volta depositate vengono esaminate per verificare che rispettino i requisiti formali per il deposito e il requisito di unità del design. L'esaminatore svolge una ricerca di anteriorità per registrazioni di design indiane che possano anticipare il design e verifica i requisiti di validità della registrazione sulla base di tali anticipazioni.</p>
	<p><b>Pubblicazione</b>  <b>Procedura di annullamento</b></p>	<p>Alla concessione.          È disponibile una procedura di annullamento amministrativo di una registrazione di design dopo la concessione.</p>
CHI	<p><b>Rappresentanza</b></p>	<p>Persone fisiche o giuridiche non residenti in India devono nominare un mandatario indiano per depositare una domanda di registrazione di design.</p>
QUANDO	<p><b>Durata</b></p>	<p>max. 15 anni dalla data di deposito o priorità, soggetto al pagamento di una tassa di rinnovo dopo la decima annualità.</p>



## BREVETTI PER INVENZIONE **India**

<b>DOVE</b>	<b>Ufficio:</b>	CGPDTM - Office of the Controller General of Patents, Designs & Trade Marks
	<b>Sito internet:</b>	<a href="http://www.ipindia.nic.in/">http://www.ipindia.nic.in/</a>
	<b>Indirizzo:</b>	Bombay Sampada Bhanan, S.M. Road, Antop Hill, Mumbai-400017 [India]
	<b>Estensione territoriale:</b>	India
<b>CCSA</b>	<b>Oggetto della tutela:</b>	È possibile ottenere la tutela tramite un brevetto per invenzione in India per qualsiasi invenzione che sia una soluzione tecnica relativa ad un prodotto, ad un processo, ad una composizione o ad una loro combinazione. Non è disponibile la tutela di brevetto per modello di utilità.
	<b>Requisiti per la concessione:</b>	Novità e attività inventiva rispetto a qualsiasi invenzione divulgata ovunque nel mondo prima della data di deposito, e applicabilità industriale. Periodo di grazia: sono escluse le divulgazioni dell'invenzione, da parte dell'inventore o del suo avente causa, avvenute nei <b>12 mesi</b> precedenti la data di deposito in una fiera riconosciuta dal governo indiano o in alcune casistiche particolari. <b>Qualora l'Ufficio ritenga che la domanda riguardi più di un'invenzione, viene concesso un termine per depositare domande divisionali a tutela delle invenzioni successive alla prima.</b>
	<b>Unità di invenzione</b>	
<b>COME</b>	<b>Procedura di esame</b>	Le domande di brevetto per invenzione una volta depositate vengono esaminate per verificare che rispettino i requisiti formali per il deposito, successivamente vengono sottoposte ad un esame sostanziale per il rispetto dei requisiti di validità, sulla base di una ricerca di anteriorità precedentemente svolta dall'Ufficio.
	<b>Pubblicazione</b>	<b>18 mesi dalla data di deposito o di priorità.</b>
	<b>Procedura di opposizione</b>	Entro 12 mesi dalla concessione del brevetto è possibile depositare una richiesta di opposizione alla concessione del brevetto.
	<b>Procedura di annullamento</b>	<b>È disponibile una procedura di annullamento amministrativo di un brevetto per invenzione concesso.</b>
<b>CHI</b>	<b>Rappresentanza</b>	Persone fisiche o giuridiche non residenti in India devono nominare un mandatario indiano per depositare una domanda di brevetto per invenzione.
<b>QUANDO</b>	<b>Durata</b>	<b>max. 20 anni dalla data di deposito</b> soggetto al pagamento di tasse annuali dalla concessione del brevetto, per la terza annualità e seguenti.



## INDONESIA

giacarta@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Regular Export Invoice needed to proceed with the importation.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Regular Custom declaration needed to proceed with the importation.
<b>PACKING LIST</b>	Packing List is obligatory to provide to the importers for them to process the importation.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Certificate of origin is compulsory to for entering the port in Indonesia.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Certificate of analysis is needed issued by the authorized body in Italy. Endorse at the Indonesian Embassy in Rome must be in English language.
<b>ETICHETTATURA</b>	Labeling must be done in Indonesian language produced by the factory not with stickers.
<b>IMBALLAGGI</b>	Minimum per cartoon 12 bottles.
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	<p>Importers must have IT-MB (Registered Importer for Alcoholic Drinks) or "SIUP M.B." (Import license for Minuman Ber-alkohol or Alcoholic Drinks). Only a limited number of company can import alcohol to Indonesia. The import license is issued by the Indonesian Ministry of Trade only to limited companies who already have collaborated with certain numbers of foreign principals. ICE - Ufficio Agroalimentare e Vini 2. In order to be able to import companies must also have license "NPPBKC" (Nomer Pokok Pengusaha Barang Kena Cukai) issued by the Custom Excise Office, Indonesian Ministry of Justice. Other necessary licenses needed to have regular import license: Angka Pengenal Import (API)/Import license, Tanda Daftar Perusahaan (TDP)/registered importers, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)/Tax number, Nomor Identitas Kependudukan (NIK)/Custom number.</p> <p>After having the license, the importer must propose or forecast numbers of alcoholic drinks to be imported to the country every year. The Ministry of Trade will</p>



give approval and set quotas (the Ministry of Trade call it plans of imports - forecast not quotas) for each company. To start to import new brands, an appointment letter must be given to the importers by the principals. This Appointment letter must be endorsed by the Indonesian Embassy and after legalized by a notary in Italy.

Statement/recommendation letter from Indonesian Embassy (in this case) in Rome indicating that the Italian supplier/principal/owner of brand is authorized to appoint a foreign distributor and that they have a distribution network. Address: Ambasciata della Repubblica di Indonesia, Via Campania 53-55, 00187 Roma, Italia, T: +39064200911, F: +39064880280 / +390648904910, Commercial Attaché atdag@indonesianembassy.it.

New brands must be registered at the BPOM - Food and Drug Control Board, and must have ML Number. After having the ML Number, importers must propose to the Ministry of Trade for importing the new brands. Every year the Importers must propose to the Ministry to import certain numbers of boxes and the Ministry of Trade of Indonesia evaluate, based on the previous years, if the company has reached the targets of imports being proposed or not. Every shipment must be reported and approved by the Ministry of Trade of Republic of Indonesia. Ministry of Trade of Indonesia will monitor the importation and will monitor and give approval for each single importation to check on if the yearly approval of forecast given by the Ministry of Trade to the mentioned company is still available or exceed. In the case the importer cannot full fill the "plans of imports/forecast" (quotas) target, consequently for the following year, the company will have a reduction of the numbers of imports. Documentation needed are as follows:

- Letter of Appointment from the Principal (endorse by the Indonesian Embassy);
- ML Number issued by BPOM;
- Import License;
- All regular import documents;
- Forecast plans of imports.

#### DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE

Reporting to the Ministry of Trade of Indonesia that the importers will be importing a certain amount of box. After checking all licenses and all needed documents, they may proceed.



<p><b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b></p>	<p>Documentation to be prepared by local Distributor/ principals.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Invoice.</li> <li>2. Packing List (inside the boxes).</li> <li>3. Bill of Lading (B.L.).</li> <li>4. Other standard import documents.</li> <li>5. ML registration number (certificate release by BPOM - Food and drug control board after series of examination).</li> <li>6. Other regular imports documents - Procedures of imports for authorized importers:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Submit all documents to the Custom office;</li> <li>- All documentation: Calculation of Tax Excise of the alcoholic drinks to be imported according to the Custom Tariff Taxes, VAT, Local Tax, Stamp Duty, Label Taxes;</li> <li>- Tax-Duty paid;</li> <li>- Release by the Custom office to authorized importers to store in their ware house;</li> <li>- Importers will stick stamp duty to each bottle before releasing to the appointed distributors.</li> </ul> </li> </ol>
<p><b>CONTINGENTE DOGANALE</b></p>	<p>As explained above, the importation of alcohol is set by a "Plans of Imports or Forecast" instead of Quotas that the Ministry of Trade of Indonesia have set. The total number of imports is based on the estimation of the number of tourists that will be coming to Indonesia the coming years and the inputs are compiled and proposed by the Indonesian Hotel and Tour and Travel Association. It must be stressed again that only registered importers of alcoholic drinks are allowed to import. They are those who have been granted IT Import license. No foreign importer is allowed in this sector. The authorized importers will proceed and prepare all the required documentations to submit to the Custom office. Most important, the availability of the ML Number. There are no quotas on export of alcoholic beverages in India but there is a limit on importers for the quantity for alcohol they can import.</p>
<p><b>BIOTERRORISM ACT</b></p>	<p>Until this moment no information.</p>
<p><b>NOTIFICA PREVENTIVA</b></p>	<p>As mentioned earlier, registration of the "ML" Number at the BPOM (Food and Drug Control Board) is compulsory, and it must be done before the import</p>



procedures are done. Requirements to register the ML Number at the BPOM are as follows: ICE - Ufficio Agroalimentare e Vini 4 BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan Minuman or Food and Drug Control Board) needs at least 45 working days after a complete documentation being submitted. In order to have registration number at the BPOM or ML number, the following are required:

- Appointment letter List of products with total minimum quantity of 3,000 dozens/year. Legalized by notary public and Indonesian Embassy in Rome - Italy;
- Health certificate/Free sale certificate. Issued by Italian government accredited organization;
- List of Ingredients/Certificate of Composition sorted by highest percentage to lowest;
- General production flow chart for each category of products;
- Certificate of Analysis Test of: ethanol (alcohol content), methanol, heavy metals, microbiology, preservatives; sweetener. Issued by government accredited organization;
- Label with Indonesian language: Importers name, composition.

**REGISTRAZIONE ETICHETTE**

Compulsory, it must be printed in Indonesian language.



## ISRAELE

telaviv@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Sì
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	Sì
CERTIFICATO DI ANALISI	Sì
ETICHETTATURA	Sì, in lingua locale (ebraico). Le regole di etichettatura sono gestite dal Ministero Israeliano Industria e Commercio (Consumer Protection Law).
IMBALLAGGI	Conformi alla normativa UE.
DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Non prevista.
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	Fattura. Bill of Lading. Packing List. Certificato di origine.
CONTINGENTE DOGANALE	Non previsto.
BIOTERRORISM ACT	Non previsto.
REGISTRAZIONE ETICHETTE	Le regole di etichettatura sono gestite dal Ministero Israeliano Industria e Commercio (Consumer Protection Law).



<b>DAZI, ACCISE, IVA E ALTRE IMPOSTE A CARICO DELL'IMPORTATORE</b>	Non ci sono dazi per birra importata dalla UE. Accise per codice doganale 22.03.0090: 2.31 Shekel al litro (1 Euro = 4.3 Shekel).
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI</b>	Certificato Kosher per i prodotti venduti nella grande distribuzione e negli alberghi. Inoltre il prodotto deve essere analizzato dallo Standard Institution e dal Ministero della Salute.

<b>POPOLAZIONE</b>	8.602.000 abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	31.670,69 USD/anno
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	15 litri/anno
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	90 milioni USD
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	35.103.187 litri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	1.323.361 litri (2015)
<b>LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO</b> Circa 30% di guadagno.	
<b>ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI</b> Accordo di libero scambio con UE.	



## KAZAKHSTAN

almaty@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Necessaria.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Necessaria.
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Necessari (bolla di spedizione delle merci: CMR - con camion; Air Way Bill - via aereo; SMGS - con container).
<b>PACKING LIST</b>	Necessaria.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Necessario.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	<p>Necessario. Secondo il Regolamento tecnico "Esigenze per la sicurezza degli alcolici" (approvato con la Delibera della Repubblica del Kazakhstan del 20.10.2010 #1081), il contenuto degli elementi tossici nella birra (e delle altre non deve superare gli indici specificati nel Regolamento Tecnico.</p> <p>Nel Regolamento è indicato il contenuto massimo ammissibile di piombo, arsenico, cadmio, mercurio, alcol metilico, chinina, nitozamini, nitrosammine, radionucleidi (cesio, stronzio). Indicatori microbiologici per tutti i tipi di birra: birra sfusa; birra non pastorizzata (in fusti e in bottiglie); birra pastorizzata e sterilizzata.</p>
<b>ETICHETTATURA</b>	<p>L'etichetta della birra deve contenere le seguenti informazioni obbligatorie in lingua kazaka e in lingua russa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- denominazione del prodotto e tipo della birra (chiara, scura). La marcatura della birra pastorizzata in aggiunta deve contenere la scrittura "Pastorizzata", per la birra non chiarificata "Non chiarificata";</li> <li>- volume (in litri);</li> <li>- valore di extra-attività del mosto iniziale (frazione di massa di sostanze secche);</li> <li>- valore minimale di concentrazione dell'alcol etilico in percentuale sul volume - "alcol non meno di ...% (% sul volume);</li> <li>- ingredienti;</li> <li>- valore alimentare ed energetico;</li> <li>- numero della licenza per la produzione rilasciata dall'organo incaricato;</li> </ul>



## IMBALLAGGI

- fusti e botti vengono marcati in aggiunta anche con l'indicazione della massa netto, massa brutto oppure volume nominale.

Inoltre devono essere indicati:

- Paese di origine;
- produttore e suo indirizzo;
- importatore locale e suo indirizzo;
- indirizzo della società che accetta gli eventuali reclami;
- informazioni sulle condizioni di conservazione;
- data di imbottigliamento e data di scadenza;
- eventuale presenza di sostanze geneticamente modificate;
- avvertenza sui probabili danni che l'alcol può causare alla salute di bambini, adolescenti, donne in gravidanza e in allattamento, ecc.;
- marchio di certificazione di conformità EAC;
- codice a barre;
- altre informazioni, purché corrispondenti alle norme dello Stato: suggerimenti per il consumatore, caratteristiche organolettiche, ecc.

L'etichetta può essere anche in lingua italiana; in questo caso si stampa in loco la contro etichettatura in russo e in kazako. In alternativa le contro etichette in russo e kazako potranno essere apposte in Italia (o in un altro Paese non membro dell'Unione Doganale).

È vietata l'importazione della birra, se il prodotto:

- è scaduto;
- è senza etichettatura o contenente non tutte le informazioni necessarie sul produttore e sulla produzione, ecc.;
- è imbottigliato in contenitori di plastica;
- è imbottigliato in contenitori polimerici combinati, incluse scatole di cartone (con la copertura di polietilene nonché in pacchetto di polietilene coperto di stagnola e contenuto dentro la scatola di cartone);
- è in bottiglie sporche, deformate, con manifesti segni di rotture, con tappo danneggiato;
- non corrisponde alle norme e standard di qualità internazionali, nonché alle norme di sicurezza e standard stabiliti nei relativi Regolamenti tecnici e altri atti normativi dell'Unione Doganale e nella legislazione nazionale del Kazakistan.



<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Necessaria.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Necessari (vedi sopra).
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	La quantità degli alcolici che si prevede di importare durante l'anno viene decisa dall'importatore locale ed è indicata nella licenza per l'importazione.
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	–
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	–
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	–
<b>DAZI, ACCISE IVA E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Dazi doganali:</p> <p>2202 90 100 1 - Birra analcolica: 0,1 Euro per litro.</p> <p>2202 90 100 9 - Altro: 8% del valore doganale ma non meno di 0,03 Euro per litro.</p> <p>2203 00 birra di malto, in contenitori da 10 lt o meno:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2203 00 010 0 - In bottiglie: - 0,07 euro per litro;</li> <li>- 2203 00 090 0 - Altra birra: 0,07 euro per litro;</li> <li>- 2203 00 100 0 - In contenitori con volume &gt;10 litri: 0,07 euro per litro.</li> </ul> <p>N.B. I dazi doganali riportati sono i dazi secondo il Tariffario Unitario dell'Unione Doganale Euroasiatico. IVA: 12%.</p> <p>Accisa: secondo il Codice Fiscale del Kazakhstan (anno 2016), l'accisa per la birra (codice 2203 00) è di 26 Tenghe per litro (equivalente a 0,07 Euro secondo il tasso di cambio al 13.12.2016). Non viene invece pagata l'accisa per il codice 2202 90 1001 (birra e bevande di birra con il contenuto volumetrico di alcol etilico non superiore a 0,5%).</p> <p>Dal 1° gennaio 2017 è partito un aumento a tappe delle accise. Per il periodo 2017-2019 è previsto un aumento di quelle sulla birra fino al 219% rispetto al 2016: 39 Tenghe per litro nel 2017 e 57 nel 2019.</p> <p>Sono anche previsti ulteriori pagamenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 60 Euro per la dichiarazione doganale (per ogni pagina aggiuntiva sono richiesti 25 Euro);</li> <li>- altri pagamenti legati a procedura di sdoganamento, formalità doganali, procedura di dichia-</li> </ul>



	<p>razione di conformità dell'Unione Doganale con successiva attribuzione del marchio EAC, deposito doganale, procedura di registrazione statale, dichiarazione di conformità, ecc.</p>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Dichiarazione di conformità, che dal 1° luglio 2013 ha sostituito la procedura di Certificazione di conformità. La dichiarazione di conformità (alle esigenze di sicurezza in accordo con il Regolamento Tecnico dell'Unione Doganale Euroasiatico) viene effettuata in loco presso gli organi incaricati su ogni partita di birra importata. Ma è anche possibile effettuare la cosiddetta "Dichiarazione di serie", che può essere rilasciata fino a 3 anni. A seguire viene rilasciato il documento e attribuito il marchio EAC. Per la procedura potranno essere richiesti i campioni per le prove, codice doganale, altra documentazione tecnica.</li><li>- Contratto di compravendita tra importatore e fornitore.</li><li>- Licenza per la conservazione e la vendita all'ingrosso e/o al dettaglio degli alcolici (viene ottenuta dall'importatore locale).</li><li>- Altri vari documenti da parte dell'importatore locale necessari per la procedura di sdoganamento;</li><li>- Certificato assenza OGM.</li><li>- Specificazione che va emessa al nome del partner-acquirente della birra (2 originali + 2 copie).</li><li>- Altri eventuali documenti, per i quali si prega di contattare il proprio partner.</li></ul> <p>Per ulteriori informazioni rivolgersi all'ufficio di Almaty (almaty@ice.it).</p>

<b>POPOLAZIONE</b>	17.417.673 abitanti (2015)
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	Reddito pro capite mensile: 192 euro (2015)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	4,7 litri/anno, birra esclusa (2015)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI BIRRA</b>	28 litri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	1.943.012 ettolitri/anno (2015)



---

<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	4.790.000 ettolitri/anno (2015)
<b>VALORE DELLA BIRRA IMPORTATA</b>	2.816.900 USD (2015)
<b>VALORE DI BIRRA ITALIANA</b>	3. 700 USD (2015)

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

Le accise vengono stabilite ogni anno dal Codice Fiscale del Kazakhstan.

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Dal dicembre 2015 il Kazakhstan è diventato il membro del WTO (Organizzazione Mondiale del Commercio). Dal 1° gennaio 2010 fa parte dell'Unione Doganale Euroasiatica con la Russia, Bielorussia, Armenia e Kyrgyzstan. L'accordo prevede la libera circolazione dei beni e servizi, l'abolizione dei dazi doganali di importazione/esportazione tra i Paesi membri, l'armonizzazione legislativa e la cooperazione istituzionale.

**PER SAPERNE DI PIÙ**

[www.eurasiancommission.org](http://www.eurasiancommission.org)



## LIBANO

beirut@ice.it

FATTURA EXPORT	<p>Fattura commerciale, in tanti esemplari quanti richiesti dal cliente (di norma 3), redatta in lingua francese o inglese.</p> <p>La fattura deve riportare la seguente dichiarazione firmata dall'esportatore: <i>"We hereby certify that this invoice is authentic, that is the only invoice issued by us for the goods described hererein and that it shows their exact value without deduction of any discount and that their origin is exclusively Italian"</i>.</p>
DICHIARAZIONE DOGANALE	IM4
DOCUMENTI DI TRASPORTO	<p>Polizza di carico Clean on Board (per trasporto via mare).</p> <p>Lettera di vettura Airway Bill (per trasporto via aerea).</p>
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	Obbligatorio
CERTIFICATO DI ANALISI	Accettate analisi da laboratori accreditati da Paesi di provenienza (UE inclusa).
ETICHETTATURA	<p>Conforme alla normativa UE. Sono obbligatori in lingua francese o inglese:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- nome del prodotto;</li><li>- Paese di produzione e/o di imbottigliamento ("Brewed in...");</li><li>- marchio di fabbrica ("Trade Mark");</li><li>- nome del produttore/imbottigliatore;</li><li>- Paese di origine;</li><li>- volume di gradazione alcolica in %;</li><li>- volume nominale;</li><li>- numero del lotto;</li><li>- data di scadenza ("Best before...").</li></ul>
IMBALLAGGI	Conformi alla normativa UE. Le casse di birra devono essere su pedane (pallet) preferibilmente in plastica.
CONTINGENTE DOGANALE	NO



<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Dazio: 40% ad valorem CIF, con un minimo di percezione di 60 L.L./litro (1 Euro = 1728 L.L.).                      IVA: 10% del valore CIF + dazio.                      Spese accessorie (diritti di banchina, facchinaggio, ispezione, ecc.): variabili, nell'ordine di 800-1200 \$ per bolletta doganale, a prescindere dal valore della merce.</p>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	<p>Certificato EUR1 per tariffa preferenziale.                      Licenza di importazione di prodotti alcolici, rinnovabile ogni anno, rilasciata dal Ministero delle Finanze agli importatori locali di bevande alcoliche, dietro pagamento di 900.000 Lire libanesi (circa 520 Euro/marchio/etichetta) da parte degli stessi.                      È obbligatorio riportare sulle fatture commerciali il numero identificativo dei prodotti, secondo il sistema armonizzato.                      All'arrivo della merce, una bottiglia di ciascun tipo di birra va presentata come campionatura per l'analisi a cura del Ministero competente.</p>

<b>POPOLAZIONE</b>	5,8 milioni di abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	9.880 US\$/anno
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	2,23 litri/anno
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	290.000 ettolitri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	169.050 ettolitri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	0
<b>SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE</b>	
0,04 US\$ litro/birra.	
0,15 US\$ litro/alcol.	



---

### **LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO**

Mark up:

- degli importatori: 10-20%;
- dei distributori: 15-20%.

### **ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Accordo di associazione con l'Unione Europea e Accordo di libero scambio con la zona panaraba: GAFTA.



## MALAYSIA

kualalumpur@ice.it

FATTURA EXPORT	<p>Sì. La fattura pro forma deve contenere i seguenti elementi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- dati identificativi della parte venditrice e di quella acquirente;</li> <li>- descrizione dei beni;</li> <li>- quantità, specificando pesi e misure;</li> <li>- prezzo dei beni.</li> </ul> <p>La fattura e tutta la documentazione devono essere compilate in lingua malese o inglese.</p> <p>Per le spedizioni di campioni (al massimo 2 bottiglie per ogni etichetta) sulla fattura pro forma deve esserci la dicitura "SAMPLE ONLY".</p>
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Sì: Air Way Bill per via aerea; Bill of Lading (polizza di carico) per trasporto marittimo.
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	Su richiesta.
CERTIFICATI DI ANALISI	Su richiesta.
ETICHETTATURA	<p>Food Act 1983 (Act 281). Informazioni e dettagli riguardano:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. produttori;</li> <li>2. importatori;</li> <li>3. peso netto.</li> </ol> <p>Devono essere redatti in inglese o malese.</p> <p>Sulla parte della bottiglia dove si trova la etichetta principale, ci deve essere la dicitura: "ARAK MEN-GANDUNGI ...% ALKOHOL" (Bevanda alcolica contenente ...% di alcol), in maiuscolo grassetto, di caratteri sans serif e di dimensione non inferiore a 12 punti.</p> <p>Per ulteriori informazioni: <a href="http://fsq.moh.gov.my/v4/index.php/perundangan2/food-regulations-1985">http://fsq.moh.gov.my/v4/index.php/perundangan2/food-regulations-1985</a>.</p>
IMBALLAGGI	Le bevande alcoliche devono essere contenute in bottiglia di vetro, lattina d'alluminio, bottiglia di plastica o bottiglia di porcellana.



<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Sì, a carico dell'importatore.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Sì: Air Way Bill per via aerea; Bill of Lading (polizza di carico) per trasporto marittimo.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Sì. Gli importatori devono fornire annualmente l'elenco di etichette per il rinnovo di licenza di importazione di bevande alcoliche. Non si possono aggiungere nuove etichette prima della scadenza della licenza.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Dazio all'importazione: RM 5 al litro (1 Euro = 4,6RM). Imposta di consumo: RM 1.750 per 100% volume per litro. GST (Goods and Services Tax, equivalent all'IVA): 6%. Per aggiornamenti sui dazi di import: <a href="http://tariff.customs.gov.my">http://tariff.customs.gov.my</a> .
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	Licenza di importazione per bevande alcoliche (da rinnovare ogni anno). Gli importatori devono mettere la seguente etichetta: - ROSSO - Dazi e imposte pagati; - VERDE - Beni esenti da imposta; - VIOLA - Beni prodotti in loco.

<b>POPOLAZIONE</b>	30 milioni di abitanti
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	11 litri/anno
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	164 milioni di ettolitri/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	1,8 milioni di ettolitri/anno

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**

Example Calculation: Quantity: 10 Liters (L): CIF Value: RM 100

Import Duty (A) - 10 (L) x RM 5 (L) = RM 50

Excise Duty (B) - 10 (L) x RM 7.40 (L) = 74 (RM 50 + RM 74) x 15% = 18.6

Total Excise Tax - 74 + 18.6 = 92.6

Sales Tax (C) - (100 + 50 + 92.6) x 6% = 12.13

Total Tax = 92.6 + 12.13 = 104.13.

**LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO**

In media 104%.

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

FTA

**PER SAPERNE DI PIÙ**

[www.customs.gov.my](http://www.customs.gov.my)

<http://tariff.customs.gov.my>



## OMAN

kualalumpur@ice.it

FATTURA EXPORT	<p>La Fattura commerciale (Commercial Invoice) deve contenere i seguenti elementi:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- destinatario, data di emissione e numero progressivo;</li><li>- data dell'ordine;</li><li>- descrizione della merce e voce doganale;</li><li>- valore della merce (CIF);</li><li>- numero dei colli e peso lordo, peso netto e numero di pezzi;</li><li>- porto di destinazione;</li><li>- ammontare delle spese di trasporto e di assicurazione;</li><li>- condizioni di pagamento;</li><li>- attestazione della congruità del prezzo a cura della Camera di commercio;</li><li>- Certificato della Camera di commercio;</li><li>- tre originali e due copie non negoziabili girate dallo spedizioniere;</li><li>- la seguente dichiarazione: "The goods are neither of Israel origin nor do they contain Israeli materials nor are being exported from Israel".</li></ul>
DOCUMENTI DI TRASPORTO	<p>Per trasporto via mare: Polizza di carico (Bill of Lading).</p> <p>Per trasporto via aerea: Lettera di vettura aerea (Airway Bill).</p>
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	<p>Deve essere emesso dalla Camera di commercio e indicare:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Product Type (tipo di prodotto);</li><li>- Quantity and Net Weight (quantità e peso netto);</li><li>- Country of Origin (Paese di origine).</li></ul> <p>Queste informazioni devono figurare anche su ogni scatola.</p>
CERTIFICATI DI ANALISI	<p>Sì</p> <p>ATTENZIONE: tutti i documenti (Fattura commerciale, Certificato attestante l'origine, Documento di trasporto, Packing List, Certificato di analisi) devono essere autenticati dall'Ambasciata dell'Oman a Roma.</p>



<p><b>ETICHETTATURA</b></p>	<p>Deve specificare:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- prodotto e marchio;</li> <li>- identificazione del lotto;</li> <li>- date di produzione e scadenza;</li> <li>- Paese di origine;</li> <li>- nome produttore;</li> <li>- peso contenuto netto in unità metriche;</li> <li>- elenco degli ingredienti e degli additivi in ordine decrescente di proporzione.</li> </ul> <p>L'Etichetta di ogni prodotto alimentare/bevanda deve:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- essere difficile da rimuovere o modificare;</li> <li>- se il prodotto contiene qualsiasi componente di origine animale, precisare di quale animale si tratta.</li> </ul> <p>L'etichetta deve riportare in modo chiaro e leggibile le seguenti informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nomi degli additivi (se ci sono);</li> <li>- contenuto netto (peso o volume);</li> <li>- nome e indirizzo del fabbricante;</li> <li>- nome della marca;</li> <li>- Paese di origine;</li> <li>- condizioni di magazzinaggio (se applicabili).</li> </ul> <p>L'etichetta non deve:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- essere falsa o ingannevole;</li> <li>- pretendere di essere riferibile ad un altro prodotto alimentare;</li> <li>- avere la data coperta, alterata o cancellata.</li> </ul> <p>L'etichetta deve essere in inglese e in arabo.</p> <p>L'etichetta in arabo deve specificare quanto segue:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nome del prodotto e marchio;</li> <li>- elenco degli ingredienti e degli additivi in ordine decrescente di proporzione;</li> <li>- nome e indirizzo del fabbricante;</li> <li>- Paese di origine;</li> <li>- contenuto netto (peso o volume).</li> </ul>
<p><b>IMBALLAGGI</b></p>	<p>Le casse devono essere su pedane (pallet) preferibilmente in plastica. Se le casse sono su europallet di legno, questi devono essere fumigati.</p>
<p><b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b></p>	<p>–</p>
<p><b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b></p>	<p>Fattura commerciale. Certificato di origine.</p>



	Certificato di analisi. Documento di trasporto. Packing List.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	–
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	–
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	–
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	–
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Il dazio doganale sull'importazione di bevande alcoliche è pari al 100% del valore CIF dichiarato in fattura.

### LIMITAZIONI

L'importazione delle bevande alcoliche è vietata per i musulmani. Per le persone non musulmane e con più di 21 anni, la quantità permessa all'importazione per famiglia è pari a 24 lattine o 2 litri di alcol o 2 litri di vino. L'importazione delle bevande alcoliche è permessa solo nelle strutture alberghiere e in negozi specializzati ed è soggetta a licenza d'importazione rilasciata da Ministry of Commerce and Industry (MOCI) e dalla Camera di commercio dell'Oman.

### SISTEMI DI PAGAMENTO

Tutte le forme di pagamento sono ammesse; la più utilizzata e consigliabile è quella effettuata a mezzo di lettera di credito irrevocabile e confermata.

L'emissione di assegni a vuoto è perseguita penalmente.

### ALTRI REQUISITI

L'azienda esportatrice deve corrispondere con un operatore locale registrato presso la Camera di Commercio. In Oman esistono solamente 5 ditte autorizzate ad importare bevande alcoliche, di cui le prime due con sede a Dubai, EAU:

1/ MARITIME & MERCANTILE INTERNATIONAL LLC MMI Dubai  
Contatto: Mr. Andrew Day, General Manager. Po Box 70, Dubai, UAE  
Tel.: +971 04-424 5000 - Fax.: +971 4 3686305 - Email: contactus@mmimail.net

2/ AFRICAN & EASTERN (NE) LTD  
Contatto: Mr. Dan Grieve, Purchaser Manager  
Po Box 32321, Dubai United Arab Emirates  
Tel.-Fax: +971(4) 4344500; +971(4) 4227688 - Email: reception@ane.ae

**3/ GULF SUPPLIES & SERVICES**

Contatto: Mr. Vishwanath Chavan, Group Sales & Marketing Manager

Po Box 3650, Ruwi, Muscat, Oman

Tel.: +968 2448 2333 - Fax: +968 2448 9489 - Email: vishwanath@gulfsupplyoman.com; gulfsypl@omantel.net.om - Web: <http://www.gulfsupplyoman.com>

**4/ MARKETING AND SERVICES CO**

Contatto: Mr. Joseph Abdo, General Manager

Po Box 3828, Ruwi, Oman

Tel.: 968 24 703057 - Fax: 968 24 705455 - Email: maseom@maseom.com

**5/ DESERT TRADING CO. LLC**

Contatto: Mr. Simon Mathew, Country Manager; Mr. Lawrence Chandran, Operation Manager

Po Box 1644, Muscat, Oman.

Tel: +968 24793720 - Fax: +968 24793720 - Email: simon@ceeceeholding.com; lawrence@desertradingco.com.

È consigliabile spedire alle Autorità sanitarie un campione dei prodotti per ottenere il nulla osta per l'importazione.

**ALTRE INFORMAZIONI SULLE PROCEDURE DI RILASCIO (NEGLI EMIRATI ARABI UNITI)**

La frequenza e la quantità della campionatura dipendono dal tipo di prodotti.

Nel caso di analisi di un campione su merci di sospetta qualità, la partita sarà rilasciata solo quando essa risulterà regolare. Il tempo necessario per tale procedura è di 5 giorni lavorativi, durante i quali la merce sarà trattenuta nel magazzino del destinatario.



## QATAR

doah@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	<p>La Fattura commerciale (Commercial Invoice) deve contenere i seguenti elementi:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- destinatario, data di emissione e numero progressivo;</li><li>- data dell'ordine;</li><li>- descrizione della merce e voce doganale;</li><li>- valore della merce (CIF);</li><li>- numero dei colli e peso lordo;</li><li>- peso netto e numero di pezzi, porto di destinazione;</li><li>- ammontare delle spese di trasporto e di assicurazione;</li><li>- condizioni di pagamento;</li><li>- attestazione della congruità del prezzo a cura della Camera di commercio;</li><li>- certificato della Camera di Commercio;</li><li>- 3 fatture in originale, di cui una firmata e timbrata dalla Camera di commercio.</li></ul>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	–
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	<p>Per il trasporto via mare: polizza di carico (Bill of Landing).</p> <p>Per il trasporto via aerea: lettera di vettura aerea (Air Way Bill).</p>
<b>PACKING LIST</b>	Sì, è richiesta.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	<p>Deve essere emesso dalla Camera di commercio e indicare:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Product Type (tipo di prodotto);</li><li>- Quantity and Net Weight (quantità e peso netto);</li><li>- Country of Origine (Paese di origine).</li></ul>
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Non è richiesto.
<b>ETICHETTATURA</b>	Non è specificata.
<b>IMBALLAGGI</b>	Le casse devono essere su pedane (pallet) preferibilmente in plastica. Se le casse sono su europallet di legno, questi devono essere fumigati.



<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	–
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	–
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Fattura commerciale. Certificato di origine. Documento di trasporto. Packing List.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	–
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	–
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	–
<b>DAZI, ACCISE, IVA E ALTRE IMPOSTE A CARICO DELL'IMPORTATORE</b>	Il dazio doganale sull'importazione di bevande alcoliche è pari al 100% del valore CIF dichiarato sulla fattura.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI</b>	Per ulteriori informazioni e chiarimenti contattare l'unico importatore e distributori di alcolici in Qatar: QDC - Qatar Distribution Company. Tel: +974 44299777.

<b>POPOLAZIONE</b>	2.4 milioni di abitanti, di cui 300.000 Qatarini (2015)
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	Reddito pro capite: 145.000 USD/anno (2015)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	50.455,41 ettolitri/anno (2015)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	474,47 ettolitri/anno (2015)
<b>SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE</b> 100% (dazio)	
<b>ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI</b> Solo fra i Paesi GCC.	



## SINGAPORE

singapore@ice.it

**INFORMAZIONI ESSENZIALI PER IMPORTATORI ED ESPORTATORI STRANIERI**

L'Ufficio doganale di Singapore consiglia fortemente agli importatori/esportatori stranieri interessati ad esportare verso questo mercato di prendere contatto con un'azienda autorizzata nel trasporto merci, in modo da essere guidati nella presentazione del necessario Declaration Permit e della documentazione di supporto.

Le procedure essenziali sono le seguenti:

1. registrazione per ottenere il numero UEN e attivare il conto presso le dogane;
2. verificare se le merci siano state controllate;
3. registrare la richiesta per l'inter-bank GIRO Account;
4. richiedere alle dogane l'autorizzazione all'importazione;
5. predisporre i documenti per la liberatoria del cargo.

Ulteriori approfondimenti sulle procedure doganali per le importazioni a Singapore possono essere fatti sul sito ufficiale, al seguente indirizzo: <http://www.customs.gov.sg/businesses/importing-goods/quickguide-for-importers>.

Si prega di consultare il sito web della Dogana di Singapore per prendere visione dei nominativi delle imprese di trasporto merci consigliate dalla Dogana di Singapore: <http://www.customs.gov.sg/leftNav/trad/TradeNet/List+of+Some+Service+Centres.htm>.

Per gli esportatori stranieri che abbiano intenzione di esportare per la prima volta a Singapore, si prega di consultare il sito web della Dogana di Singapore all'indirizzo di seguito indicato, al fine di prendere visione delle procedure necessarie: <http://www.customs.gov.sg/leftNav/trad/Transacting+with+Customs+for+the+First+Time.htm>.

Le procedure fondamentali sono:

- attivazione dell'account doganale;
- ottenimento del permesso doganale;
- richiesta per l'Inter-Bank GIRO Account;
- autorizzazione delle Autorità competenti.

**PERMESSO DOGANALE**

Obbligatorio.

Consegna elettronica alla Dogana di Singapore e alle Autorità competenti, utilizzando TradeNetR, per valutazione e approvazione (sito web: <http://www.customs.gov.sg>).

L'esportatore italiano può nominare un agente locale per richiedere tutti i permessi doganali in suo conto.



	<p>Per i dettagli relativi alla lista ufficiale degli agenti, suggeriamo di visitare il sito: <a href="http://www.customs.gov.sg/businesses/resources/directories-of-service-providers/list-of-local-forwarding-agents">http://www.customs.gov.sg/businesses/resources/directories-of-service-providers/list-of-local-forwarding-agents</a>.</p> <p>Per poter richiedere i permessi doganali è necessario registrarsi come agente e ottenere una TradeNet user ID. Ulteriori informazioni possono essere trovate sul sito <a href="https://www.tradenet.gov.sg/TN41EFORM/tds/sp/splogin.do?action=init_acct">https://www.tradenet.gov.sg/TN41EFORM/tds/sp/splogin.do?action=init_acct</a>.</p> <p>Tutti i permessi doganali devono essere inoltrati via TradeNet che è accessibile attraverso:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- software TradeNet richiesto ad un rivenditore autorizzato;</li> <li>- modulo governativo di TradeNet.</li> </ul> <p>Ogni permesso autorizzativo ha un costo di S\$2,88. Ulteriori informazioni possono essere ricavate dal sito <a href="http://www.customs.gov.sg/businesses/importinggoods/quick-guide-for-importers">http://www.customs.gov.sg/businesses/importinggoods/quick-guide-for-importers</a>.</p> <p>Tutti gli enti che abbiano intenzione di stabilire attività di import/export a Singapore, o fare richiesta per autorizzazioni o certificati per import/export e trasbordo tramite TradeNet®, devono attivare un account doganale.</p>
<p><b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b></p>	<p>Obbligatoria.</p> <p>IN-Payment Declaration - Per il pagamento di dazi e/o GST (IVA) sui prodotti che saranno consumati a Singapore.</p> <p>IN-Non-Payment Declaration - Rimozione delle merci dal punto di arrivo (via mare, aria, terra e rotaia) a sedi autorizzate o altri punti di stoccaggio autorizzati.</p> <p>Dichiarazione di trasbordo/trasloco.</p> <p>Per maggiori informazioni, visitare il sito della Dogana di Singapore (<a href="http://www.customs.gov.sg">www.customs.gov.sg</a>) o contattare direttamente l'Ufficio doganale:</p> <p>Singapore Customs 55 Newton Road, #10-01 - Revenue House, Singapore 307987 Fax: (65) 6250 8663 - Tel.: (65) 6355 2000 Email: <a href="mailto:customs_documentation@customs.gov.sg">customs_documentation@customs.gov.sg</a></p>
<p><b>DOCUMENTAZIONE DI SUPPORTO</b></p>	<p>È obbligatorio presentare alla Dogana di Singapore i seguenti documenti di supporto solo nel caso siano richiesti o se parte dei documenti siano richiesti nelle Permit conditions:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- polizza di carico (Bill of Lading) o lettera di vettura aerea (Air Way Bill), dalla data dell'approvazione 1 del permesso;</li> </ul>



## CERTIFICAZIONE DI ORIGINE

- fattura commerciale (Commercial Invoice);
- bolla di accompagnamento (Packing List).

A seconda dell'Ente regolatore del Paese di origine, la certificazione di origine per una merce può essere presentata sotto forma di autocertificazione dall'importatore/esportatore, nella fattura riguardante la merce, oppure attraverso una lettera ufficiale dell'importatore/esportatore. La certificazione di origine può essere inoltre prodotta attraverso la richiesta del certificato presso un Ente autorizzato operante nel Paese esportatore. Gli esportatori sono tenuti a prendere visione delle condizioni richieste per le certificazioni nei vari schemi preferenziali e negli accordi di libero scambio, e produrre il certificato di origine appropriato per le proprie esportazioni.

Procedure di richiesta:

1. registrare i riferimenti dell'azienda produttrice;
2. sottomettere la dichiarazione dei costi di produzione;
3. richiedere il certificato di origine via TradeNet;
4. acquisire il certificato di origine.

Per ulteriori informazioni sul certificato di origine, riferirsi al sito <http://www.customs.gov.sg/businesses/exporting-goods/certificates-of-origin>.

Le certificazioni di origine sono classificate in due tipologie, certificazione ordinaria e certificazione preferenziale.

1. La certificazione di origine ordinaria è un documento che può essere utilizzato per assicurare i compratori che i prodotti esportati sono stati interamente acquisiti.
2. La certificazione di origine preferenziale è un documento che può concorrere ad incrementare il vantaggio competitivo delle proprie esportazioni, consentendo ai compratori di godere di un trattamento tariffario preferenziale quando importino i relativi prodotti soggetti ad uno degli accordi di libero scambio (FTA) o a schemi preferenziali.

Back-to-Back preferential Certificate of Origin (CO) è una certificazione di origine preferenziale prodotta dalla dogana di Singapore per le esportazioni di merci, basata sul certificato di origine emesso dall'iniziale controparte esportatrice. Le richieste per il Back-to-Back CO vanno presentate tramite TradeNet®.

L'esportatore che non è il produttore delle merci può



	<p>fare richiesta di una certificazione di origine ordinaria o preferenziale, purché abbia ottenuto la necessaria prova documentale dal produttore, in modo da provare che le merci soddisfino la normativa relativa al certificato di origine che l'esportatore vuole richiedere. L'esportatore è tenuto a indicare il nome dell'azienda/ente produttore, dettagli e numero di telefono di un referente del produttore, ed indicarli nelle note (Trader's Remark) della propria TradeNet® application.</p>
<p><b>CERTIFICATO DI ANALISI</b></p>	<p>A discrezione della Dogana potranno essere effettuate analisi su campioni di bevande alcoliche importate. L'importatore locale deve essere registrato come AVA Importer al fine di importare birra. Per maggiori informazioni, consultare il sito dell'AVA (<a href="http://www.ava.gov.sg">www.ava.gov.sg</a>).</p>
<p><b>ETICHETTATURA DELLA BIRRA</b></p>	<p>Nel caso la partita sia destinata solamente al mercato singaporiano, le etichette possono essere stampate in italiano. Qualora invece venga riesportata verso Paesi del Sud-Est asiatico, le etichette devono essere stampate in inglese.</p> <p>Nell'etichetta devono essere espresse le seguenti informazioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nome, tipo e descrizione della birra (nome o descrizione comune, sufficiente ad indicare la vera natura del prodotto alimentare);</li> <li>- volume netto (il minimo volume della birra, espresso in termini volumetrici o in peso netto o in ogni altra misura, deve essere stampato sull'etichetta per indicare la quantità del contenuto. Nel caso si utilizzi una misura di peso, indicazioni come "netto" dovrebbero essere impiegate per descrivere il metodo di misurazione);</li> <li>- nominativo e indirizzo del produttore e dell'importatore (nome e indirizzo del produttore, imballatore o venditore locale devono essere stampati sull'etichetta del prodotto di origine locale. Nel caso di alimenti importati, l'etichetta deve indicare il nome e indirizzo dell'importatore, distributore o agente. Indirizzi troppo concisi, facsimili o relativi ad uffici postali non sono accettati);</li> <li>- Paese di origine della birra (il nome della regione, città o provincia di origine non sono sufficienti).</li> </ul>



	<p>Per maggiori informazioni sull'etichettatura dei prodotti alimentari si prega di consultare il sito web <a href="http://www.ava.gov.sg">www.ava.gov.sg</a> o contattare direttamente l'ufficio Food Control Division: Food Control Division Agri-Food &amp; Veterinary Authority 5 Maxwell Road, #18-00, Tower Block, MND Complex, Singapore 069110 Tel.: 6325 7625 Fax: 6223 5383.</p>
<b>IMBALLAGGI</b>	<p>Non ci sono restrizioni nel confezionamento/imballaggio dei prodotti provenienti dall'Italia.</p>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	<p>Documenti riguardanti l'importatore (licenza per l'importazione di bevande alcoliche).</p>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	<p>N/A</p>
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	<p>Entrata in vigore alla fine del 2007, la normativa che proibisce le armi chimiche (Strategic Good Act) identifica le condizioni per l'approvazione della licenza, le eccezioni relative a miscele a bassa concentrazione di certe sostanze chimiche, l'obbligatorietà di presentare note informative al direttore generale della Dogana relative ad attività che riguardino tali sostanze chimiche. Lo Strategic Good Permit non è richiesto prima delle esportazioni di miscele a bassa concentrazione. Tuttavia, se la miscela contiene anche altre sostanze chimiche incluse nel Strategic Good Act, l'autorizzazione è richiesta come stabilito dalla normativa.</p>
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	<p>N/A</p>
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	<p>N/A</p>
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>La birra importata è soggetta ad imposte doganali e acise riportate nel sito <a href="https://www.customs.gov.sg/businesses/valuation-duties-taxes--fees/duties-and-dutiable-goods/list-of-dutiable-goods">https://www.customs.gov.sg/businesses/valuation-duties-taxes--fees/duties-and-dutiable-goods/list-of-dutiable-goods</a>. Per codice HS: 22.030.010 (birra scura forte o birra scura)</p>



	<p>e codice HS: 22.030.090 (altre birre e birra chiara forte):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- dazi doganali standardizzati a Euro 10,56 o S\$ 16,0 per litro di alcol per birra, birra al malto, birra inglese ecc.;</li> <li>- accise standardizzate a Euro 39,6 o S\$ 60,0 per litro di alcol per birra, birra al malto, birra inglese ecc.</li> </ul> <p>Importi dovuti = quantità totale in litri x dazio doganale + aliquota di accisa x percentuale del titolo alcolometrico.</p> <p>Esempio: un'azienda che importi 75 litri di birra di malto con titolo alcolometrico del 5%.</p> <p>Totale di dazi doganali e accise sulle importazioni: <math>75 \times (S\\$ 16 + S\\$ 60) \times 5\% = S\\$ 285</math> (Euro 188,1).</p> <p>*S\$ 1 = Euro 0,66</p> <p>Ogni prodotto importato è soggetto alla GST (Goods and Services Tax) che rappresenta il 7% del costo del bene. Un tasso preferenziale è applicato ai Paesi che hanno sottoscritto un trattato di libero scambio con Singapore (FTA). Per ottenerne la lista completa e l'elenco dei prodotti che beneficiano di questo trattamento, visitare il sito del Ministero del Commercio e dell'industria di Singapore: <a href="http://www.fta.gov.sg/">http://www.fta.gov.sg/</a>.</p>
<p><b>ALTRI ESENTALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b></p>	<p>N/A</p>



## SIRIA

damasco@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Fattura commerciale, emessa a nome dell'importatore, in originale, firmata e timbrata dall'esportatore, certificata dalla Camera di commercio operante nella circoscrizione in cui ha sede l'esportatore e legalizzata dall'Ambasciata siriana in Italia. La fattura deve recare alcune dichiarazioni standard: <ul style="list-style-type: none"><li>- consumabile nel Paese di origine;</li><li>- non contiene materie prime provenienti da Israele.</li></ul> Alla fattura deve essere allegata la dichiarazione di conformità agli standard siriani.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Sì
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Bill of Lading (2-3 originali).
<b>PACKING LIST</b>	Sì
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Certificato di origine, in originale, certificato dalla Camera di commercio della circoscrizione in cui ha sede l'esportatore e legalizzato dall'Ambasciata siriana in Italia.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Certificato fitosanitario rilasciato dall'Ente competente.
<b>ETICHETTATURA</b>	Indicazioni obbligatorie in arabo: <ul style="list-style-type: none"><li>- Paese di produzione e/o di imbottigliamento (Produced in Italy...);</li><li>- ragione sociale del produttore e/o dell'azienda imbottigliatrice;</li><li>- nome dell'importatore con il relativo recapito in Siria;</li><li>- ingredienti;</li><li>- volume di gradazione alcolica in %;</li><li>- capacità della bottiglia;</li><li>- data di produzione, data di scadenza.</li></ul>
<b>IMBALLAGGI</b>	Preferibilmente in cartoni.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Sì



<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	NO
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Il totale delle imposte e delle spese è pari al 165-170% del valore del prodotto base CIF, riportato in fattura.</p> <p>Se il valore è espresso su base FOB, devono essere aggiunte le spese di trasporto e di assicurazione.</p> <p>Imposte applicate sul valore del prodotto:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- dazio doganale: 80%;</li> <li>- diritti consolari: 1,5%;</li> <li>- multa consolare: 0,5%.</li> </ul> <p>Imposte che si applicano sul valore prodotto + dazio:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- imposta sul guadagno: 4%;</li> <li>- imposta sul consumo: 35%.</li> </ul> <p>Altre spese e imposte:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- imposta di ricostruzione: 5% del totale dazio + imposta di consumo + imposta sul guadagno;</li> <li>- imposta di spese belliche: 5% del totale dazio + imposta di consumo + imposta sul guadagno;</li> <li>- imposta per l'energia atomica: 1.000 Lire siriane* per ogni veicolo di trasporto;</li> <li>- spese di analisi: 13.000 Lire siriane per ogni campione;</li> <li>- spese d'immagazzinamento: 25 Lire siriane per ogni tonnellata al giorno.</li> </ul> <p>* 1 Euro = 215 Lire siriane.</p>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Licenza d'importazione rilasciata dal Ministero dell'Economia.</li> <li>- Autorizzazione rilasciata dalla GFTO - General Foreign Trade Organization, agenzia governativa per il controllo di commercio estero, facente capo al Ministero dell'Economia.</li> </ul>



- Certificato fitosanitario rilasciato dal laboratorio centrale che controlla la qualità del prodotto e fa capo al Ministero dell'Economia.

**POPOLAZIONE**

22.530.000 abitanti

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL**

1,43 litri/anno



## TAIWAN

taipei@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Sì
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	Sì
CERTIFICATO DI ANALISI	Sì
ETICHETTATURA	Sì, con etichetta in cinese tradizionale.
IMBALLAGGI	Gli imballaggi in legno devono essere conformi alle normative internazionali FAO (ISPM-15) "Quarantine Requirements for Wood Packaging Material used in Imported Commodity" ( <a href="https://www.baphiq.gov.tw/files/web_articles_files/baphiq/10022/3201.pdf">https://www.baphiq.gov.tw/files/web_articles_files/baphiq/10022/3201.pdf</a> ).
DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fotocopia della licenza per l'importazione di alcolici dell'importatore o di un documento di approvazione della domanda di licenza rilasciato all'importatore dal Ministero delle Finanze. Se la quantità inviata non eccede i 5 litri, tale documentazione non è richiesta.</li> <li>2. L'importazione di alcolici è soggetta a "Regulations Governing the Inspection of Imported Alcohol" emanate dal Ministero delle Finanze e dal Ministero della Salute e del Welfare. L'importatore dovrà fare domanda al Ministero delle Finanze.</li> </ol> <p>Norma: "The Administrative Regulations Governing the Inspection of Imported Alcohol" Art. 8. (<a href="http://law.moj.gov.tw/Eng/LawClass/LawContent.aspx?PCODE=G0330024">http://law.moj.gov.tw/Eng/LawClass/LawContent.aspx?PCODE=G0330024</a>).</p>
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Sì



<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Sì
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	Non esiste alcun contingente per l'import.
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	N/A
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Sì
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Sì
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Dazio: 0%. Tassa all'importazione: NTD 26 per litro per ogni grado di alcol (1 Euro = ca. 35 NTD). IVA: 5%.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	Maggiori informazioni sul sito della National Treasury Agency: <a href="http://www.nta.gov.tw">www.nta.gov.tw</a> .

**POPOLAZIONE** 23,5 milioni di abitanti

**POTERE D'ACQUISTO MEDIO** 239.736 NTD/anno (2014)

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL** 40,1 litri/anno (2015)

**MERCATO TOTALE DELLA BIRRA** 5,5 milioni ettolitri/anno (2015)

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA** 1,7 milioni ettolitri/anno (2015)

**QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA** 687 ettolitri/anno (2015)

**SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE**  
Vedi DAZI E ALTRE IMPOSTE.

#### **LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO**

I prezzi unitari della birra a Taiwan variano a seconda della categoria. I prodotti di fascia di prezzo medio-bassa vanno da 89 a 533 NT\$ al litro, quelli di categoria premium da 192 a 666 di NT\$ al litro (1 Euro = 35 NT\$). Il leader del settore è la Taiwan Tobacco & Liquor Corp con una quota in valore del 70% nel 2015. I prezzi unitari medi della birra dovrebbero diminuire in futuro, in quanto la competizione tra gli operatori è sempre in crescita, e il prezzo è il fattore principale di attrazione del mercato verso i consumatori.



---

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

APEC, OECD, Advisory Centre on WTO, Law (ACWL), WTO, FTAs.

<http://www.trade.gov.tw/english/Pages/List.aspx?nodeID=95>

**PER SAPERNE DI PIÙ**

<http://www.nta.gov.tw/web/Announce/listAnnounceEng.aspx?c0=43&Type=&Unit=6>



## THAILANDIA

bangkok@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì, insieme con la Fattura pro forma.
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì. La dichiarazione va inviata per via elettronica all'e-Customs System. Prima dell'arrivo della merce, l'agente doganale trasmette per via elettronica lo "Ship Report", e il sistema genera il cosiddetto "Aircraft Arrival Report Number" che viene automaticamente inviato all'agente doganale. Quando la spedizione arriva al porto d'ingresso, l'importatore o lo spedizioniere invia la Dichiarazione di importazione all'e-Customs System.
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Sì: Air Way Bill (AWB) o Bill of Lading (BL).
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	Su richiesta
CERTIFICATO DI ANALISI	Su richiesta
ETICHETTATURA	Obbligatoria (vedi DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE).
IMBALLAGGI	Obbligatoria
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	<p>Dal punto di vista doganale e fiscale le bevande alcoliche rientrano nella categoria "Cibo e bevande speciali", e sono sotto il controllo della Liquor Division dell'Excise Department (Ministero delle Finanze - <a href="http://www.excise.go.th">www.excise.go.th</a>).</p> <p>Per esportare le bevande alcoliche in Thailandia è necessario avvalersi di un importatore; non è pertanto possibile vendere direttamente al consumatore finale o, ad esempio, a un ristorante (a meno che non siano provvisti di licenza).</p> <p>Chi commercia in bevande alcoliche è tenuto a richiedere all'Excise Department una licenza per la vendita e il commercio di alcolici. Nella fattispecie, chi voglia esercitare attività di importazione deve ottenere la cosiddetta "Licenza di vendita di Tipo</p>



1", che ha validità di un anno. La quota annuale per questo tipo di licenza è pari a 8.250 Baht (ca. 200 Euro) + 500 Baht (12 Euro) se il magazzino è separato dalla sede. Inoltre l'importatore deve depositare una garanzia di 100.000 Baht (ca. 2.500 Euro) all'Excise Department.

L'importatore deve altresì richiedere un "Permesso di importazione" dal costo di 200 Baht per ogni singola importazione. Per averlo deve presentare alla Liquor Division, Excise Department:

1. licenza di vendita di Alcolici di Tipo 1;
2. dichiarazione del produttore italiano di autorizzazione all'importatore per la distribuzione in esclusiva per la Thailandia;
3. cinque campioni di etichetta e contro-etichetta per ciascun tipo di bevanda alcolica contenenti le seguenti indicazioni.

#### Etichetta

- nome del prodotto;
- nome e indirizzo del produttore;
- nome del Paese di origine;
- grado alcolico;
- dimensioni del contenitore.

È quindi sostanzialmente ammesso l'utilizzo della stessa etichetta che viene impiegata per il mercato italiano o per i mercati d'esportazione tradizionali. Contro-etichetta, ovvero un'etichetta adesiva apposta sul retro del contenitore che deve contenere sia in lingua inglese sia in lingua Thai:

- la dicitura "Children under 20 years should not drink. Drinking alcoholic beverage will decrease driving capabilities. Prohibit the sale of alcohol to children below 20 years";
- nome e indirizzo dell'importatore.

Una volta ricevuta la documentazione, l'Excise Department emette la Lettera di approvazione dell'etichetta, che va allegata alla copia della Fattura di vendita o della Fattura pro forma (in 2 copie) e che l'importatore trasmetterà all'Excise Department per avere l'autorizzazione all'importazione.

#### DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE

- Bill of Lading (B/L) o Air Way Bill.
- Fattura e fattura pro forma.
- Packing List.
- Documento del proprietario della marca per la certificazione come distributore esclusivo in Thailandia.



	<ul style="list-style-type: none"><li>- Certificato di origine.</li><li>- Certificato di analisi.</li><li>- Altri documenti rilevanti, come il catalogo ingredienti del prodotto, ecc.</li></ul>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	<p>In etichetta sono obbligatorie le indicazioni elencate al punto DICHIARAZIONE DOGANALE D'IMPORTAZIONE.</p> <p>Come sopra, le procedure di registrazione vengono seguite dall'importatore. Normalmente non sono particolarmente complesse, ma la professionalità dell'importatore e la sua esperienza con le procedure dell'Excise Department nonché con la Dogana sono essenziali per evitare spiacevoli sorprese, per quanto riguarda sia la velocità e l'esito della procedura di registrazione sia l'attribuzione della base imponibile sulla quale vengono applicate accise ed imposte di notevole percentuale.</p> <p>La richiesta di registrazione riguarda ogni singola tipologia di bevande alcoliche e deve essere rinnovata ogni qualvolta ci sia un cambiamento nell'etichetta (ad esempio l'annata o l'indirizzo del produttore), anche se la tipologia di prodotto rimane la stessa.</p>
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO DELL'IMPORTATORE</b>	<p>Dazi: 60%.</p> <p>Accise: vedi Tabella seguente.</p> <p>Tasse per Ministry of Interior: 10% delle accise.</p> <p>Tasse per Thai Health Promotion Foundation: 2% delle accise.</p> <p>Tasse per la Technology Promotion Association: 1,5% delle accise.</p> <p>Tasse per Sports Authority of Thailand: 2% delle accise.</p> <p>VAT: 7%.</p>

**POPOLAZIONE**

65,4 milioni di abitanti (2015)



---

<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	5.742 USD/anno (2015)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	27,8 litri/anno (2015)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	1.886 milioni litri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	20,12 milioni litri/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	66.819 litri/anno (2015)
<b>ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI WTO, ASEAN</b>	



## Calcolo delle Accise

Birre con gradazione alcolica inferiore al 7%			
Formula sulla base del prezzo	+	Formula sulla base della quantità	
		Formula 1	Formula 2
48% del prezzo finale all'ingrosso	+	Quantita' di un prodotto (Litro) x 8	Il grado alcolico x Quantita' di un prodotto (Litro) x 155
			100
Selezionare il somma piu' grande			

Birre con gradazione alcolica superiore al 7%	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;">           Birre con gradazione alcolica inferiore al 7%         </div>	+ (Il grado alcolico - 7) x Quantita' di un prodotto (Litro) x 3

- 8\* □ Baht/ Litro
- 155\* □ Baht/ Litro / 100gradi
- 3\* □ Baht/ Litro/ Grado

## Esempi del calcolo delle Accise

Esempio 1      Quantita' del prodotto : 0.625 Litro / Il grado alcolico 5% / Il prezzo finale all'ingrosso : 38 THB

Birre con gradazione alcolica inferiore al 7%			Birre con gradazione alcolica superiore al 7%
Formula sulla base del prezzo	Formula sulla base della quantità		
		Formula 1	Formula 2
$\frac{48 \times 38 = 18.24}{100}$	$0.625 \times 8 = 5$ ✓	$\frac{5 \times 0.625 \times 155 = 4.8437}{100}$	-
<b>Accise : 18.24 + 5 = 23.24 THB</b>			

Esempio 2      Quantita' del prodotto : 0.625 Litro / Il grado alcolico 9% / Il prezzo finale all'ingrosso : 38 THB

Birre con gradazione alcolica inferiore al 7%			Birre con gradazione alcolica superiore al 7%
Product's price-based formula	Product's quantity-based formula		
		Formula 1	Formula 2
$\frac{48 \times 38 = 18.24}{100}$	$0.625 \times 8 = 5$	$\frac{7 \times 0.625 \times 155 = 6.7813}{100}$ ✓	$(9-7) \times 0.625 \times 3 = 3.75$
<b>Accise : 18.24 + 6.7813 + 3.75 = 28.7713 THB</b>			



## VIETNAM

hochiminh@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	YES, 2 hard copies, in English or Vietnamese.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	YES, custom declaration can be done by the importer at border gate or through electronic custom declaration.
<b>PACKING LIST</b>	YES, 1 hard copy.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	YES, 1 hard copy.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	YES, the certificate will be issued by Vietnam Ministry of Health.
<b>ETICHETTATURA</b>	YES, conditions for labeling have to conform with local government requirements. Goods labels must show the following information: <ul style="list-style-type: none"> <li>- name of goods;</li> <li>- name and address of the organization or individual responsible for the goods;</li> <li>- origin of goods;</li> <li>- volume;</li> <li>- ethanol content.</li> </ul>
<b>IMBALLAGGI</b>	NO
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	Custom declaration form. Business contract. Packing List. Import license. Business license of the importer. Certificate of origin and of health.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	YES, custom declaration can be done by the importer at border gate or through electronic custom declaration.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	YES. Documents relating to shipping such as Bill of Lading, L/C.



<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Product label has to be registered with Vietnam Ministry of Science and Technology.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Import Tax: 35%. Special Consumption Tax: 60%. Value Added Tax: 10%.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	NO



# Africa



## ALGERIA

algeri@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Devono essere indicati: prezzo unitario, quantità, origine merce, Incoterms, modo di pagamento (Lettera di credito obbligatoria). La fattura deve essere firmata con timbro umido.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Obbligatoria.
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Polizza di carico Clean on Board (per trasporto via mare).</li> <li>- Lettera di vettura Air Way Bill (per trasporto via aerea).</li> </ul> Con menzione: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Freight prepaid;</li> <li>- Boarding List.</li> </ul> L'assicurazione deve essere pagata in Algeria.
<b>PACKING LIST</b>	Sì
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Sì
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Accettate analisi da laboratori indipendenti dal produttore.
<b>ETICHETTATURA</b>	Indicazioni obbligatorie in arabo: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Paese di produzione e/o di imbottigliamento;</li> <li>- ragione sociale del produttore;</li> <li>- nome;</li> <li>- Paese di provenienza;</li> <li>- volume di gradazione alcolica in %;</li> <li>- volume nominale;</li> <li>- numero del lotto;</li> <li>- data di produzione.</li> </ul>
<b>IMBALLAGGI</b>	Conformi alla normativa UE. I cartoni devono essere su pedane (pallet) preferibilmente in plastica.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO



<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Non obbligatoria.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Dazio doganale: 30%. IVA: 17%. Imposta indiretta relativa al diritto di circolazione: 35 euro per ettolitro.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	Certificato EUR1. Documento "Acquist du sergice des alcools" rilasciato in loco dall'Amministrazione delle imposte.

**POPOLAZIONE** 40.400.000 abitanti

**CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL** 5 litri/anno

**MERCATO TOTALE DELLA BIRRA** 3,4 milioni ettolitri/anno

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA** 30 milioni di dollari, di cui il 50% dalla Francia, nel 2014

**QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA** 3.209 dollari nel 2014

**LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO**

Circa 1,6 Euro.

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

L'Algeria ha firmato l'Accordo di Associazione con l'Unione Europea, entrato in vigore nel 2005, e dal 2009 è membro della Grande Area di Libero Scambio Araba (GAFTA).

**PER SAPERNE DI PIÙ**

Ministero del Commercio: [www.mincommerce.gov.dz](http://www.mincommerce.gov.dz)

Dogana Algerina: [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz)

ONCV - Ufficio Nazionale di Commercializzazione dei Prodotti vitivinicoli: [www.oncv-groupe.com](http://www.oncv-groupe.com)



## ANGOLA

luanda@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Sì
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Certificato doganale di entrata redatto dall'agente doganale.
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Air Way Bill (AWB) o Bill of Lading (B/L).
<b>PACKING LIST</b>	Sì
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Sì. Richiesto per lo sdoganamento e anche dagli importatori.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Sì. Certificato rilasciato dall'autorità del Paese di origine (denominato Certificato di qualità).
<b>ETICHETTATURA</b>	Non ci sono particolari esigenze per l'etichettatura, che deve riportare solo le seguenti informazioni di base: <ul style="list-style-type: none"> <li>- nome del prodotto;</li> <li>- tipologia del prodotto;</li> <li>- Paese di origine;</li> <li>- data di produzione, data di scadenza;</li> <li>- elenco ingredienti e additivi con relative percentuali;</li> <li>- % alcol contenuto;</li> <li>- consigli per la conservazione.</li> </ul>
<b>IMBALLAGGI</b>	Non ci sono particolari esigenze.
<b>DOCUMENTI IMPORTAZIONE</b>	Fattura export. Certificato doganale. AWB o BL. Packing List. Certificato di origine. Certificato di qualità.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Sì. Va presentata dall'importatore (persona fisica o giuridica dotata di licenza di importazione rilasciata dal Ministero del Commercio) o da broker doganale. Obbligatoria l'intermediazione dello spedizioniere.



<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Fattura export. AWB o BL. Packing List. Certificato di origine. Certificato di qualità.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	Sospeso fino a tempo indeterminato.
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Non richiesta.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Secondo la nuova normativa fiscale, il totale delle imposte ammonta al 73%, calcolato sul valore della fattura + le spese di trasporto, e comprensivo di dazi, accisa e IVA (denominata imposta di consumo - IPC).
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	NO



## REPUBBLICA DEMOCRATICA DEL CONGO

brazzaville@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Obbligatoria. Fattura commerciale in francese, inglese o nella lingua del Paese di provenienza o di origine.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Obbligatoria. IM4.
<b>PACKING LIST</b>	Sì, al caricamento dallo spedizioniere che si trova nel Paese in cui parte la merce.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Sì
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Sì. Le analisi verranno confermate dall'O.C.C.
<b>ETICHETTATURA</b>	In conformità con le norme europee. L'etichetta deve riportare: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Paese di produzione o d'imbottigliamento;</li> <li>- ragione sociale del produttore o dell'azienda imbottigliatrice;</li> <li>- nome della birra;</li> <li>- volume di gradazione alcolica in %;</li> <li>- volume nominale;</li> <li>- annata;</li> <li>- tipologia del prodotto.</li> </ul>
<b>IMBALLAGGI</b>	In conformità con le norme europee.
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	Obbligatori: <ul style="list-style-type: none"> <li>- licenza di importazione modello IB da sottoscrivere presso una banca commerciale nella RDC;</li> <li>- statuti della società esportatrice;</li> <li>- numero del conto bancario;</li> <li>- nuova Identificazione fiscale;</li> <li>- Fattura pro forma.</li> </ul>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Obbligatoria. IM 4 - IM 5: importazione temporanea - IM 6: Importazione condizionale.
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Obbligatori: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fattura commerciale;</li> <li>- B/L, LTA o altro;</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>- attestazione di verifica all'imbarco dall'O.C.C.;</li><li>- polizza assicurativa;</li><li>- licenza per autorizzazione.</li></ul>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Obbligatoria. La notifica per l'importazione viene fatta al direttore provinciale della Direction Générale des Douanes et Accises della città in cui viene effettuata l'importazione.
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Non necessaria
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Birra con meno di 6% di alcol: dazio 20%; IVA 16%; dazio al consumo 27%. Birra con più di 6% di alcol: dazio 20%; IVA 16%; dazio al consumo 35%.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	Eventualmente riferirsi alla licenza d'importazione.



## EGITTO

ilcairo@ice.it

FATTURA EXPORT	Fattura commerciale, in 4 esemplari, redatta in lingua inglese. La fattura deve riportare la seguente dichiarazione firmata dall'esportatore: <i>"We hereby certify that this invoice is authentic, that is the only invoice issued by us for the goods described herein and that it shows their exact value without deduction of any discount and that their origin is exclusively Italian"</i> .
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì
DOCUMENTI DI TRASPORTO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Polizza di carico (in 3 copie) Bill of Lading (per trasporto via mare).</li> <li>- Lettera di vettura Air Way Bill (per trasporto via aerea).</li> <li>- Polizza di assicurazione (2 copie).</li> </ul>
PACKING LIST	–
CERTIFICATO DI ORIGINE	Sì
CERTIFICATI DI ANALISI	Sì
ETICHETTATURA	<p>Sono obbligatori in lingua francese o inglese:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Paese di produzione (Produced in Italy);</li> <li>- alcol effettivo;</li> <li>- volume nominale;</li> </ul> <p>e tutto quello richiesto nei Paesi UE.</p>
IMBALLAGGI	I cartoni devono essere su pedane (pallet) preferibilmente in plastica. Se sono su pallet di legno, questi devono essere fumigati.
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Sì
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fattura commerciale.</li> <li>- Certificato di origine.</li> <li>- Certificato di analisi.</li> <li>- Polizza di carico Bill of Lading (per trasporto via mare).</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lettera di vettura Air Way Bill per trasporto via aerea.</li> <li>- Packing List.</li> <li>- Certificato EUR1 (per le merci con valore a partire da 6.000 Euro).</li> </ul> Vidimati dalla Camera di commercio e dal Consolato/ Ambasciata egiziana del Paese di provenienza.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NO
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Non obbligatoria.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Dazio doganale: 3000% ad valorem CIF. IVA: 13%.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	All'arrivo della merce, una bottiglia di ciascun tipo va presentata come campionatura per analisi a cura del Ministero competente.

L'Egitto è un Paese in prevalenza di religione musulmana, che vieta l'uso di alcolici. I quantitativi limitati di birra provengono dal turismo e dagli stranieri residenti e sono introdotti da "Duty Free Shop Co." che vende agli stranieri tramite 8 negozi sparsi nel Paese (di cui 6 al Cairo).

Esiste in Egitto un'unica azienda produttrice di birra, Al Ahram Beverages Co., che soddisfa il fabbisogno interno ed esporta all'estero.

**POPOLAZIONE** 90.233.972 abitanti

**POTERE D'ACQUISTO** 23.287 EGP

**QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA** 495,751 milioni di dollari

**QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA** 16,631 milioni di dollari (3,35% del totale)

**PER SAPERNE DI PIÙ**

<http://www.msrintranet.capmas.gov.eg/?lang=2>



## ETIOPIA

addisabeba@ice.it

	Commercial Invoice. It must contain the elements listed below: <ul style="list-style-type: none"> <li>- recipient;</li> <li>- date of issue and serial number;</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- date of the order and description of the goods item customs;</li> <li>- value of the goods;</li> </ul>
<b>FATTURA EXPORT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- number of packages, gross weight;</li> <li>- net weight or number of pieces;</li> <li>- port of destination;</li> <li>- amount of transport costs;</li> <li>- amount of insurance costs;</li> <li>- terms of payment.</li> </ul>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	<p>YES, Declaration Type.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Export.</li> <li>2. Import.</li> </ol>
<b>PACKING LIST</b>	<p>YES. The general description of the product (beer type, quantity, volume, alcohol content, etc.) is needed. For this Packing List (1 original document) is required.</p>
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	<p>Mandatory for all products, it will be prepared by the exporters.</p>
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	<p>The Ethiopian Conformity Assessment Authority is the responsible body. Sample will be taken by the Authority for analysis and issuance of the Certificate of Analysis. The sample must be taken and examined before exporting to Ethiopia by the importer company.</p>
<b>ETICHETTATURA</b>	<p>The Ethiopian Food Medicine and Healthcare Administration and Control Authority, Ethiopian Ministry of Trade and Ethiopian Standards Authority are the responsible bodies for the enforcement of labeling and packaging of all products to be exported/imported to and out of the country. Information about the general description of beer is possible in two languages, Amharic or English. The label must indicate:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- a general description of the beer (mandatory);</li> <li>- Country of origin;</li> <li>- gross weight;</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>- net weight;</li><li>- type of container.</li></ul>
<b>IMBALLAGGI</b>	YES
<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	YES. The import documents for beer are mainly three: <ul style="list-style-type: none"><li>- Country of origin;</li><li>- Packing List;</li><li>- Commercial Invoice.</li></ul>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	<p>The shipping documents for import include:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- the contract which has already been agreed upon and signed by both parties (exporter &amp; importer);</li><li>- documents required for clearance by Government Ministries, Customs Authorities, port and container terminal Authorities, health and technical control Agencies and banks (freight quotation forms, bill of loading, commercial invoice, freight invoice, release forms, etc.);</li><li>- since payment is by letter of credit, all documents required by banks for the issuance or securing of a letter of credit;</li><li>- documents that are renewed annually and that do not require renewal per shipment.</li></ul> <p>Commercial Cargo Documentations Summary:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Power of Attorney Format signed &amp; stamped - 1 original.</li><li>2. Duly signed &amp; endorsed Bill of Lading - 2 originals.</li><li>3. Commercial Invoice in English - 1 original.</li><li>4. Packing List - 1 original.</li><li>5. Certificate of Origin - 1 original.</li><li>6. Bank Permit - 1 original (if processed via bank).</li><li>7. Insurance Bond.</li><li>8. Freight &amp; Inland Invoice Receipt - 1 original.</li><li>9. Container Release from EsL - 1 original.</li><li>10. Marine Insurance Debit Advice - 1 original.</li><li>11. Ethiopian Revenue and Custom Authority (ERCA) Kality Customs B. Office Import Permit (if duty free).</li><li>12. Trade License copy (if commercial cargo).</li><li>13. Investment License (if Investment cargo).</li><li>14. Tin &amp; VAT Registration Certificate (1 copy each).</li></ol>



	<p>15. Ministry of Health &amp; Standards Authority Letter (if food items &amp; medical supplies and equipment).</p> <p>16. Ethiopian Road Authority Road Transport Permit (if cargo is vehicles).</p> <p>17. Ministry of Trade and Industry Import Permit Certificate/Letter (if chemical items).</p>
<p><b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b></p>	<p>Exporters in Ethiopia have different kinds of transportation modalities. For wine exporters, in buck, could have Multimodal transportation with the Ethiopian Shipping Lines Authority directly from Italy to Ethiopia: i.e. Italy to Djibouti port to Ethiopia (Mojo Dry port or ...). All the documentation presented by this government Authority has acceptance at the Ethiopian custom. On the other hand, there is the Uni-Modal transportation modality, in which exporters need to work with any transportation operator that could carry their products up to Djibouti port. In the latter case, Country of origin is required from the Exporters' country responsible government body (ie. Italy) that issues the specification of the products, and also from Djibouti to Ethiopia there are road and train transport modalities options. Importers who secured foreign currency should use Ethiopian Shipping and Logistics Services Enterprise (for sea transport) or Ethiopian Air Lines (in case of air transport) to transport their cargo. If these carriers do not call a specific port, the carriers give the importers a waiver.</p> <p>Under the Transportation quadrant:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rail transport: Consignment note.</li> <li>- Sea transport: Bill of Lading.</li> <li>- Air transport: Airway Bill.</li> <li>- Container Flag (optional).</li> <li>- Country name, nationality of transport (mandatory).</li> <li>- Port of loading (optional).</li> <li>- Transit Shed code (optional).</li> <li>- The Manifest section when the goods are located at the Customs premises.</li> </ul>
<p><b>CONTINGENTE DOGANALE</b></p>	<p>Not applied on beer.</p>
<p><b>BIOTERRORISM ACT</b></p>	<p>Not applicable.</p>



## NOTIFICA PREVENTIVA

Before starting importing goods to Ethiopia, all manufacturers are required to send to Ethiopian Revenue and Custom Authority (ERCA) their manufacturing's price lists and the products' general description (name, type, contents, volume, etc.). This may be directly applied to ERCA as follows. List of criteria that manufacturer's pricelist should fulfill.

- Covering letter (having the official name of supplier, type of manufacturer/importer relationship and for how long the price list remains unchanged).
- If the seller has sent a pricelist prior to this, the changes made here should be disclosed and the reasons along with detailed evidence for such change should be provided.
- If seller and buyer are related, based on the definition of Article 15 (4) of WTO Agreement on Customs Valuation, the impact of this relationship on price should be specified.
- Pricelist should be sent in HARD COPY and SOFT COPY (Excel format) having these details: goods description; unit; FOB value; origin; HS code.
- Product catalogue, if it's difficult to understand the nature of products by the description.
- Short profile and address (country, city, telephone, e-mail, website) of the manufacturer.
- Detailed sales contract or agreement, if necessary.
- Any additional document, when requested by Customs, should be provided.
- Documents should be signed by authorized officials and stamped by the manufacturer.
- Attention:
  - o a pricelist which does not fulfill the above criteria would not be accepted;
  - o a pricelist which satisfies the above criteria would be verified basing on customs law and has the probability of being accepted or rejected.
- A pricelist is made to be provided on customs request only.

The manufacturer's pricelist has to be sent to "Ethiopian Revenues and Customs Authority: Valuation and Tariff Classification Directorate, Director - P.O. Box 2559 - Tel. No. +251-116-629837/28 - Addis Ababa, Ethiopia.



**REGISTRAZIONE ETICHETTE**

The record of labels for beer imported to Ethiopia should be either in English or Amharic language (mandatory), as the suppliers and importers agreed, and includes the following general (mandatory) description:

- name of the beer;
- Made in;
- volume;
- contents;
- alcohol volume;
- production date;
- expiration date.

**DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE**

Valuation quadrant is divided into two parts:

- Total Invoice Value = (B+C+D+E);
- Item Invoice Value = A.

A total Invoice Value field contains the following:

- Total Fob Price = B;
- Total Freight Amount = C;
- Total Insurance Amount = D;
- Total Other Costs Amount = E.

The figures under the base value when multiplied by the respective rates will give the tax calculated for the rate types.

Base Value	Rate Type	Rate	Tax Calculated
A+ (B+C+D+E)	Duty	35=	F
A+ (B+C+D+E) +F	Excise	50=	G
A+ (B+C+D+E) +F+G	Surtax	10=	H
A+ (B+C+D+E) +F+G+H	Vat	15=	J
A+ (B+C+D+E) +F+G+H+I	Withhold	3=	J
Total tax to be paid = A + (B+C+D+E) + (F+G+H+I +J)			

**ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE**

One can find info about import procedures in Ethiopia in relation to: the pre-shipment inspection on goods; applications submitted to commercial banks in Ethiopia to obtain import permit; modes of payment allowed for import; documentation requirements to effect payment and document checking and verifi-



cation. An importer who wishes to import goods to Ethiopia should pay through commercial banks. All payments above USD 2,000 should be made through Letter of Credit or Cash Against Document. Pre-shipment inspections apply for all imports from China.

#### Pre-shipment Inspection.

Goods imported are not required to be inspected prior to shipment, except when they are imported from China or if the importer and the supplier have an agreement for pre-shipment inspections.

#### Import Payment.

Foreign exchange can be availed by banks to any importer provided they present one of these:

1. Import License issued by Ministry of Trade;
2. Industry License issue by Ministry of Industry (if applicable);
3. Investment License issued by Investment Agency.

Applications submitted for import should be accompanied by the Pro forma Invoice/contracts from suppliers stating:

1. type of commodity;
2. quantity of commodity;
3. price per unit;
4. FOB amount;
5. freight, if any;
6. other charges.

No insurance payment is allowed for payment in foreign exchange, so the importer should make insurance arrangement locally.

Modes of payment allowed for import.

1. Letter of Credit.
2. Cash against document.
3. Advance payment up to USD 5,000.

#### Documentation requirements to effect payment.

It is important that the required sets of documents that should be presented by the supplier to demand payment are mentioned in the LC or Purchase Order. The following are mandatory for payment and always mentioned in the LC or Purchase Order:

1. a final invoice (Commercial Invoice) attested by the Chamber of commerce of the country of the supplier;
2. original sets of Bill of Lading, Airway Bill, Truck Way Bill, Railway Manifest (depending on the mode of transportation);



3. Country of origin Invoice attested by the Chamber of commerce of the country of the supplier;
4. Packing List;
5. Certificate of Quality where appropriate.

Importers who wish to import using CAD should first get approvals of their bank on the purchase order they wish to pass to the supplier. The purchase order should clearly state document requirements and certificate should be attached. Shipping documents are normally required for import payments.

On Document checking and verification.

1. Banks shall have the responsibility to check documents and insure that goods shipped are in accordance with the L/C term or the purchase order issued (in case of CAD), which should clearly state the list of documents that should be presented.
2. If the documents presented are in compliance with the letter of credit terms or with the purchase order approved (in case of CAD), then the documents shall be accepted and the payment will be released. If not, it will be kept in suspense pending receipt of clarification and amendments.



## GHANA

accra@ice.it

FATTURA EXPORT	Sì. Contenuti obbligatori: <ul style="list-style-type: none"><li>- anagrafica del fornitore/esportatore;</li><li>- data di emissione e numero;</li><li>- descrizione della merce;</li><li>- quantità e marca;</li><li>- peso;</li><li>- prezzo unitario;</li><li>- valore di transazione e moneta;</li><li>- condizioni di consegna (Incoterms).</li></ul>
DICHIARAZIONE DOGANALE	Sì. Presentata dall'importatore.
PACKING LIST	Sì
CERTIFICATO DI ORIGINE	Sì
CERTIFICATO DI ANALISI	Sì, rilasciato dai laboratori della Custom Division della Ghana Revenue Authority (necessario per determinare qualità e contenuto alcolico del prodotto).
ETICHETTATURA	Sì
IMBALLAGGI	Bottiglie da 750 ml o da 1 litro.
DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fattura export.</li><li>- Dichiarazione doganale.</li><li>- Documenti di trasporto.</li><li>- Packing List.</li><li>- Certificato di origine.</li><li>- Certificato di analisi.</li></ul>
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fattura export.</li><li>- Dichiarazione doganale.</li><li>- Documenti di trasporto.</li><li>- Packing List.</li><li>- Certificato di origine.</li><li>- Certificato di analisi.</li></ul>



<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fattura export.</li> <li>- Dichiarazione doganale.</li> <li>- Documenti di trasporto.</li> <li>- Packing List.</li> <li>- Certificato di origine.</li> <li>- Certificato di analisi.</li> </ul>
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	NO
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	<p>Unique Consignment Reference (UCR): documento elettronico che identifica in modo univoco una operazione di import. Deve essere emesso prima possibile, di norma subito dopo che l'esportatore e l'importatore hanno concluso la trattativa. È un documento propedeutico al rilascio di tutti gli altri attestati necessari per lo sdoganamento e la consegna delle merci (ePermits, eExemptions, Import Declaration Form - eIDF e Customs Declarations). Si vedano in proposito i seguenti riferimenti alle Guide Telematiche Doganali:</p> <p>Guida Telematica Doganale 1: <a href="http://www.ghana-singlewindow.com/explore-trade-processes/">http://www.ghana-singlewindow.com/explore-trade-processes/</a>          Guida Telematica Doganale 2: <a href="https://www.ghana-stradinghub.gov.gh/">https://www.ghana-stradinghub.gov.gh/</a>          Customs Guide <a href="http://www.gra.gov.gh/docs/info/customs_guide.pdf">http://www.gra.gov.gh/docs/info/customs_guide.pdf</a></p>
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	NO
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Import duty: 20% (Tax Base = CIF).          VAT: 15% (Tax Base = CIF).          NHIL: 2,5% (Tax Base = CIF).          ECOWAS Levy: 0,5% (Tax Base = CIF).          EDIF: 0,5% (Tax Base = CIF).          GCNet Charge: 0,4% (Tax Base = FOB).</p>
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	NO



## MAROCCO

casablanca@ice.it

FATTURA EXPORT	Obbligatoria.
DICHIARAZIONE DOGANALE	Obbligatoria.
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Obbligatorio - Deve riportare in dettaglio tutta la documentazione in allegato che accompagna la merce.
PACKING LIST	Obbligatoria, per identificare il contenuto dei pacchi importati durante il controllo delle Autorità doganali.
CERTIFICATO DI ORIGINE	Obbligatorio.
CERTIFICATO DI ANALISI	Obbligatorio - Vista la legge n° 13-83 sulla repressione delle frodi, gli agenti delle Dogane e delle Entrate sono abilitati ad effettuare controlli per ricercare e constatare le infrazioni alla legge. È previsto anche un prelievo di campionatura per eseguire analisi di conformità presso laboratori competenti in materia.
ETICHETTATURA	Obbligatoria - Recentemente si sono rese obbligatorie l'etichettatura in lingua araba per i prodotti alimentari e l'indicazione delle coordinate dell'importatore marocchino su tutte le merci importate (Legge n° 13-83 art. 16).
IMBALLAGGI	Sì
DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE	Sì
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Obbligatoria - Gli importatori abilitati all'importazione di bevande alcoliche dispongono di un'apposita licenza, ottenuta a condizioni molto particolari che ostacolano l'importazione e la distribuzione del prodotto.
DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE	Per il fornitore: Fattura pro forma; Lettera di vettura; Packing List; Certificato di origine; Certificato di analisi. Ulteriore documentazione va richiesta direttamente dall'importatore.



<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	Sì
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	–
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Va rilasciata dalle Autorità competenti per la repressione delle frodi.
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Obbligatoria - Monopolio dello Stato.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Nonostante l'accordo di libero scambio tra Marocco e UE entrato in vigore il 1° marzo 2012, l'importazione delle bevande alcoliche (birra compresa) è sottoposta ad elevati dazi doganali. Dazio all'importazione: 39,2%. Tassa parafiscale all'importazione: 0,25%. TIC (Imposta di Consumo Interno) per la birra: da 80 a 90 Euro per ettolitro (+10 Euro di IVA). TVB (Tassa su Vini e Birre): 0,50 centesimi per ettolitro. IVA ad valorem: 20%. Marcatura birra: 0,32 centesimi di euro a bottiglia (+ contributo da quantificarsi).
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	Le autorizzazioni e dichiarazioni per l'importazione sono a carico dell'importatore.

**NOTA BENE**

Per ulteriori informazioni rivolgersi all'Ufficio di Casablanca.

**DISCIPLINA DELL'ASSEGNO**

La normativa riproduce quella vigente in Francia. In caso di mancato pagamento, per esercitare l'azione di regresso è necessaria la levata del protesto.



## MOZAMBICO

maputo@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Sì. Contenuti obbligatori: <ul style="list-style-type: none"><li>- anagrafica del fornitore/esportatore;</li><li>- data di emissione e numero;</li><li>- descrizione della merce;</li><li>- quantità e marca;</li><li>- peso;</li><li>- prezzo unitario;</li><li>- valore di transazione e moneta;</li><li>- condizioni di consegna (Incoterms).</li></ul>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Obbligatoria. Presentata dall'importatore o da un suo rappresentate legale.
<b>PACKING LIST</b>	Sì
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Sì. La normativa mozambicana, all'Art. 34 del Regolamento per lo sdoganamento delle merci, approvato con il Decreto n. 34 del 6 luglio 2009, prevede che: <ol style="list-style-type: none"><li>1. il Paese di origine è quello dove la merce è stata prodotta o realizzata o dove ha subito l'ultima trasformazione rilevante secondo quanto previsto da Protocolli o Trattati ratificati e recepiti nell'ordinamento giuridico nazionale che diano diritto a un trattamento preferenziale;</li><li>2. fanno eccezione le regole che stabiliscono condizioni differenti e che siano previste da Trattati o Accordi internazionali;</li><li>3. senza alcun pregiudizio per le disposizioni derivanti da Trattati, Convenzioni o Accordi di commercio, eventuali criticità o dubbi collegati al processo di produzione e all'autenticità dei certificati di origine da parte delle Autorità doganali del Mozambico devono essere comunicati al Direttore Generale delle Dogane.</li></ol> Il "Diploma Ministerial" n. 16/2012 del Ministero delle Finanze ha approvato il Regolamento per lo sdoganamento delle merci. L'Art. 55 prevede quanto segue: <ol style="list-style-type: none"><li>1. la certificazione di origine è effettuata tramite la presentazione di un certificato di origine emesso dall'entità competente e in maniera conforme a quanto previsto da eventuali Protocolli o Accordi preferenziali;</li><li>2. in base alle regole specifiche previste dagli accordi o protocolli corrispondenti, l'origine</li></ol>



	<p>delle merci, certificata dal certificato di origine emesso dall'ente competente, può implicare variazioni relative al livello dei diritti doganali dovuti;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. per le merci importate e che siano oggetto di richiesta di trattamento preferenziale basato sulla loro origine, è necessario presentare il rispettivo certificato di origine alle dogane secondo quanto previsto dal Protocollo o dal Trattato che legittima il trattamento preferenziale;</li> <li>4. quando dall'analisi della documentazione presentata per lo sdoganamento della merce oggetto di trattamento preferenziale sorgano dubbi circa la sua origine, le Autorità doganali possono richiedere documentazione addizionale, inclusa la conferma o la verifica effettuata presso il Paese di origine;</li> <li>5. l'informazione contenuta nel certificato di origine e nei documenti addizionali deve essere riportata nella dichiarazione relativa alla merce.</li> </ol>
<p><b>CERTIFICATO DI ANALISI</b></p>	<p>Non è obbligatorio ma consigliato per semplificare le procedure doganali.</p>
<p><b>ETICHETTATURA</b></p>	<p>Sì. Legge 22 del 2009 sulla protezione dei consumatori. Le informazioni riportate sono state fornite dall'Associazione mozambicana a difesa dei consumatori (Associação de defesa do consumidor de Mocimboa do Vale). Il Paese è membro della International Organization for Standardization (ISO), di cui segue le direttive. Nelle etichette è necessario che siano riportati almeno il nome del prodotto e dell'impresa produttrice, l'origine del prodotto, la sua composizione, le modalità di conservazione e la data di scadenza (ove applicabile). Le etichette dei prodotti stranieri importati devono essere redatte in lingua portoghese. A questa lingua possono affiancarsene altre, ma il portoghese deve sempre essere presente per consentire al consumatore di compiere una scelta consapevole e informata. Ci è stato tuttavia segnalato dall'Associazione di cui sopra che spesso vengono commercializzati prodotti importati che non presentano un'etichettatura conforme alla normativa mozambicana.</p>
<p><b>IMBALLAGGI</b></p>	<p>Nessuna disposizione specifica.</p>



<b>DOCUMENTI DI IMPORTAZIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fattura e documenti di spedizione.</li><li>- Dichiarazione doganale.</li></ul> <p>Le operazioni doganali devono essere effettuate tramite un Agente (Despachante). Gli importatori devono essere iscritti ad un apposito registro tenuto presso il Ministero dell'Industria e Commercio e le Dogane.</p>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	<p>Obbligatoria.</p> <p>La dichiarazione doganale può avere le seguenti forme:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Documento Unico (DU) per i regimi normali;</li><li>- Documento Unico Abbreviato (DUA) per valori inferiori a 37 milioni di Meticais (valore FOB);</li><li>- Despacho Simplificado (DS) per valori inferiori o uguali a 12 milioni di Meticais non destinati a fini commerciali.</li></ul> <p>1 Euro = 80 Meticais circa.</p>
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Sì, emessi dall'azienda di spedizioni (Forwarder).
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	NO
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	–
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	NA
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	–
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	<p>Diritti Doganali calcolati sul Valore CIF. Tasse Doganali Generali: 20%.</p> <p>A queste si aggiungono: Imposte di Consumo (accise): 40%; IVA: 17%.</p> <p>Nel settembre 2016, con Diploma Ministerial 59/2016 del 14 settembre, è stata introdotta un'imposta di sigillo per diverse categorie di prodotti tra cui la birra.</p> <p>I sigilli dovranno essere apposti prima dell'avvio della procedura di importazione.</p> <p>Al momento il dispositivo è in fase di implementa-</p>



	<p>zione e i Paesi membri dell'Unione Europea hanno avviato una discussione con le Autorità mozambicane nell'ambito del Dialogo politico bilaterale EU-Mozambico.</p>
<p><b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b></p>	<p>–</p>



## SUD AFRICA

johannesburg@ice.it

<b>FATTURA EXPORT</b>	Fattura commerciale, redatta in lingua inglese, in 4 copie, di cui una in originale, indicando: <ul style="list-style-type: none"><li>- nome e domicilio del venditore e del compratore;</li><li>- numero d'ordine e data di emissione della fattura e data di stipula del contratto;</li><li>- elementi di identificazione dei colli (numero, tipo di imballaggio, peso lordo e volume, marchio);</li><li>- denominazione commerciale delle merci con indicazione del codice doganale a tariffa integrata;</li><li>- quantità delle merci;</li><li>- prezzi delle merci;</li><li>- termini di consegna e pagamento;</li><li>- modalità di resa (FOB, CIF, ecc.);</li><li>- polizza di carico;</li><li>- documenti di assicurazione.</li></ul>
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b>	Certificato EUR1 rilasciato dalla Dogana italiana.
<b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b>	Documenti di spedizione rilasciati dallo spedizioniere in Italia.
<b>PACKING LIST</b>	–
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Modulo SAD 500, rilasciato dalla Dogana sudafricana.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Rilasciato dall'Ente Nazionale dell'Agricoltura sudafricano, dietro invio della scheda Application for credit facility dall'importatore sudafricano.
<b>ETICHETTATURA</b>	Le prescrizioni devono essere in conformità con i requisiti riportati nella normativa sudafricana. È inoltre obbligatorio indicare il B Code (identificazione dell'importatore sudafricano), rilasciato dall'Ente Nazionale dell'Agricoltura Sudafricano dietro rilascio della licenza di importazione.
<b>IMBALLAGGI</b>	Bottiglie da 750 ml o da 1 litro.
<b>DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE</b>	Certificato di sdoganamento (Removal Certificate) rilasciato dall'Ente Nazionale dell'Agricoltura sudafricano.



**NOTIFICA PREVENTIVA**

Richiesta la licenza di importazione.



## TUNISIA

tunisi@ice.it

FATTURA EXPORT	Obbligatoria - Fattura commerciale, in vari esemplari quanti richiesti dal cliente (di norma 6), redatta preferibilmente in lingua francese, altrimenti in inglese.
DICHIARAZIONE DOGANALE	Obbligatoria - IM4.
DOCUMENTI DI TRASPORTO	Obbligatori: Polizza di carico Clean on Board (per trasporto via mare), LTA - Lettera di vettura Air Way Bill (per trasporto via aerea), CMR (Convenzione Trasporto Internazionale Merci) per via terrestre.
PACKING LIST	–
CERTIFICATO DI ORIGINE	Obbligatorio.
CERTIFICATI DI ANALISI	Sì - Oltre alle analisi effettuate nei Paesi di provenienza, vanno spesso effettuate ulteriori analisi con prelievamento di un campione (una o più bottiglie di ogni marchio di fabbrica, Trade Mark, e di ogni cartone).
ETICHETTATURA	Obbligatoria su tutti prodotti. In lingua francese, preferibilmente anche in arabo, deve riportare: <ul style="list-style-type: none"><li>- Paese di produzione e/o di imbottigliamento (prodotto in Italia);</li><li>- ragione sociale del produttore e/o dell'azienda imbottigliatrice;</li><li>- marchio della birra (Trade Mark);</li><li>- Paese di provenienza;</li><li>- volume di gradazione alcolica in %;</li><li>- volume nominale;</li><li>- numero del lotto;</li><li>- data di scadenza.</li></ul>
IMBALLAGGI	Sì, con conformità alle norme europee, particolarmente in appositi cartoni.
DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE	Obbligatoria. Le importazioni di birra, non essendo libere, sono sottoposte al rilascio - di difficile ottenimento - della relativa autorizzazione da parte del Ministero del Commercio.



<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Obbligatorî. In caso di importazioni temporanee (per fiere, degustazioni in albergo, cerimonie particolari) si raccomanda l'utilizzo del Carnet ATA.
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	Non previsto.
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	Non obbligatoria.
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	Non obbligatoria.
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Non obbligatoria.
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	Dazio doganale: 36% circa. IVA: 18%. Dazio al consumo (Droit de Consommation): variabile. RPD (Redevance de Prestation Douanière) : 3%.
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	- Certificato EUR1. - DAU, Documento Amministrativo Unico. È obbligatorio precisare sulle fatture commerciali il numero identificativo dei prodotti, secondo la nomenclatura di Bruxelles.
<b>DISCIPLINA DELL'ASSEGNO</b>	Adottata in gran parte la normativa francese.

<b>POPOLAZIONE</b>	11 milioni di abitanti (2014)
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	3.445 Euro/anno (PNL/abitante, 2014)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	26,2 litri/anno (2014)
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI BIRRA</b>	14,5 litri/anno (2014)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	1.699.514 ettolitri/anno (Rapporto SFBT* 2014)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	125.000 Euro/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ESPORTATA</b>	765 milioni di Euro/anno (2015)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	0



---

### **LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO**

Variabili a seconda della tipologia del prodotto.

### **ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Accordo Tunisia-Unione Europea del 17 luglio 1995

(\*) La SFBT (Groupe Societe Frigorifique et Boissons de Tunisie) controlla più del 90% del mercato della birra in Tunisia, con ricavi di 105.383.117 D.T. (pari a 50 milioni di Euro); la quota restante è coperta dalla SONNOBRA (marchio Heineken). Oltre il 30% del fatturato del Gruppo SFBT proviene dalla birra.



# Oceania



## AUSTRALIA

sidney@ice.it

<p><b>FATTURA EXPORT</b></p>	<p>La Fattura commerciale viene fornita dall'esportatore per dare il prezzo, la descrizione e altri particolari della transazione. Le condizioni di vendita, conosciute come Incoterms, devono comparire sulla fattura, per es. FOB, CIF, per la valutazione della Dogana. La fattura commerciale è un documento legale che deve essere firmato dall'azienda esportatrice (supplier italiano) attestante la veridicità delle informazioni dichiarate.</p>
<p><b>DICHIARAZIONE DOGANALE</b></p>	<p>Certificato doganale di entrata redatto on line dall'agente doganale.</p>
<p><b>DOCUMENTI DI TRASPORTO</b></p>	<p>L'Air Way Bill (AWB) è un documento per trasporti via aerea emesso dal vettore aereo o dallo spedizioniere che serve ad indicare l'accettazione delle merci per il trasporto, i termini e le condizioni del trasporto. È emesso in tre copie, una per il vettore, una per il destinatario e una per il mittente (o spedizioniere). L'Air Way Bill è rilasciato dal vettore aereo nel Paese di spedizione. Generalmente, una copia è presentata alla dogana al momento dell'entrata.</p> <p>Il Bill of Lading (B/L) è un documento per trasporti via mare emesso dal vettore marittimo o spedizioniere che copre una spedizione di merci via mare. È fornito dal vettore o spedizioniere per confermare il trasporto di merci a bordo. È presentato in dogana al momento dell'entrata e serve a verificare che la descrizione sul Bill of Lading corrisponda alla descrizione e alle quantità indicate sulla fattura commerciale e sul Carrier Manifest. Il carico marittimo utilizzato per la valutazione in dogana può apparire anche sul Bill of Lading.</p> <p>VGM/Solas - L'Organizzazione Marittima Internazionale (IMO) ha modificato dal 1° luglio 2016 la Convenzione SOLAS (Salvaguardia della vita in mare) richiedendo, come condizione per il caricamento di un container confezionato su una nave per esportazione, che questo abbia un peso verificato con la determinazione della massa lorda verificata dei container (VGM, Verified Gross Mass).</p>
<p><b>PACKING LIST</b></p>	<p>La Packing List elenca i dettagli di una spedizione. È fornita dall'esportatore ed è un documento standard che accompagna la Fattura commerciale. La Packing</p>



	List facilita il processo di sdoganamento del broker doganale, dal momento che spesso i certificati doganali devono fornire nel dettaglio le dimensioni e i pesi delle merci imballate all'interno di ogni scatola.
<b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b>	Non è richiesto in Australia per l'importazione di birra.
<b>CERTIFICATO DI ANALISI</b>	Per birre commerciali già confezionate non esistono particolari test o certificazioni richieste. In ogni caso le importazioni sia di alimenti sia di bevande in genere devono rispettare i requisiti adottati dal Food Standards Australia and New Zealand Code ( <a href="http://www.foodstandards.gov.au/code/Pages/default.aspx">http://www.foodstandards.gov.au/code/Pages/default.aspx</a> ).
<b>ETICHETTATURA DELLA BIRRA</b>	<p>I requisiti di etichettatura per le bevande alcoliche sono regolati dalla Food Standards Australia and New Zealand (FSANZ). Si applicano a bevande come birra, vino e liquori. I prodotti alcolici importati in Australia per la commercializzazione devono riportare sull'etichetta le seguenti informazioni obbligatorie:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- grado (contenuto) alcolico;</li><li>- quantità contenuta/volume del contenitore;</li><li>- Paese di origine;</li><li>- numero di standard drinks* (riportare la dicitura "contains approx. xx standard drinks");</li><li>- additivi alimentari;</li><li>- nome e indirizzo dell'importatore/rivenditore;</li><li>- nome del prodotto/tipo di birra.</li></ul> <p>* La formula per il calcolo degli standard drinks è: litri x % grado alcolico x 0,789 (peso specifico dell'etanolo) = numero standard drinks.</p> <p>Per maggiori dettagli si può far riferimento al sito <a href="http://www.foodstandards.gov.au">www.foodstandards.gov.au</a>: Capitolo 1 General Food Standards / Part 1.2 Labelling and other Information Requirements; Capitolo 2 Food Product Standards / Part 2.7 Alcoholic Beverages.</p>
<b>IMBALLAGGI</b>	Il Servizio di Quarantena e Ispezioni Doganali (prima conosciuto come AQIS) e il "Non-Commodity Information Requirement Policy" entrato in vigore il 1° settembre 2009 richiedono che tutte le spedizioni "Full Container Load" (FCL) e "Less Container Load" (LCL) siano accompagnate da una Dichiarazione di imballaggio (Packing Declaration) attestante che



## DICHIARAZIONE DOGANALE DI IMPORTAZIONE

i materiali di imballaggio utilizzati sono conformi all'ISPM 15 (norme internazionali per le misure fitosanitarie). La Dichiarazione può anche essere riportata sulla Packing List o sulla Fattura commerciale che accompagna la spedizione di importazione.

Le spedizioni senza tale dichiarazione verranno sottoposte ad ispezione e la consegna del carico sarà ritardata. Inoltre tutte le spedizioni FCL trasportate via mare devono essere accompagnate da una Dichiarazione di pulizia del container (Container Cleanliness Statement), che può essere inserita all'interno della Packing List, nella Packing Declaration o nella Fattura commerciale che accompagna la merce. Le spedizioni senza tale dichiarazione verranno sottoposte ad ispezione e la consegna del carico sarà ritardata.

Secondo la Legge doganale australiana del 1901, tutte le importazioni in Australia devono essere dichiarate.

Le dichiarazioni di importazione sono presentate dall'importatore o da broker doganali in via elettronica tramite il sistema Integrated Cargo System (ICS) Merci importate con un valore doganale fino a 1.000 dollari australiani: possono essere dichiarate con una Self Assessed Clearance Declaration (SAC), che è anche presentata in via elettronica. Dopo lo sdoganamento, la dogana trasmette tramite l'ICS una Authority to Deal confermando che la merce importata può entrare in commercio in Australia.

Merci importate con un valore superiore ai 1.000 dollari australiani e spedite via cargo (mare o aerea) o via posta: nella maggior parte dei casi è necessaria una dichiarazione di importazione. Per ulteriori informazioni consultare la scheda informativa "Import Declaration" sul sito della Dogana Australiana: [www.customs.gov.au/webdata/resources/files/ImportDeclarationsWEB.pdf](http://www.customs.gov.au/webdata/resources/files/ImportDeclarationsWEB.pdf).

Tempo di elaborazione: le dichiarazioni presentate in formato elettronico tramite ICS vengono elaborate al momento del ricevimento. La dogana trasmette una notifica di Authority to Deal entro 30 minuti dalla ricezione del pagamento dei dazi imputati, delle tasse e delle spese. Il tempo per lo sdoganamento (Clearance Time) dipende anche dalle impostazioni di selettività della dogana e dalla possibilità che la merce sia soggetta all'intervento delle autorità



	<p>competenti. Periodo di validità: le dichiarazioni di importazione devono essere conservate all'interno del file dell'importatore per un periodo di 5 anni, in conformità con il Customs Act 1901.</p> <p>La registrazione presso la Dogana è necessaria per poter utilizzare l'Integrated Cargo System (ICS) per la presentazione delle dichiarazioni di importazione. La registrazione può essere effettuata inviando le informazioni contenute nel modulo B319 elettronicamente o può essere presentata a mano presso uno sportello doganale al porto di entrata.</p> <p>Australian Customs and Border Protection Service          Customs House          5 Constitution Avenue          AU-Canberra ACT 2601          Tel: 61 2 62756666  <a href="https://www.border.gov.au">https://www.border.gov.au</a></p> <p>Costi: per le dichiarazioni di importazione variano a seconda del valore della merce importata. Di seguito, il quadro di calcolo di costo.</p> <table border="1" data-bbox="794 1104 1369 1267"> <thead> <tr> <th>VALORE MERCE IMPORTATA</th> <th>COSTO VIA MARE</th> <th>COSTO VIA AEREA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Tra 0 e AUD\$ 1000</td> <td>Non vengono imputate spese</td> <td>Non vengono imputate spese</td> </tr> <tr> <td>Tra AUD\$ 1000 e AUD\$ 10.000</td> <td>AUD\$ 92</td> <td>AUD\$ 83</td> </tr> <tr> <td>Superiore a AUD\$ 10.000</td> <td>AUD\$ 194.00</td> <td>AUD\$ 185.00</td> </tr> </tbody> </table>	VALORE MERCE IMPORTATA	COSTO VIA MARE	COSTO VIA AEREA	Tra 0 e AUD\$ 1000	Non vengono imputate spese	Non vengono imputate spese	Tra AUD\$ 1000 e AUD\$ 10.000	AUD\$ 92	AUD\$ 83	Superiore a AUD\$ 10.000	AUD\$ 194.00	AUD\$ 185.00
VALORE MERCE IMPORTATA	COSTO VIA MARE	COSTO VIA AEREA											
Tra 0 e AUD\$ 1000	Non vengono imputate spese	Non vengono imputate spese											
Tra AUD\$ 1000 e AUD\$ 10.000	AUD\$ 92	AUD\$ 83											
Superiore a AUD\$ 10.000	AUD\$ 194.00	AUD\$ 185.00											
<b>DOCUMENTI DI SPEDIZIONE ALL'IMPORTAZIONE</b>	Come sopra.												
<b>CONTINGENTE DOGANALE</b>	Come sopra.												
<b>BIOTERRORISM ACT</b>	Irrilevante per i prodotti alcolici.												
<b>NOTIFICA PREVENTIVA</b>	–												
<b>REGISTRAZIONE ETICHETTE</b>	Non richiesta.												
<b>DAZI E ALTRE IMPOSTE A CARICO IMPORTATORE NEL PAESE</b>	I valori dei dazi doganali relativi all'importazione di birra di malto vengono calcolati sulla base della quantità importata e del relativo livello del grado alcolico.												



	L'importazione di birra ed altri prodotti alcolici è inoltre assoggettata alla tassa del GST, imposta sui beni e servizi, pari al 10%. La tassa viene calcolata sulla somma del valore dichiarato alla Dogana + i dazi + le spese di trasporto in Australia. Per ulteriori informazioni: <a href="http://www.border.gov.au/">http://www.border.gov.au/</a> .
<b>ALTRI EVENTUALI DOCUMENTI NECESSARI SECONDO IL PAESE IMPORTATORE</b>	–
<b>DISCIPLINA DELL'ASSEGNO</b>	Adottata la normativa cambiaria del Regno Unito.

<b>POPOLAZIONE</b>	23.972.800 abitanti
<b>POTERE D'ACQUISTO MEDIO</b>	\$ 42.760/anno
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI ALCOL</b>	9,71 litri/anno
<b>CONSUMO PRO CAPITE DI BIRRA</b>	4,01 litri/anno (unita di alcol puro, 2014)
<b>MERCATO TOTALE DELLA BIRRA</b>	4,6 miliardi di AUD\$/anno
<b>QUANTITÀ DI BIRRA IMPORTATA</b>	246,33 milioni di Euro/anno (2014)
<b>QUANTITÀ DI BIRRA BIRRA ITALIANA IMPORTATA</b>	6,41 milioni di Euro/anno (2014)

#### SISTEMA DI CALCOLO DELLE ACCISE

Di seguito i valori dei dazi calcolati in base a quantitativi e grado alcolico. Il LAL rappresenta l'unità di misura dei litri di alcol puro presenti nella birra.

Birra di malto (2203)	Container <=48 litri	Container >48 litri
Birra con grado alcolico inferiore all'1,15%	0	0
Birra con grado alcolico tra l'1,15% e il 3%	\$ 40.75/LAL	\$ 8.14/LAL
Birra con grado alcolico tra il 3% e il 3,5%	\$ 47.47/LAL	\$ 25.53/LAL
Birra con grado alcolico tra il 3,5% e il 10%	\$ 47.47/LAL	\$ 33.43/LAL
Birra con grado alcolico superiore al 10%	\$ 79.77/LAL	\$ 80.41/LAL

#### LIVELLI E COSTI DI IMMISSIONE AL CONSUMO

Esempio di calcolo.

Valore commerciale della spedizione: \$320. Volume: 50 lt. % di alcool: 8,5% - 1,15% = 7,35%.

Quantitativo: 50 lt x 7,35% = 3,675 lt

Aliquota del dazio: \$33.43

Dazio: \$33.43 x 3,675 lt = \$ 122.85

Tassa GST: (\$ 320 + \$ 122.85) x 10%, \$ 442.85 x 10% = \$44.28.



---

Per l'immissione al consumo sul mercato australiano si deve inoltre tenere in considerazione il mark-up applicato da importatori e distributori.

**ADESIONE AD ACCORDI COMMERCIALI INTERNAZIONALI**

Per informazioni su accordi commerciali: [www.dfat.gov.au](http://www.dfat.gov.au).

**PER SAPERNE DI PIÙ**

Brewers Association of Australia and New Zealand (<http://www.brewers.org.au/>)

Australian Brews News (<http://www.brewsnews.com.au/>)



# ETICHETTE:

## GUIDA ALLE NORMATIVE VALIDE IN AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA

(Valide ad Ottobre 2013)

**Fonte:**

FOOD STANDARDS AUSTRALIA NEW ZEALAND (FSANZ)

Food Standards Code      <http://www.foodstandards.gov.au/code/Pages/default.aspx>

**In particolare:**

2.7.1 Labelling of alcoholic beverages      <http://www.comlaw.gov.au/Details/F2011C00588>

2.7.2 Beer      <http://www.comlaw.gov.au/Details/F2009C00911>

User Guide

<http://www.foodstandards.gov.au/code/userguide/Documents/Guide%20to%20Labelling%20of%20Alcoholic%20Beverages.pdf>



## FOOD STANDARDS AUSTRALIA NEW ZEALAND

Food standards Australia New Zealand (FSANZ) è un accordo di cooperazione tra l'Australia e la Nuova Zelanda per sviluppare ed attuare norme alimentari uniformi tra le due nazioni.

Il sistema è regolato dalla legge Food Standards Australia New Zealand Act 1991 (Legge FSANZ).

La legge FSANZ stabilisce i meccanismi per il sviluppo di normative alimentari comuni e crea il Food standards Australia New Zealand come agenzia responsabile.

Sebbene gli standard alimentari siano sviluppati da FSANZ, la responsabilità di far rispettare tali norme spettano in Australia all'Australia Quarantine and Inspection Service ed in Nuova Zelanda alla New Zealand Food Safety Authority (NZFSA).

### Contatti:

AUSTRALIA

[info@foodstandards.gov.au](mailto:info@foodstandards.gov.au)

NUOVA ZELANDA

[info@foodstandards.govt.nz](mailto:info@foodstandards.govt.nz)



## NOME

- “Birra” è il prodotto, caratterizzato dalla presenza di luppolo o di suoi derivati, risultante dalla fermentazione da parte di lieviti di un estratto acquoso di cereali maltati o non maltati o di entrambi.
- La definizione “Birra” include le categorie “Ale”, “Lager”, “Pilsener”, “Porter” e “Stout”.
- Durante la produzione possono essere aggiunti i seguenti ingredienti: Cereali o altre fonti di Carboidrati; Zucchero; Sale; Erbe e Spezie.
- Il nome del tipo di cibo o bevanda (Beer) va esposto in etichetta.

## INDIRIZZO E LOTTO

- In etichetta va inserito il nome e l’indirizzo in Australia o in Nuova Zelanda dell’importatore del prodotto.
- Il codice di identificazione del lotto deve essere riportato in etichetta.

## PAESE D’ORIGINE (NORMA VALIDA SOLO PER L’AUSTRALIA)

- È obbligatorio (solo per l’Australia) riportare in etichetta il paese in cui la bevanda è stata prodotta.

## INGREDIENTI

- Non sarebbe necessario riportare gli ingredienti in quanto la birra è una bevanda alcolica standardizzata nel Food Standards Code al punto 2.7.2.
- I nomi degli ingredienti vanno riportati come da tabella al punto 4 nella sezione 1.2.4 e disposti in ordine di quantità (intesa come massa).
- Qualora si aggiungessero enzimi durante il processo non serve riportare il nome specifico dell’enzima ma solo un generico “enzymes” nella lista degli ingredienti.



## DICHIARAZIONE DEL QUANTITATIVO DI ALCOL SU VOLUME

- Per un contenuto di alcol su volume superiore al 1.15% tale valore va espresso in ml/100g, o in ml/100 ml, o con la dicitura “% ALCOHOL BY VOLUME”, oppure con altre formulazioni di simile significato.
- Per un contenuto di alcol su volume pari o superiore allo 0.5% ma non superiore al 1.15% va usata l’espressione “CONTAINS NOT MORE THAN X% ALCOHOL BY VOLUME” oppure altre formulazioni di simile significato.
- La tolleranza al valore dichiarato di alcol su volume per i casi sopra riportati è dello 0.3%.
- Una bevanda alcolica che contenga più del 1.15% di alcol su volume non può essere descritta come “low alcohol beverage”.
- Una bevanda alcolica che contenga più dello 0.5% di alcol su volume non può essere descritta come “non intoxicating”.

## UNITÀ ALCOLICA (STANDARD DRINK)

- Per “unità alcolica” si intende un quantitativo di alcol di 10 grammi misurati a 20 gradi Celsius.
- Bevande con più dello 0.5% di alcol su volume devono riportare il numero di unità alcoliche contenute nella confezione.
- Tale valore deve essere preciso al primo decimale dopo la virgola nel caso le unità alcoliche siano uguali o inferiori a 10.
- Qualora il numero di unità alcoliche contenute nella confezione sia superiore a 10 tale valore va arrotondato al numero intero più vicino.
- L’espressione “CONTAINS APPROXIMATELY X STANDARD DRINKS” è riportata come esempio ma sono altresì consentite altre formulazioni di simile significato.

## SCADENZA E CONSERVAZIONE

- È obbligatorio riportare in etichetta la dicitura “BEST BEFORE” seguita da mese ed anno, in quest’ordine.
- L’anno va riportato obbligatoriamente in cifre, mentre il mese può essere riportato sia in cifre che in lettere.
- L’etichetta deve riportare informazioni circa le modalità di conservazione del prodotto fino alla data “BEST BEFORE”.



## DIMENSIONE DEI CARATTERI

- Tutte le scritte riportate in etichetta devono essere chiaramente distinguibili, ben in contrasto con lo sfondo ed in lingua Inglese.
- Qualora le informazioni siano presenti anche in un'altra lingua esse non devono negare od essere in contraddizione con quelle in lingua Inglese.
- I requisiti di leggibilità non saranno raggiunti qualora l'etichetta non sia posizionata all'esterno della confezione o sia oscurata da un packaging esterno.
- I requisiti non saranno raggiunti qualora il testo sia stampato in dimensioni tali da comprometterne la facile lettura.
- Tutti gli avvertimenti (Solfiti, Aspartame, Caffaina) devono essere riportati con un carattere di almeno 3mm di altezza.

## CAFFEINA

- La scritta "CONTAINS CAFFEINE" deve apparire sull'etichetta qual'ora la bevanda contenga Caffaina.

## SOLFITI

- Va dichiarato in etichetta "CONTAINS SULPHITES" qualora la bevanda contenga un valore pari o superiore a 10 mg/kg di Anidride Solforosa.

## ASPARTAME

- La scritta "CONTAINS PHENYLALANINE" deve apparire sull'etichetta qual'ora la bevanda contenga Aspartame.



## ISINGLASS

- Si è invece esenti dal riportare in etichetta l'eventuale utilizzo di Isinglass nel processo di chiarificazione della birra.

## SALUTE

- È vietato riportare informazioni circa il contenuto nutrizionale o gli effetti sulla salute di bevande con più del 1.15% di alcol.
- Bevande con alcol su volume inferiori al 1.15% sono comunque esenti dall'obbligo di riportare la tabella nutrizionale.
- È invece possibile riportare degli avvisi riguardo ai rischi dell'assunzione di alcol o circa il suo consumo responsabile.

## RAPPRESENTAZIONI

- L'etichetta non deve riportare rappresentazioni false, o che possano essere mal interpretate o che possano ingannare il consumatore riguardo alla bevanda alcolica.
- Più in generale è vietato mettere in commercio un prodotto che in etichetta o sulla confezione riporti informazioni, immagini o dati non veritieri o equivocabili riguardo al contenuto dello stesso.
- Se ne deduce che la bevanda contenuta all'interno della confezione deve perfettamente combaciare con quanto dichiarato all'esterno della stessa.



## Conclusioni

La presente Guida ha affrontato le principali problematiche legate all'esportazione, permettendo una visione d'insieme delle informazioni necessarie e degli strumenti a disposizione per competere con successo nei mercati internazionali. Ha inoltre creato un desk di esperti nelle varie aree d'interesse, in grado di fornire il supporto necessario alle aziende per avviare o portare avanti con successo il processo d'internazionalizzazione dell'impresa.

Tutto ciò non sarebbe stato possibile senza la collaborazione di una serie di autorevoli partner, che ringraziamo per i contributi forniti: il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale; il Ministero per lo Sviluppo Economico/Ufficio Italiano Brevetti e Marchi; tutti gli uffici dell'Agenzia ICE, in particolare quello di Roma, per l'attività di coordinamento e reperimento delle informazioni; l'ICC Italia - Comitato Nazionale italiano della International Chamber of Commerce (ICC); The Brewers of Europe; il Banco Popolare; la Società Assicurazioni Commercio Estero; RetImpresa; l'Avv. Alessandro Artom; la Easy Frontier; il Centro di Eccellenza per la Ricerca sulla Birra per aver condiviso la propria esperienza.

Vista la continua evoluzione dei mercati e delle regole di accesso agli stessi, la Guida continuerà ad essere aggiornata fornendo in tal modo agli operatori informazioni sempre più tempestive sui singoli Paesi e sulle normative in essi vigenti. Grazie a questo costante aggiornamento si potranno dunque monitorare tutte le criticità che le aziende italiane incontrano nel percorso di esportazione.

E a proposito di criticità, in fase di sviluppo di questo elaborato abbiamo osservato con attenzione il conto delle partite correnti della birra in Italia, osservando come questo sia pesantemente negativo (fonte Annual Report Assobirra 2016): le importazioni si attestano su valori quasi tre volte più grandi in volume di quelli dell'export. Abbiamo quindi cercato di comprendere le motivazioni dietro questi dati, portando alla luce gli svantaggi competitivi che ostacolano il settore.

Negli ultimi anni la crisi economica e la pressione fiscale hanno spinto i consumi interni sempre più verso la dimensione domestica; analizzando la segmentazione del mercato off-trade, vediamo come la quota di mercato dei private label, delle standard beer ed in generale dei prodotti "primo prezzo" abbia progressivamente acquisito punti percentuali, "spostando" sostanzialmente la domanda verso il basso in termini di prezzo.

Secondo la legge italiana, poi, una birra per definirsi tale deve necessariamente avere almeno 10,5 gradi Plato. In altri Paesi europei, invece, questo valore è più basso. Poiché le accise sulla birra vengono pagate in

base al grado Plato, e poiché - in base al principio comunitario del "mutuo riconoscimento" - le denominazioni merceologiche ottenute in un Paese membro UE debbono essere riconosciute in tutti gli altri Paesi membri, da ciò consegue un evidente vantaggio competitivo dei prodotti "primo prezzo" di provenienza comunitaria rispetto a quelli nazionali.

A tale svantaggio si aggiunge il fatto che l'accisa in Italia è aumentata del 30% nell'arco di 15 mesi (ottobre 2013-gennaio 2015), anche se poi ha beneficiato di una lieve riduzione (-0,66%) a partire dal 1° gennaio 2017. L'IVA, inoltre, viene calcolata sul prezzo del prodotto comprensivo di accisa. Ne deriva che la pressione fiscale sul prodotto nazionale ammonta ad oltre il 40% del prezzo. E la maggior parte della birra importata nel nostro Paese compete proprio in questa fascia di mercato.

Passando alle problematiche che ostacolano l'export della birra italiana, osserviamo nuovamente come il rinvio della telematizzazione del D.A.S., già evidenziato nelle precedenti edizioni di questa pubblicazione, abbia generato uno svantaggio competitivo per i microbirrifici entro i 10.000 hl che pagano accisa secondo il regime semplificato. Questi infatti versano l'accisa sul mosto di birra e non sul prodotto finito (dove già si perde competitività a causa del mancato riconoscimento dello scarto di produzione tra mosto e prodotto finito, stimato intorno al 15% medio). Inoltre, nel momento in cui deve esportare, il produttore si reca presso l'ufficio delle Dogane della sua zona e, munito di fattura, dovrà farsi pre-autorizzare il modello cartaceo del D.A.S. (in triplice copia), che riporterà il relativo codice di identificazione. Nel momento in cui la merce è destinata ad un Paese comunitario, il produttore è tenuto a versare un deposito cauzionale di importo pari o superiore all'accisa del Paese di destino della merce, poiché chi spedisce è garante verso tale Paese, e l'accisa deve essere assolta per poter immettere al consumo il prodotto. Nel momento in cui la Dogana di destino timbra la terza copia del D.A.S. e la restituisce al produttore, quest'ultimo può chiedere il rimborso dell'accisa e lo svincolo del deposito cauzionale alla propria dogana di riferimento (se fatta preventiva richiesta). E se il destinatario della merce non restituisce la terza copia del D.A.S. entro 60 giorni, la Dogana di riferimento del produttore si dovrà mettere in contatto con la Dogana di destino per chiedere la restituzione della terza copia del D.A.S., attestante l'avvenuto pagamento dell'accisa nel Paese di immissione al consumo della birra. Se invece la destinazione è al di fuori della U.E., non è necessario il deposito cauzionale e si può richiedere il rimborso quando perviene al mittente l'avviso telematico di uscita della merce (il codice MRN).

Abbiamo quindi vari elementi che concorrono ad innalzare il prezzo del prodotto minando la competitività sui mercati internazionali: un 15% di scarto medio tra mosto, su cui viene calcolata l'accisa, e prodotto finito, che viene effettivamente venduto; l'accisa viene pagata dal produttore ancora prima di trovare un compratore, generando un'esposizione finanziaria; in caso di destino intracomunitario della merce bisogna aggiungere il deposito cauzionale oltre al pagamento dell'accisa nel Paese di destino. Ciò vuol dire che in questo caso è gravata dall'accisa tre volte, contro le due in destino extra-comunitario. Inoltre, qualora la terza copia del D.A.S. timbrata dalla Dogana di destino non torni al mittente, questo perderebbe l'accisa già pagata sul mosto e il deposito cauzionale (nelle spedizioni intracomunitarie). In pratica, risulta che per i microbirrifici italiani è più semplice esportare al di fuori dell'Unione Europea che non al suo interno; ma d'altra parte il raggiungimento dei mercati extra comunitari è più complesso ed oneroso rispetto ai vicini mercati comunitari.

Quelli esposti sono solo due degli svantaggi competitivi che ostacolano il miglioramento del conto delle partite correnti per la birra italiana. Accanto ad essi se ne potrebbero considerare altri, a cominciare dalla tradizionale esterofilia brassicola del consumatore italiano, elemento che però in questi anni ha conosciuto un notevole ridimensionamento grazie al nuovo posizionamento del prodotto nazionale.

Infatti, nonostante tutto, nel grafico seguente possiamo vedere come il nostro export sia cresciuto tra il 2005 e il 2016, chiaro segno di quanto la birra italiana incontri sempre maggiore apprezzamento da parte dei consumatori in giro per il mondo.



Analizzando poi l'ultimo biennio 2015-2016, si vede come il rapporto fra import ed export sia diminuito dal 2,82 del 2015, con esportazioni per 2.547.264 hl e importazioni per 7.175.498 hl, a 2,69 nel 2016 (export 2.581.334 hl, import 6.939.378 hl). Le esportazioni, in particolare, l'anno scorso hanno confermato il proprio trend positivo segnando un +1,3% rispetto al 2015 e toccando il massimo storico, mentre l'import è sceso del -3,4%.

Questi dati ci permettono di verificare l'apprezzamento crescente, nei mercati internazionali, del prodotto brassicolo nazionale ed anche di osservare l'interesse, da parte delle aziende straniere, verso il nostro mercato domestico.



## CONTATTI

### ASSOBIRRA

Associazione dei Birrai e dei Maltatori  
Viale Pasteur, 10  
00144 Roma  
Tel. 06 5903722  
marketingassociativo@assobirra.it  
www.assobirra.it

### MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI E DELLA COOPERAZIONE INTERNAZIONALE

Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese  
Ufficio Internazionalizzazione delle Imprese  
Piazzale della Farnesina, 1  
00135 Roma  
Tel. +39 0636912686  
dgsp1@esteri.it  
www.esteri.it

### ICE

Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane  
www.ice.gov.it  
Via Liszt, 21 - 00144 Roma  
Numero verde 800 989800  
Fax 06 89280312  
agro.alimentari@ice.it

### UIBM

**Direzione Generale per la Lotta alla Contraffazione - Ufficio Italiano Brevetti e Marchi**

**Uffici:** Via Molise, 19 - 00187 Roma

**Call Center:** 06 47055800

www.mise.gov.it - www.uibm.gov.it

contactcenteruibm@mise.gov.it

**Sala per il pubblico:** Via di S. Basilio, 14 - 00187 Roma

**Linea diretta anticontraffazione.** Il servizio offre informazioni sugli strumenti previsti dalla normativa vigente e assistenza su violazioni di diritti di proprietà intellettuale. Il servizio è operato da personale specializzato della Guardia di Finanza, distaccato presso questa Direzione Generale, che riceve e valuta le segnalazioni pervenute ed è in diretto collegamento, per eventuali seguiti di rispettiva competenza, con le Forze di Polizia (soprattutto i Nuclei Speciali della Guardia di Finanza) e l'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli

Per accedere ai servizi:

- inviare una mail all'indirizzo email anticontraffazione@mise.gov.it
- trasmettere un fax al numero 06 47053539
- telefonare al numero 06.4705.3800, attivo dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 17:00.

## CONTATTI

### SACE

www.sace.it  
800.269.264  
info@sace.it

### ICC ITALIA

Via Barnaba Oriani, 34  
00197 Roma  
Tel. +39 06420343.01  
Fax +39 064882677  
icc@iccitalia.org  
www.iccitalia.org

### RETIMPRESA

Tel. +39 065903294  
retimpresa@confindustria.it  
www.retimpresa.it  
@RetImpresa

### BANCO POPOLARE

#### Fausto Perlato

(Responsabile)

supporto.internazionalizzazione@bancopopolare.it  
internationalbusiness@bancopopolare.it

#### ESTERO COMMERCIALE - Area geografica BPL - LUPILI

#### Dario Cerelli

Tel. +39 335 8072251  
dario.cerelli@bancopopolare.it

#### ESTERO COMMERCIALE - Area geografica BPV - SGSP

#### Stefani Landi

Tel. +39 335 8442204  
stefano.landi@bancopopolare.it

#### ESTERO COMMERCIALE - Area geografica BPN - Centro Sud

#### Luigi Rotella

Tel. +39 335 6430339  
luigi.rotella@bancopopolare.it

#### ESTERO COMMERCIALE - Area geografica Creberg

#### Monica Crotti

Tel. +39 334 6412798  
monica.crotti@bancopopolare.it

### EASY FRONTIER

Società di ricerca e consulenza in ambito doganale e degli scambi internazionali, partner di Confindustria e membro del Gruppo di Lavoro Dogane di Confindustria.

<http://www.easyfrontier.it>

Via delle Lame, 29 - 40122 Bologna

Tel. 051 4210459

#### Alessandro Di Simone

disimone@easyfrontier.it

**Fulvio Liberatore**

liberatore@easyfrontier.it

**Marco Polizzi**

polizzi@easyfrontier.it

**Certificazione AEO, semplificazioni e formazione doganale:** Easyfrontier mette a disposizione percorsi formativi certificati da INCU (International Network of Customs Universities) in materia doganale e assiste le aziende nel conseguimento della certificazione AEO e nelle altre semplificazioni previste dalla normativa doganale. È a disposizione delle aziende associate per un primo esame delle problematiche legate alle formalità e agli obblighi doganali.

**CERB**

Centro d'eccellenza per la ricerca sulla birra - Università di Perugia

<http://www.cerb.unipg.it/>

Via San Costanzo s.n.c. . 06126 Perugia

Tel 075 5857946

**Prof. Giuseppe Perretti**

giuseppe.perretti@unipg.it





The Brewers of Europe

# Allegati

Excise Duty Rates on Beer Exceeding 0.5% abv  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

Country	Duty basis	Standard Rate in EUR		Reduced rates in EUR				Additional duties in EUR		Local Currency	Exchange rate	
		Min. abv	Rate	Independent breweries with a yearly production of:		Low strength beers		Bands	Rate			
				Categories	Rate	Bands	Rate					
AUSTRIA	° Plato / hl	> 0.5% abv	2,0000	< 12.500 hl	1,2000							
				≥ 12.500 - < 25.000 hl	1,4000							
				≥ 25.000 - < 37.500 hl	1,6000							
				≥ 37.501 - ≤ 50.000 hl	1,8000							
BELGIUM	° Plato / hl	> 0.5% abv	2,0043									
				Adapted rates								
				Bands whereby all beers are taxed at:								
				> 1 - ≤ 3°	2° Plato							
				> 3 - ≤ 5°	4° Plato							
				> 5 - ≤ 7°	6° Plato							
				> 7 - ≤ 9°	8° Plato							
				> 9 - ≤ 11°	10° Plato							
				> 11 - ≤ 13°	12° Plato							
				> 13 - ≤ 15°	14° Plato							
				> 15 - ≤ 17°	16° Plato							
				> 17 - ≤ 19°	18° Plato							
				> 19 - ≤ 21°	20° Plato							
		> 21 - ≤ 23°	22° Plato									
		> 23 - ≤ 25°	24° Plato									
		> 25 - ≤ 27°	26° Plato									
		> 27 - ≤ 29°	28° Plato									
		> 29°	30° Plato									
				≤ 12.500 hl	1,7428							
				> 12.500 - ≤ 25.000 hl	1,8010							
				> 25.000 - ≤ 50.000 hl	1,8590							
				> 50.000 - ≤ 75.000 hl	1,9172							
				> 75.000 - ≤ 200.000 hl	1,9754							
BULGARIA	° Plato / hl	> 0.5% abv	0,7669							1,5000 BGN	1,9558	
				< 200.000 hl	0,3835					0,7500 BGN		
CROATIA	° alc / hl	> 0.5% abv	5,2450							40,0000 HRK		
				≤ 5.000 hl	2,6225					20,0000 HRK		
				> 5.000 - ≤ 25.000 hl	2,8848					22,0000 HRK		
				> 25.000 - ≤ 75.000 hl	3,1470					24,0000 HRK		
				> 75.000 - ≤ 125.000 hl	3,4093				26,0000 HRK	7,6263		

Excise Duty Rates on Beer Exceeding 0.5% abv  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

Country	Duty basis	Standard Rate in EUR		Reduced rates in EUR				Additional duties in EUR			Local Currency	Exchange rate	
		Min. abv	Rate	Independent breweries with a yearly production of:		Low strength beers		Bands	Rate	Bands			Rate
				Categories	Rate	Bands	Rate						
CYPRUS	*alc / hl	> 0,5% abv	6,0000										
CZECH REPUBLIC	* Plato / hl	> 0,5% abv	1,1827										
				≤ 10.000 hl	0,5914						32,0000 CZK	27,0560	
				> 10.000 - ≤ 50.000 hl	0,7096						16,0000 CZK		
				> 50.000 - ≤ 100.000 hl	0,8279						19,2000 CZK		
				> 100.000 - ≤ 150.000 hl	0,9462						22,4000 CZK		
		> 150.000 - ≤ 200.000 hl	1,0645						25,6000 CZK				
DENMARK	*alc / hl	> 2,8% abv	7,5103									56,0200 DKK	
				Tax reductions per hl in DKK for brewers with yearly production of:									
	/ hl			≤ 3.700 hl: 77,08 DKK									
	/ l			> 3.700 - ≤ 20.000 hl: ((259,939/ Yearly Production) + 6,83 DKK) > 20.000 - < 200.000 hl: (22,02 DKK - (Yearly Production / 9,083))								7,4591	
ESTONIA	*alc / hl	> 0,5% abv	8,3000										
				≤ 3.000 hl	4,1500								
FINLAND	*alc / hl	> 2,8% abv	32,0500										
				≤ 2.000 hl	16,0250								
				> 2.000 - ≤ 30.000 hl	22,4350								
				> 30.000 - ≤ 55.000 hl	25,6400								
				> 55.000 - ≤ 100.000 hl	28,8450								
											> 0,5% abv - ≤ 2,8% abv	8,0000	

Excise Duty Rates on Beer Exceeding 0.5% abv  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

Country	Duty basis	Standard Rate in EUR		Reduced rates in EUR				Additional duties in EUR		Local Currency	Exchange rate	
		Min. abv	Rate	Independent breweries with a yearly production of:	Low strength beers		Bands	Rate	Bands			Rate
					Categories	Rate						
FRANCE	°alc / hl	> 2,8 % abv	7,4100	≤ 200.000 hl	3,7000	> 0,5% abv - ≤ 2,8% abv	3,7000					
GERMANY	° Plato / hl	> 0,5% abv	0,7870	Yearly production ≤ 200.000 hl, the excise rate is reduced in equal steps of 1% per 1.000 hl from the standard rate: -								
				to 56 % at 5.000 hl	0,4407							
				to 67,2 % at 10.000 hl	0,5289							
				to 78,4 % at 20.000 hl	0,6170							
				to 84 % at 40.000 hl	0,6610							
GREECE	° Plato / hl	> 0,5% abv	2,6000	≤ 200 000 hl	1,3000							
HUNGARY	°alc / hl	> 0,5% abv	5,2233	< 8 000 hl	2,6116				1620,0000 HUF	310, 1500		
							810,0000 HUF					
IRELAND	°alc / hl	> 2,8% abv	22,5500	Yearly production ≤ 20.000 hl via repayment:		> 1,2 - ≤ 2,8% abv	11,2750					
				> 2,8% abv	11,2750							
ITALY	° Plato / hl	> 0,5% abv	3,0400									
LATVIA	°alc / hl	> 0,5% abv**	4,2000	≤ 50.000 hl	2,1000							
LITHUANIA	°alc / hl	> 0,5% abv	3,1100									

Excise Duty Rates on Beer Exceeding 0.5% abv  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

Country	Duty basis	Standard Rate in EUR		Reduced rates in EUR				Additional duties in EUR		Local Currency	Exchange rate	
		Min. abv	Rate	Independent breweries with a yearly production of:	Low strength beers		Bands	Rate	Bands			Rate
					Categories	Rate						
LUXEMBURG	°Plato / hl	> 0,5% abv	0,7933	≤ 50.000 hl	0,3966							
				> 50.000 - ≤ 200.000 hl	0,4462							
MALTA	°Plato / hl	> 0,5% abv	1,9300	≤ 200.000 hl	1,0600							
NETHERLANDS	/ hl	Plato bands (> 0,5% abv)		Yearly Production ≤ 200.000 hl:								
		- ≤ 7°	8,8300	Plato bands (> 0,5% abv)								
		> 7° - ≤ 11°	28,4900	≤ 7°	8,8300							
		> 11° - ≤ 15°	37,9600	> 7° - ≤ 11°	26,3500							
		> 15°	47,4800	> 11° - ≤ 15°	35,1100							
				> 15°	43,9200							
POLAND	°Plato / hl	> 0,5% abv	1,7921	Tax reduction per hl for breweries with yearly production of:						7,7900 PLN		
				≤ 20.000 hl	6,9016					30,0000 PLN		
				> 20.000 - ≤ 70.000 hl	3,4508					15,0000 PLN		
				> 70.000 - ≤ 150.000 hl	2,7607					12,0000 PLN		
				> 150.000 - ≤ 200.000 hl	2,0705					9,0000 PLN		
PORTUGAL*	/ hl	Plato bands (> 1,2% abv)		Yearly Production ≤ 200.000 hl:								
		≤ 7°	10,0000	≤ 7°	5,0000							
		> 7° - ≤ 11°	15,9800	> 7° - ≤ 11°	7,9900							
		> 11° - ≤ 13°	20,0000	> 11° - ≤ 13°	10,0000							
		> 13° - ≤ 15°	23,9900	> 13° - ≤ 15°	11,9950							
		> 15°	28,0600	> 15°	14,0300							
				> 0,5 - ≤ 1,2% abv	7,9800							

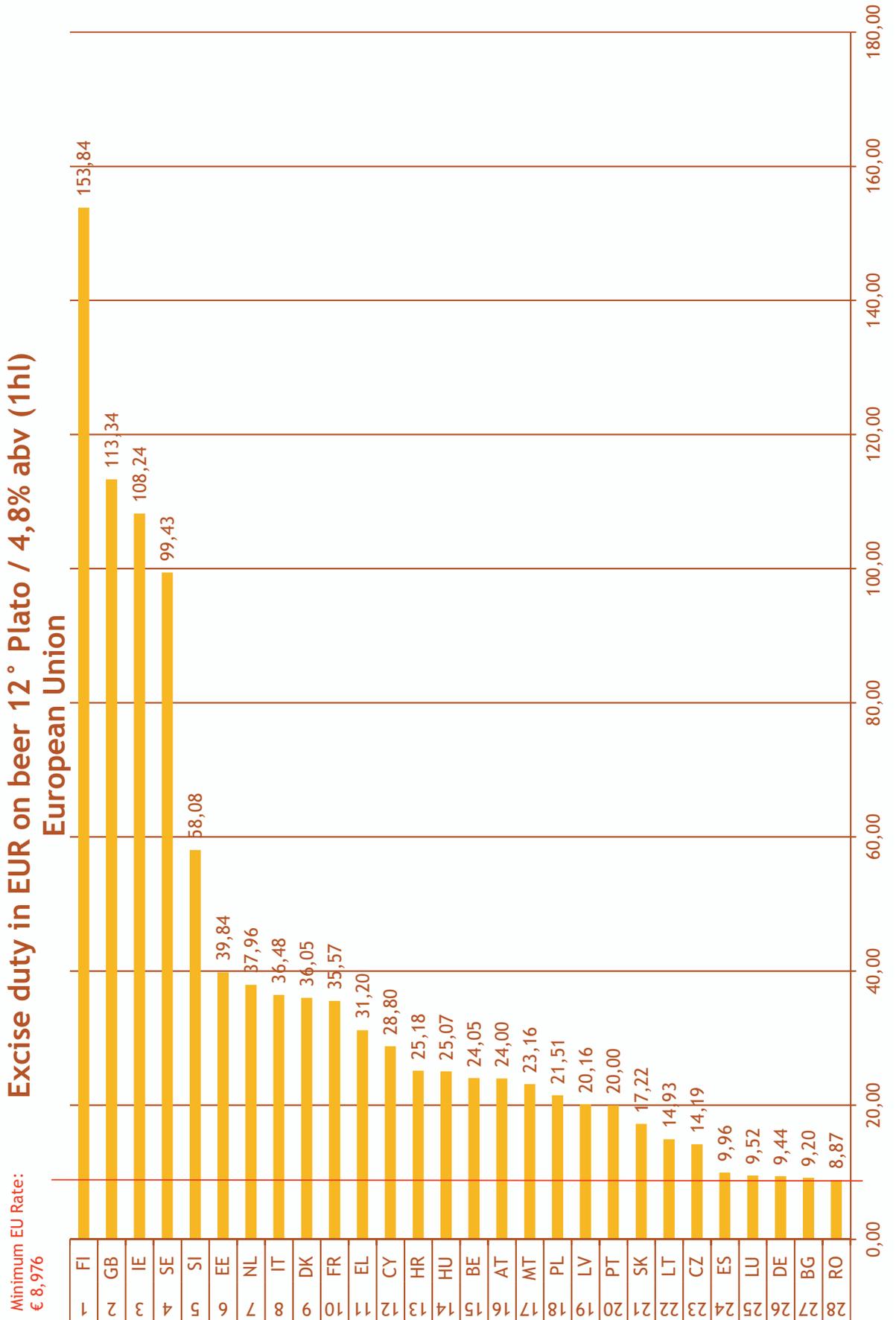


Excise Duty Rates on Beer Exceeding 0,5% abv  
 Applicable on 1 March 2016  
 European countries (non-EU)

Country	Duty basis	Standard Rate in EUR		Reduced rates in EUR				Additional duties in EUR	Local Currency	Exchange rate	
		Min. abv	Rate	Independent breweries with a yearly production of:	Low strength beers		Bands				Rate
					Categories	Rate					
NORWAY	/ hl	Abv bands (> 0,7% abv)	≤ 2,7%	34,7613						9,4070	
			> 2,7 - ≤ 3,7%	130,6474							
			> 3,7 - ≤ 4,7%	226,3208							
		* alc / hl	> 4,7 - ≤ 22%	50,6006							
SWITZERLAND	/ hl	Plato bands (> 0,5% abv)	≤ 10°	15,5433						1,0860	
			> 10 - ≤ 14°	23,3149							
			> 14°	31,0866							
		°Plato / hl			Yearly production ≤ 55.000 hl, the excise rate is reduced in equal steps of 1% per 1.000 hl from the standard rate.:						
					to 90% at 45.000 hl						
				to 80% at 35.000 hl							
				to 70% at 25.000 hl							
				to 60% at 15.000 hl							
TURKEY*	* alc / hl	> 0,5% abv	27,9410						89,6600 TRY	3,2089	

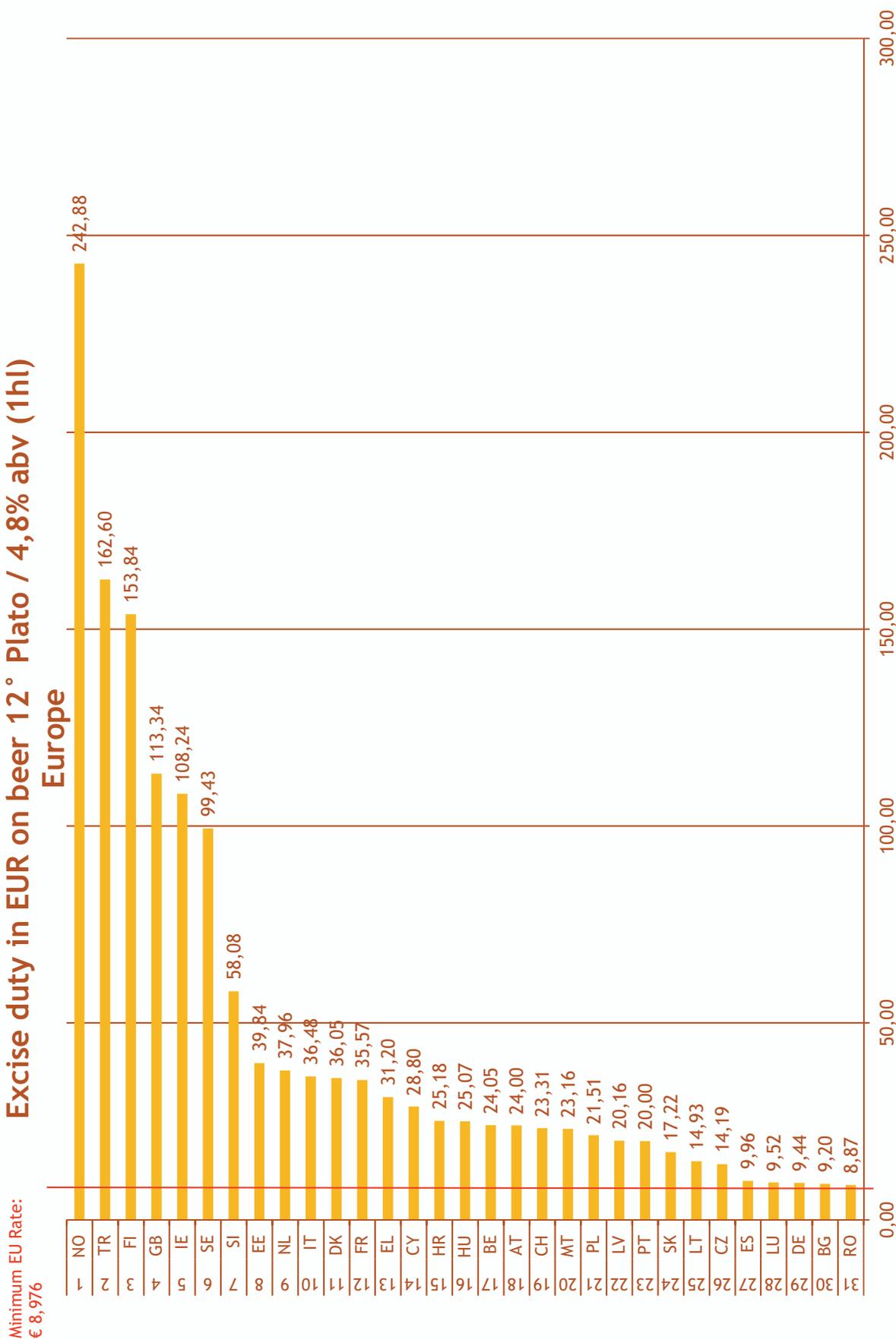
\* An additional 0,85 TRY is charged per litre; the standard rate is 63% of the consumer price or 63 TRY when the price would be 100 TRY

1 March 2016



1 March 2016

### Excise duty in EUR on beer 12° Plato / 4,8% abv (1hl)



Excise Duty Rates on Wine  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

Country	Duty basis	Standard rate for STILL wine in EUR		Standard rate for SPARKLING wine in EUR		Reduced rates for still and sparkling wine in EUR			Additional rates in EUR		Local Currency	Exchange rate
		Bands	Rate	Bands	Rate	Not exceeding 8,5% abv	Bands	Rate	Bands	Rate		
AUSTRIA	/ hl		0,0000		100,0000							
BELGIUM	/ hl		74,9086		256,3223					23,9119		
BULGARIA	/ hl		0,0000		0,0000						0,0000 BGN 0,0000 BGN	1,9558
CROATIA	/ hl		0,0000		0,0000						0,0000 HRK 0,0000 HRK	7,6263
CYPRUS	/ hl		0,0000		0,0000							
CZECH REPUBLIC	/ hl		0,0000		86,4873						0,0000 CZK 2,340,0000 CZK	27,0560
DENMARK	/ hl	> 6% - ≤ 15% abv > 15% abv - ≤ 22% abv	155,6488 208,4702	> 6% - ≤ 15% abv > 15% abv - ≤ 22% abv	200,5604 253,3818			Still ≥ 1,2% - ≤ 6% abv Spark ≥ 1,2% - ≤ 6% abv	71,5904 116,5020		1,161,0000 DKK 1,555,0000 DKK 1,496,0000 DKK 1,890,0000 DKK 534,0000 DKK 869,0000 DKK	7,4591
	* alc / hl							Additional duty on products containing a mixture of wine and non-alcoholic drinks ≤ 10% abv final product > 10% abv final product	0,9559 1,5417		7,1300 DKK 11,5000 DKK	
ESTONIA	/ hl		111,9800		111,9800			≤ 6% abv	48,5500			
FINLAND	/ hl		339,0000		339,0000			> 1,2% - ≤ 2,8% abv > 2,8% - ≤ 5,5% abv > 5,5% - ≤ 8% abv	22,0000 169,0000 241,0000			
FRANCE	/ hl		3,7700		9,3300							



Excise Duty Rates on Wine  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

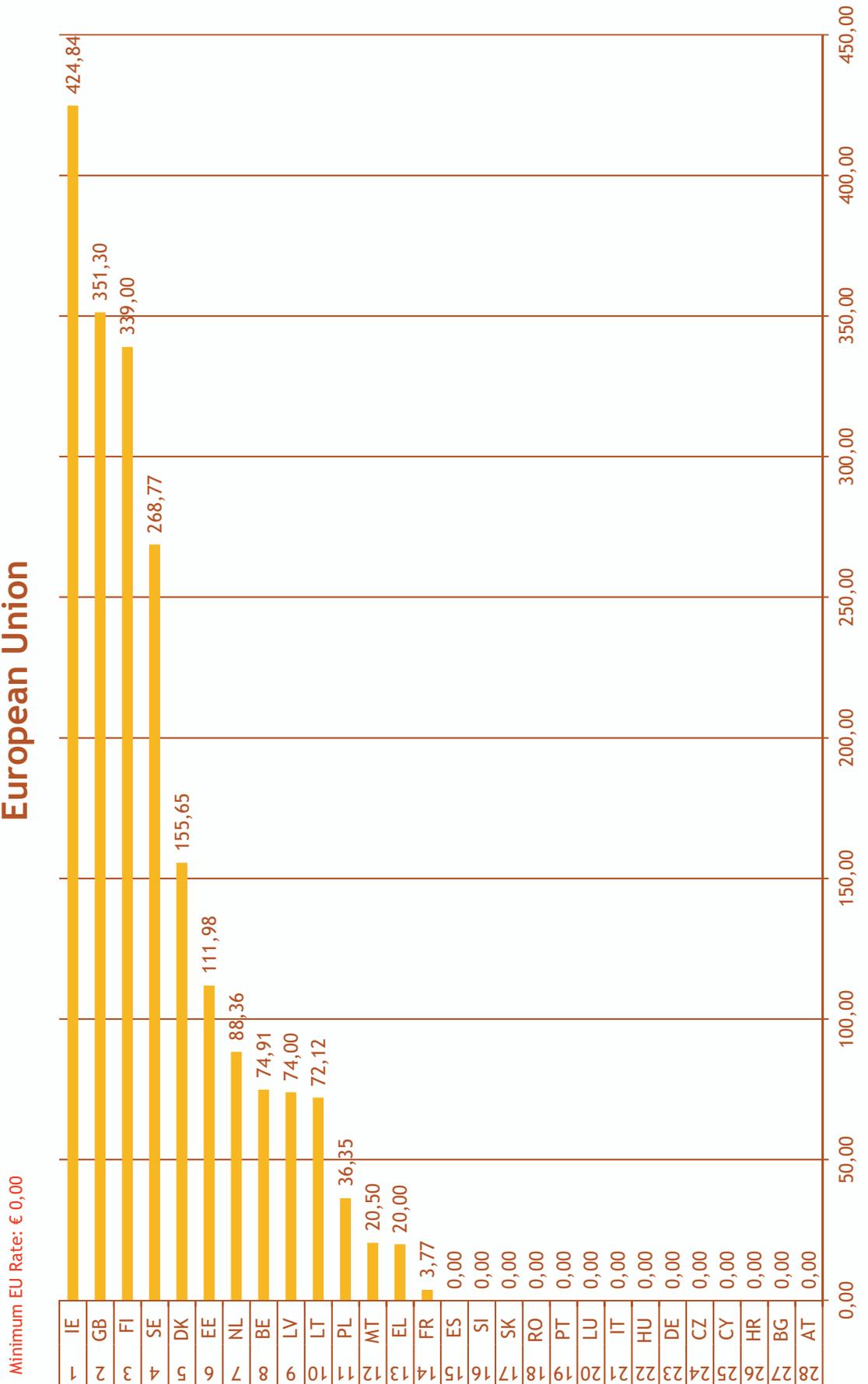
Country	Duty basis	Standard rate for STILL wine in EUR		Standard rate for SPARKLING wine in EUR		Reduced rates for still and sparkling wine in EUR			Additional rates in EUR		Local Currency	Exchange rate
		Bands	Rate	Bands	Rate	Not exceeding 8,3% abv	Bands	Rate	Bands	Rate		
PORTUGAL	/ hl		0,0000		0,0000							
ROMANIA	/ hl		0,0000		10,6107						0,0000 RON 47,3800 RON	4,4653
SLOVAKIA	/ hl		0,0000		79,6500							
								Sparkling wine	54,1600			
SLOVENIA	/ hl		0,0000		0,0000							
SPAIN	/ hl		0,0000		0,0000							
SWEDEN	/ hl	> 8,5 - ≤ 15% abv	268,7667								2.517,0000 SEK	9,3650
		> 15% abv	562,5200								5.268,0000 SEK	
				268,7667							2.517,0000 SEK	
											884,0000 SEK	
											1.306,0000 SEK	
UK	/ hl	> 5,5 - ≤ 15% abv	351,2982								273,3100 GBP	0,7780
		> 15% - ≤ 22% abv	468,3419								364,3700 GBP	
											350,0700 GBP	
											364,3700 GBP	
											84,2100 GBP	
/ hlpa											115,8000 GBP	
											264,6100 GBP	
											2.766,0000 GBP	
		> 22% abv	3.555,2699							2.766,0000 GBP		

Excise Duty Rates on Wine  
Applicable on 1 March 2016  
European countries (non-EU)

Country	Duty basis	Standard rate for STILL wine in EUR		Standard rate for SPARKLING wine in EUR		Reduced rates for still and sparkling wine in EUR			Additional rates in EUR	Local Currency	Exchange rate
		Bands	Rate	Bands	Rate	Bands	Rate	Rate			
NORWAY	° alc / hl	> 4,7% abv	50,6006	> 4,7% abv	50,6006					476,0000 NOK	9,4070
										476,0000 NOK	
SWITZERLAND	/ hl		0,0000		0,0000					0,0000 CHF	1,0860
										0,0000 CHF	
TURKEY	/ hl		143,0397		966,6864					459,0000 TRY	3,2089
										3102,0000 TRY	

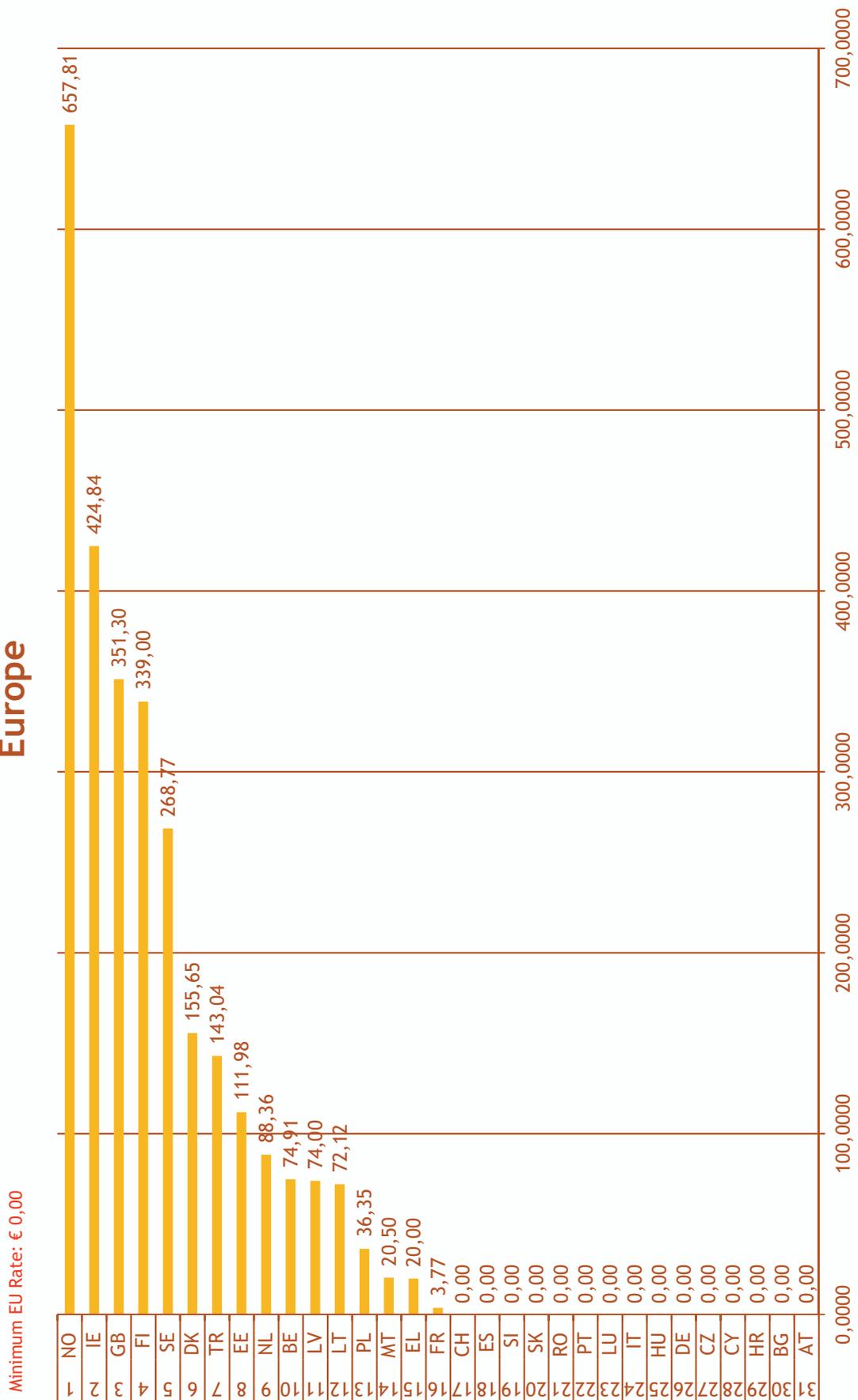
1 March 2016

### Excise duty in EUR on still wine 13% abv (1hl) European Union



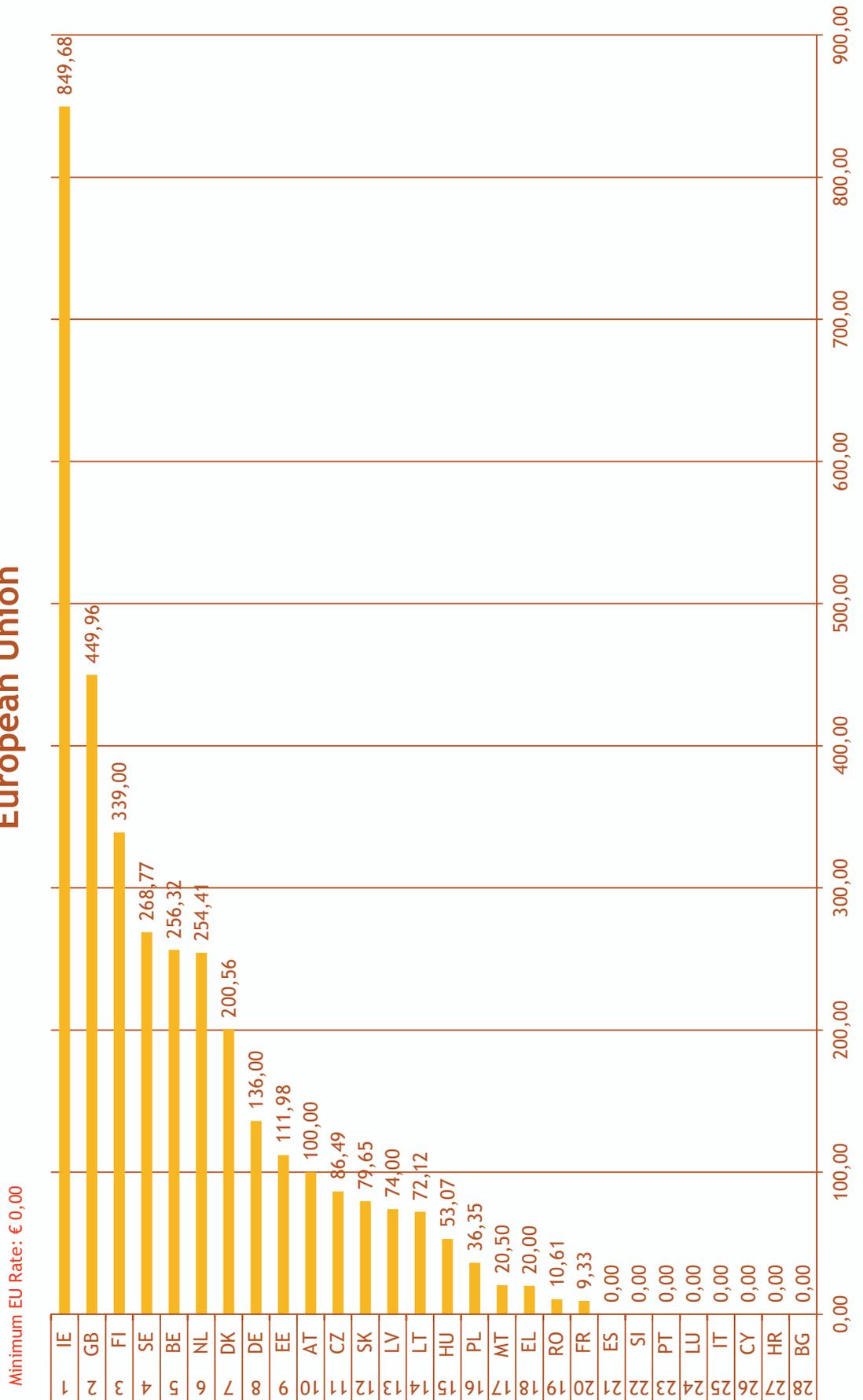
1 March 2016

## Excise duty in EUR on still wine 13% abv (1hl) Europe



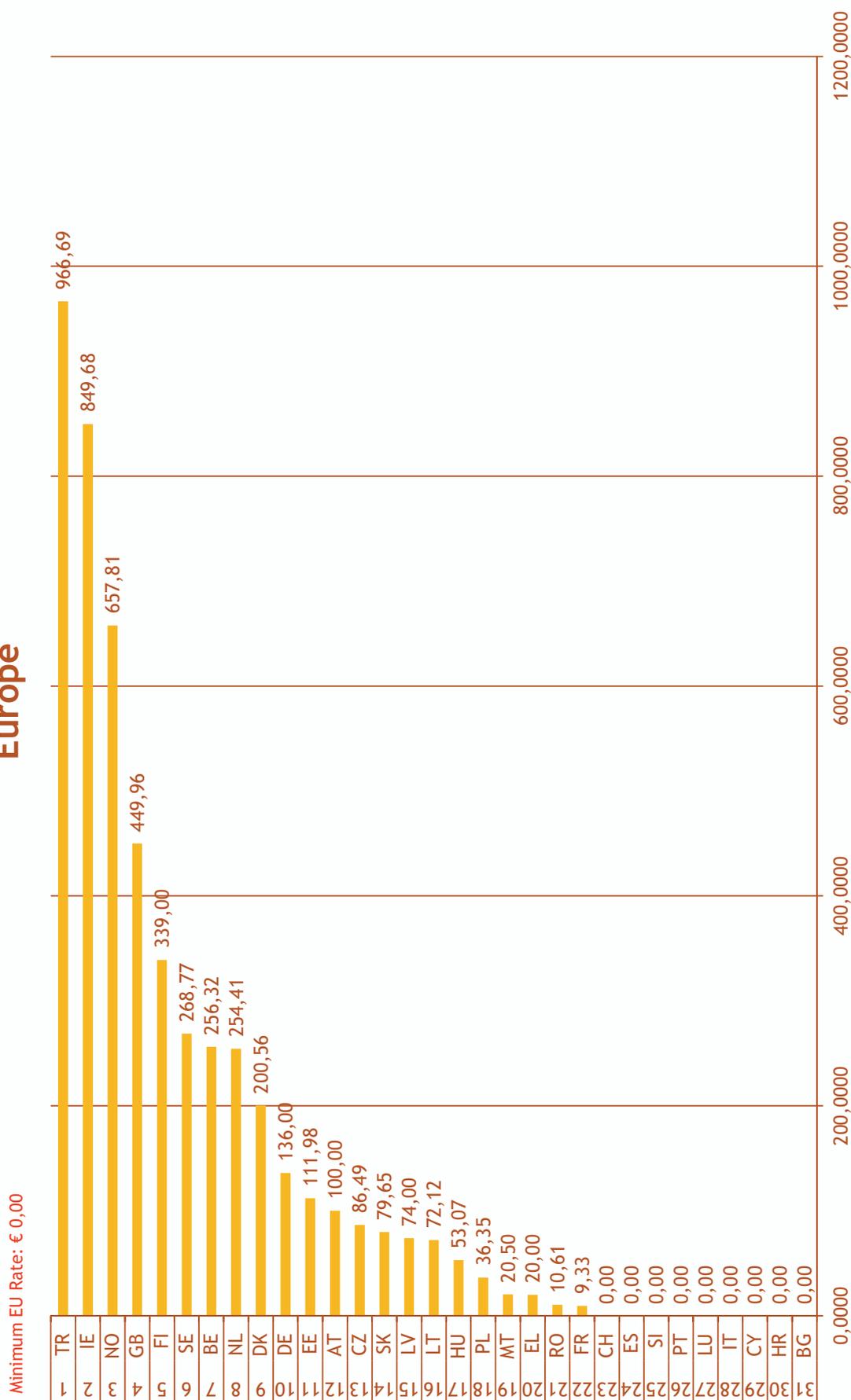
1 March 2016

### Excise duty in EUR on sparkling wine 13% abv (1hl) European Union



1 March 2016

## Excise duty in EUR on sparkling wine 13% abv (1hl) Europe



Excise Duty Rates on Fermented beverages other than beer and wine  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

Country	Duty basis	Standard rate for other STILL fermented beverages in EUR		Standard rate for other SPARKLING fermented beverages in EUR		Reduced rates for still and sparkling fermented beverages in EUR		Additional rates in EUR		Local Currency	Exchange rate
		Bands	Rate	Bands	Rate	Bands	Rate	Bands	Rate		
AUSTRIA	/ hl		0,0000		100,0000						
BELGIUM	/ hl		74,9086		256,3223		23,9119				
BULGARIA	/ hl		0,0000		0,0000					0,0000 BGN 0,0000 BGN	1,9558
CROATIA	/ hl		0,0000		0,0000					0,0000 HRK 0,0000 HRK	7,6263
CYPRUS	/ hl		0,0000		0,0000						
CZECH REPUBLIC	/ hl		0,0000		86,4873					0,0000 CZK 2,340,0000 CZK	27,0560
DENMARK	/ hl	> 6% - ≤ 15% abv	155,6488	> 6% - ≤ 15% abv	200,5604	Still ≥ 1,2% - ≤ 6% abv	71,5904	Additional duty on products containing a mixture of wine and non-alcoholic drinks	≤ 10% abv final product > 10% abv final product	1,161,0000 DKK	7,4591
	* alc / hl				116,5020	Spark ≥ 1,2% - ≤ 6% abv	116,5020			≤ 10% abv final product > 10% abv final product	
ESTONIA	/ hl		111,9800		111,9800		≤ 6% abv				
FINLAND	/ hl		339,0000		339,0000		> 1,2% - ≤ 2,8% abv > 2,8% - ≤ 5,5% abv > 5,5% - ≤ 8% abv				
FRANCE	/ hl		3,7700		3,7700		Cider and perry; hydromel and slightly fermented grapes juices				1,3300

Excise Duty Rates on Fermented beverages other than beer and wine  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

Country	Duty basis	Standard rate for other STILL fermented beverages in EUR		Standard rate for other SPARKLING fermented beverages in EUR		Reduced rates for still and sparkling fermented beverages in EUR		Additional rates in EUR		Local Currency	Exchange rate	
		Bands	Rate	Bands	Rate	Bands	Rate	Bands	Rate			
GERMANY	/ hl		0,0000		136,0000							
						Sprakling ≤ 6% abv			51,0000			
GREECE	/ hl		20,0000		20,0000							
HUNGARY	/ hl		31,8233		53,0711					9.870,0000 HUF 16.460,0000 HUF	310,1500	
IRELAND	/ hl	Cider & Perry	309,8400									
		Others	424,8400									
					Cider & Perry	619,7000						
					Others	849,6800						
								Cider & Perry:				
								≤ 2,8% abv	47,2300			
						> 2,8% - ≤ 6% abv	94,4600					
						> 6% - ≤ 8,5% abv	218,4400					
						Others ≤ 5,5% abv						
											141,5700	
ITALY	/ hl		0,0000		0,0000							
LATVIA	/ hl		74,0000		74,0000							
LITHUANIA	/ hl		72,1200		72,1200							
									28,6700			
LUXEMBURG	/ hl		0,0000		0,0000							
												Additional duty on products containing a mixture of fermented beverages and non-alcoholic drinks 600,0000

Excise Duty Rates on Fermented beverages other than beer and wine  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

Country	Duty basis	Standard rate for other STILL fermented beverages in EUR		Standard rate for other SPARKLING fermented beverages in EUR		Reduced rates for still and sparkling fermented beverages in EUR		Additional rates in EUR		Local Currency	Exchange rate
		Bands	Rate	Bands	Rate	Not exceeding 8,5% abv	Rate	Bands	Rate		
MALTA	/ hl		0,0000		0,0000						
NETHERLANDS	/ hl	> 8,5 - ≤ 15% abv	88,3600								
		> 15% abv	129,8100								
POLAND	/ hl				254,4100	Still	44,1800			158,0000 PLN	4,3468
						Sparkling	48,2500			158,0000 PLN 97,0000 PLN	
PORTUGAL	/ hl		0,0000		0,0000						
ROMANIA	/ hl									396,8400 RON	4,4653
			88,8720		45,0000					47,3800 RON 0,0000 RON	
SLOVAKIA	/ hl		0,0000		79,6500						
SLOVENIA	/ hl		0,0000		0,0000						
SPAIN	/ hl		0,0000		0,0000						
SWEDEN	/ hl		268,7667		268,7667					2.517,0000 SEK	9,3650
						≥ 2,25% - ≤ 4,5% abv	94,3940			2.517,0000 SEK 884,0000 SEK	
						≥ 4,5% - ≤ 7% abv	139,4554			1.306,0000 SEK	
						≥ 7% - ≤ 8,5% abv	191,8847			1.797,0000 SEK	

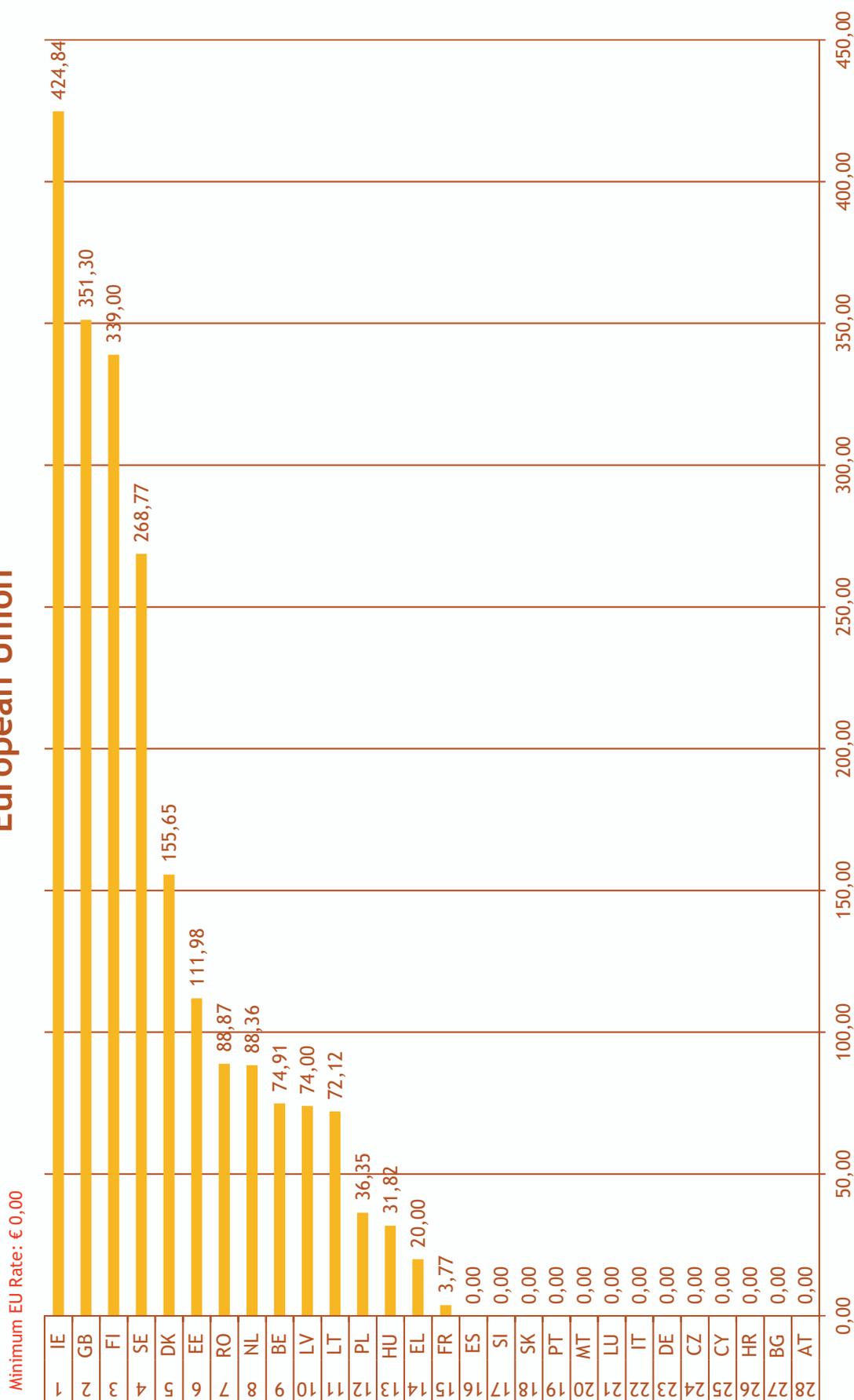


Excise Duty Rates on Fermented beverages other than beer and wine  
 Applicable on 1 March 2016  
 European countries (non-EU)

Country	Duty basis	Standard rate for other STILL fermented beverages in EUR		Standard rate for other SPARKLING fermented beverages in EUR		Reduced rates for still and sparkling fermented beverages in EUR		Additional rates in EUR		Local Currency		Exchange rate
		Bands	Rate	Bands	Rate	Bands	Rate	Bands	Rate			
NORWAY	° alc / hl	> 4,7% abv	50,6006	> 4,7% abv	50,6006					476,0000	NOK	9,4070
										476,0000	NOK	
SWITZERLAND	/ hl		0,0000		0,0000					0,0000	CHF	1,0860
										0,0000	CHF	
TURKEY	/ hl		143,0397		143,0397					459,0000	TRY	3,2089
										459,0000	TRY	

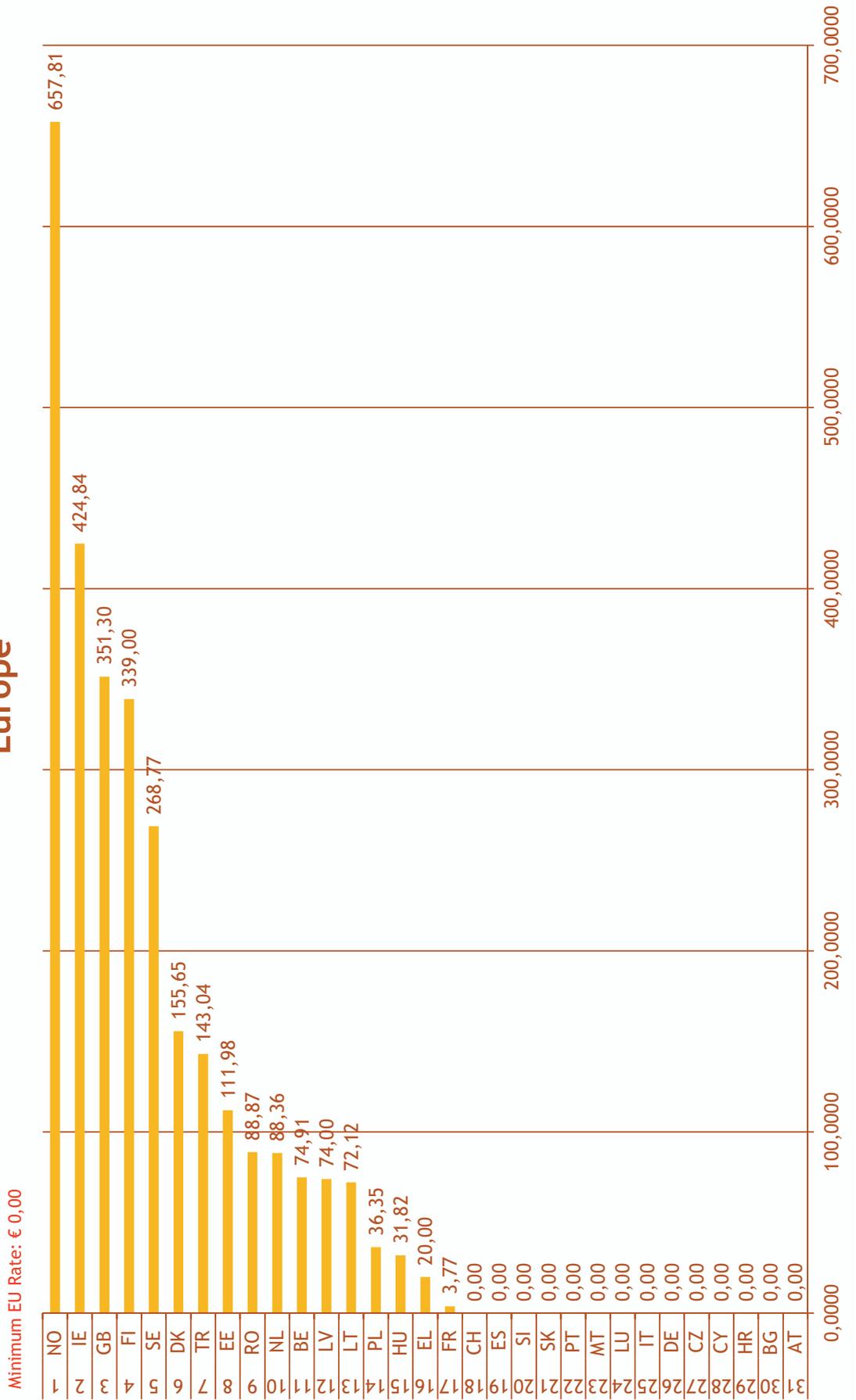
1 March 2016

## Excise duty in EUR on still fermented beverages 13% abv (1hl) European Union



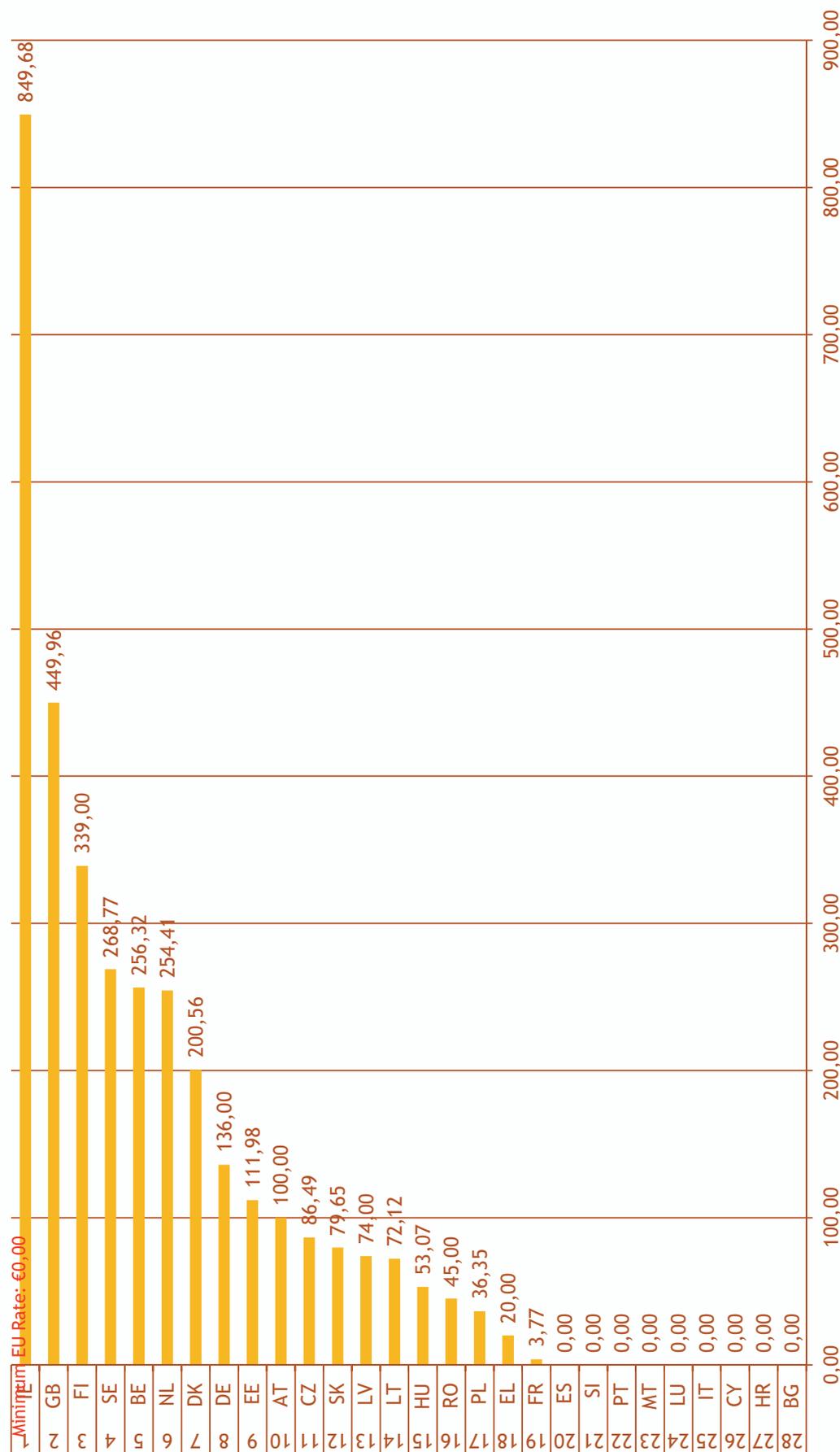
1 March 2016

## Excise duty in EUR on still fermented beverages 13% abv (1hl) Europe



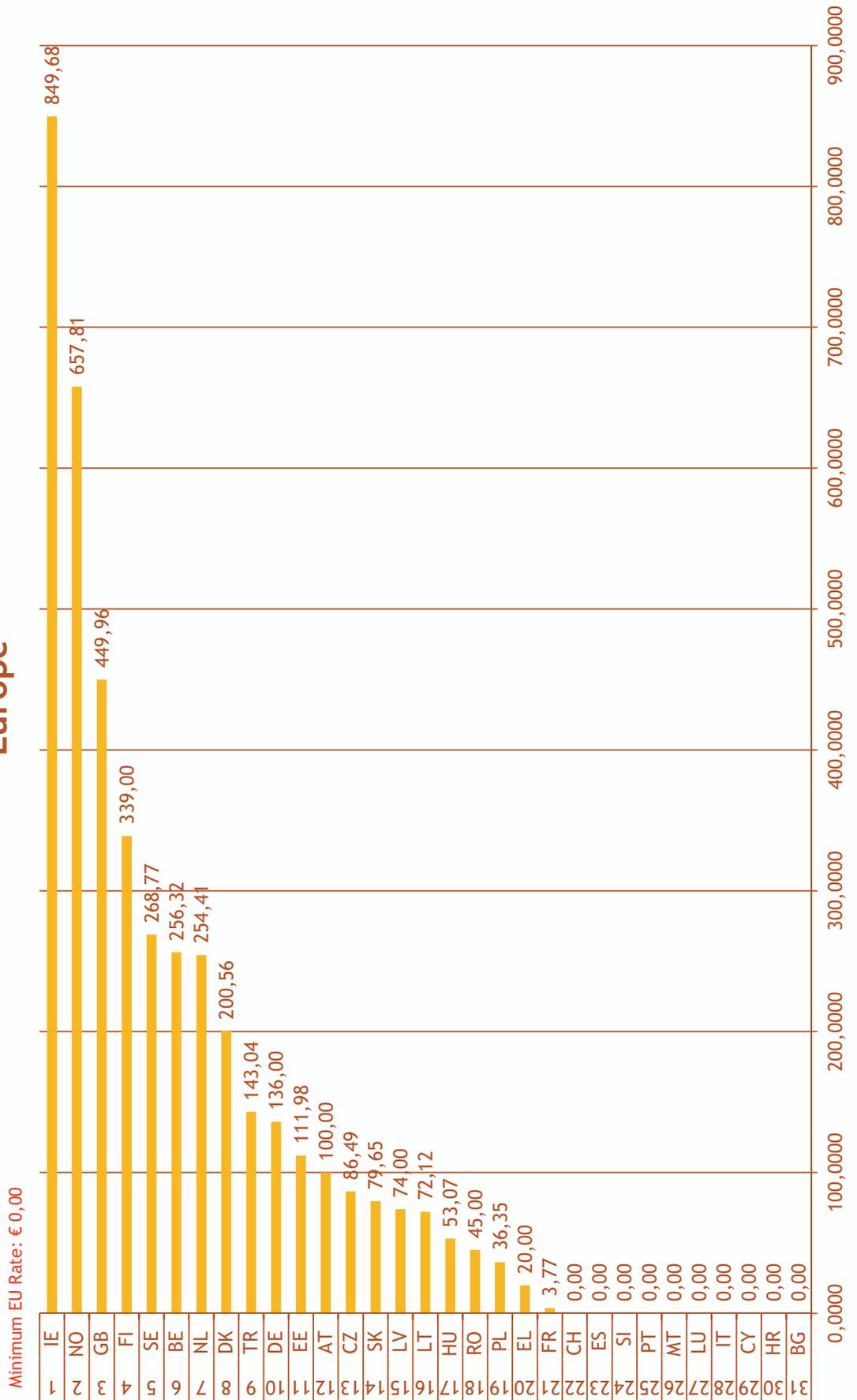
1 March 2016

## Excise duty in EUR on sparkling fermented beverages 13% abv (1hl) European Union



1 March 2016

## Excise duty in EUR on sparkling fermented beverages 13% abv (1hl) Europe





Excise Duty Rates on Intermediate products  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

Country	Duty basis	Standard rates in EUR		Reduced rates			Additional duties in EUR		Local Currency	Exchange rate
		Bands	Rate	Bands	Rate	Bands	Rate			
GERMANY	/ hl		153,0000			Still ≤15% abv	102,0000			
				Sparkling ≤15% abv	136,0000					
GREECE	/ hl		102,0000			Vin doux natural	51,0000			
HUNGARY	/ hl		82,2828						25.520,0000 HUF	310,1500
IRELAND	/ hl		616,4500							
			849,6800			Still ≤15% abv	424,8400			
ITALY	/ hl		88,6700							
LATVIA	/ hl		120,0000							
							74,0000			
LITHUANIA	/ hl		126,2700							
							89,4900			
LUXEMBURG	/ hl		66,9313			≤15% abv	47,0998			
MALTA	/ hl		152,0000							
NETHERLANDS	/ hl		149,2900							
			254,4100			Still ≤15% abv	105,9800			
POLAND	/ hl		73,1573						318,0000 PLN	4,3468
PORTUGAL	/ hl		70,7400							
						Vinho da Madeira	35,3700			
ROMANIA	/ hl		88,8720						396,8400 RON	4,4653

Excise Duty Rates on Intermediate products  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

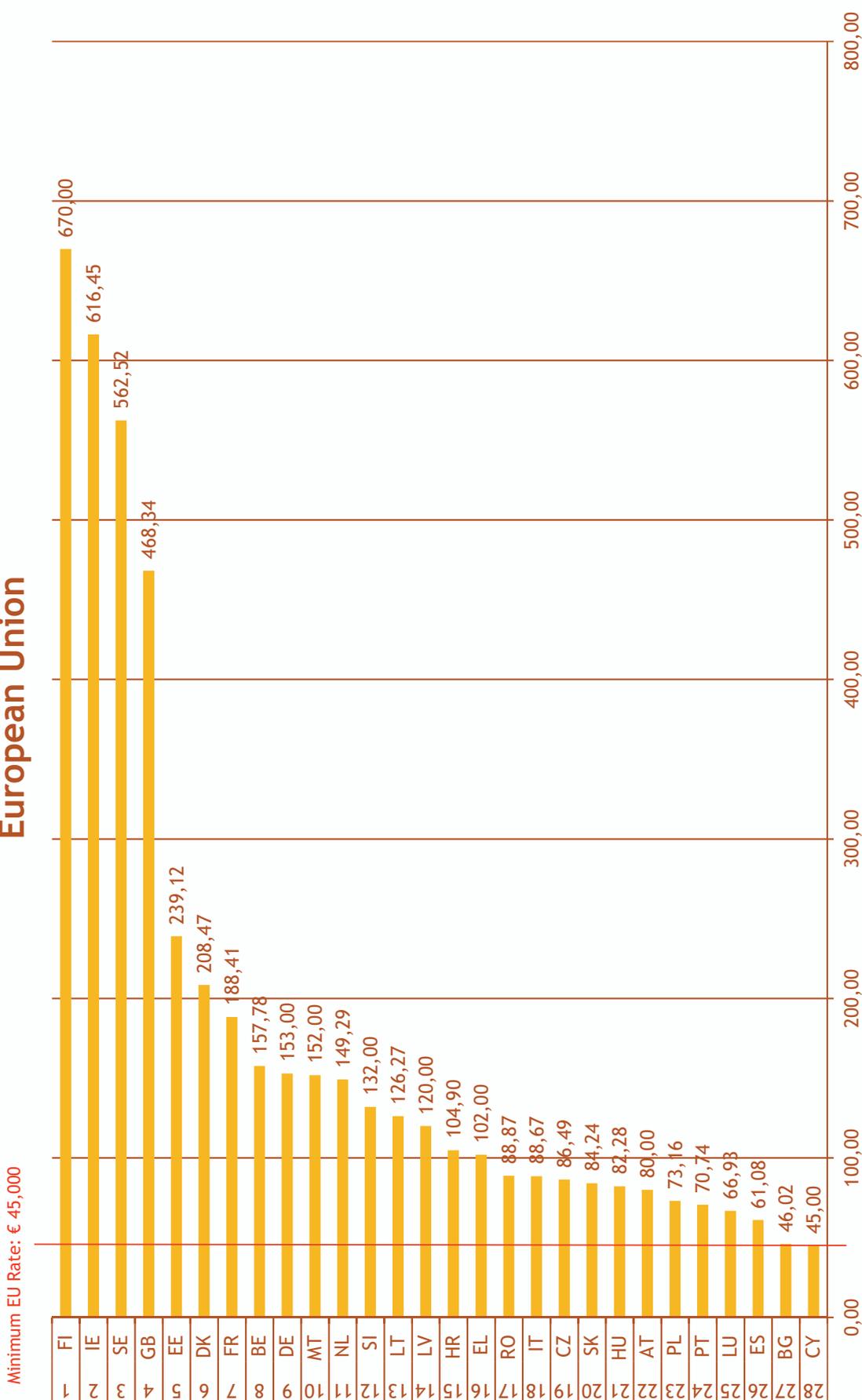
Country	Duty basis	Standard rates in EUR		Reduced rates		Additional duties in EUR		Local Currency	Exchange rate
		Bands	Rate	Bands	Rate	Bands	Rate		
SLOVAKIA	/ hl		84,2400						
SLOVENIA	/ hl		132,0000						
SPAIN	/ hl		61,0800		36,6500				
SWEDEN	/ hl		562,5200	≤ 15% abv	338,7080			5.268,0000 SEK	9,3650
								3.172,0000 SEK	
UK	/ hl	≤ 22% abv	468,3419	Still ≤ 15% abv	351,2982			364,3700 GBP	0,7780
				Sparkling ≤ 15% abv	449,9614			273,3100 GBP	
	> 22% abv	3.555,2699						350,0700 GBP	
								2.766,0000 GBP	

Excise Duty Rates on Intermediate products  
 Applicable on 1 March 2016  
 European countries (non-EU)

Country	Duty basis	Standard rates in EUR		Reduced rates		Additional duties in EUR		Local Currency	Exchange rate
		Bands	Rate	Bands	Rate	Bands	Rate		
NORWAY	° alc / hl	> 4,7% abv	50,6006					476,0000 NOK	9,4070
SWITZERLAND	/ hlpa		1.335,1750					1.450,0000 CHF	1,0860
TURKEY	/ hlpa	≥ 18% - ≤ 22% abv	1326,3112	< 18% abv	1053,3205			4.256,0000 TRY	3,2089
		> 22% abv	3871,4201					12.423,0000 TRY	
								3.380,0000 TRY	

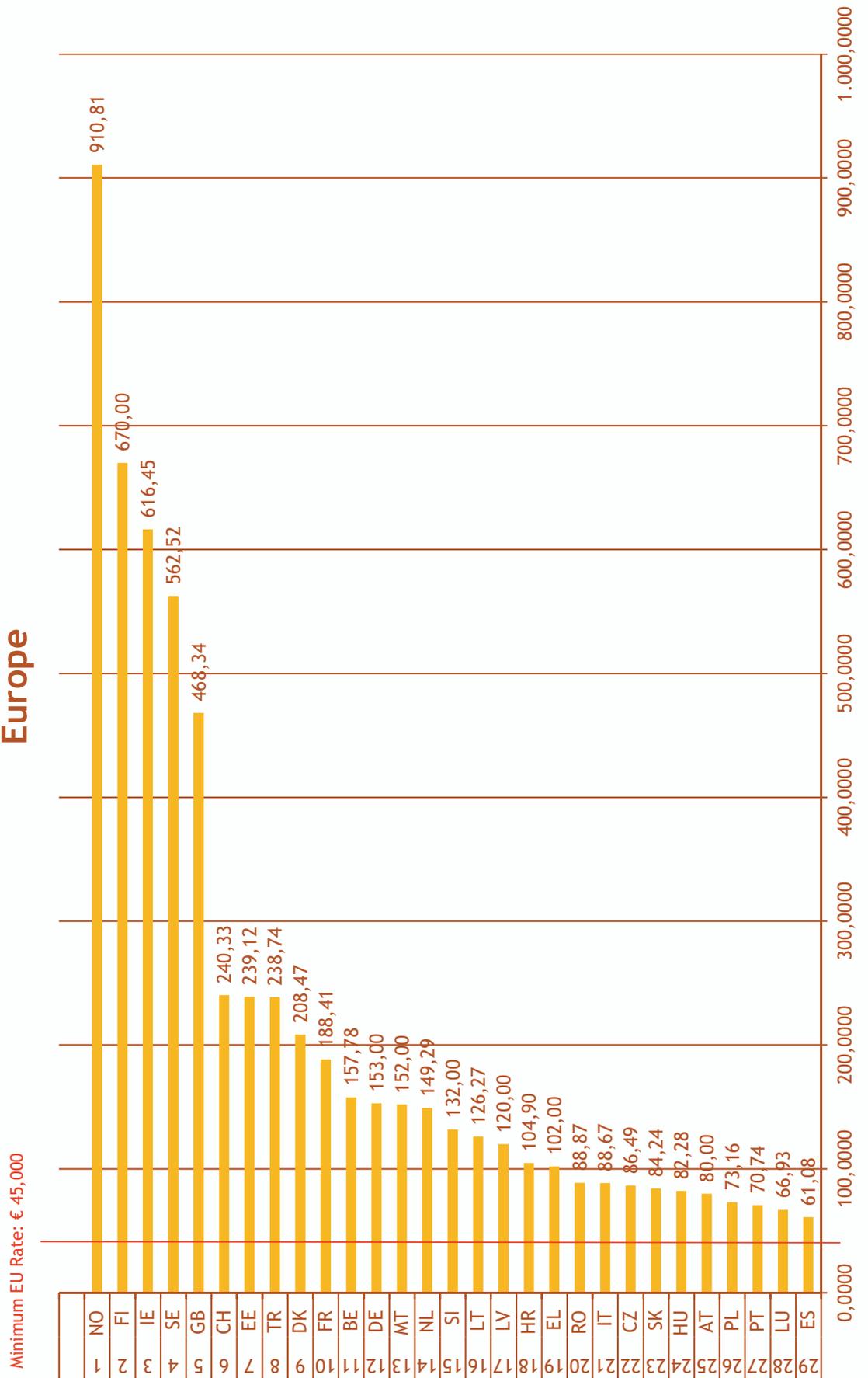
1 March 2016

## Excise duty in EUR on intermediate products 18% abv European Union



1 March 2016

## Excise duty in EUR on intermediate products 18% abv Europe



Excise Duty Rates on Ethyl Alcohol  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

Country	Duty basis	Standard rate in EUR		Reduced rates				Additional rates in EUR			Local Currency	Exchange rate	
		Bands	Rate	Low strength spirits, particular regions etc		Small distilleries		Bands	Rate	Bands			Rate
				Bands	Rate	Bands	Rate						
AUSTRIA	/ h/pa		1.200,0000				Fruit growers' distilleries -	648,0000					
							Yearly production ≤ 1hl/pa						
							Fruit growers' distilleries -	1.080,0000					
							Yearly production ≤ 2hl/pa						
BELGIUM	/ h/pa		2.992,7928				Banded distilleries - Yearly	648,0000					
							production ≤ 4 hl/pa						
BULGARIA	/ h/pa		562,4297				Fruit-grower's distilleries -	281,2148			1.100,0000 BGN	1,9558	
							Yearly production ≤ 30 l						
CROATIA	/ h/pa		694,9635								5.300,0000 HRK	7,6263	
CYPRUS	/ h/pa		956,8200										
CZECH REPUBLIC	/ h/pa		1.053,3708				Fruit-grower's distilleries -	528,5354			28.500,0000 CZK	27,0560	
							Yearly production ≤ 30 l						
DENMARK	/ h/pa		2.010,9665								15.000,0000 DKK	7,4591	
	/ hl						Additional duty on products containing a mixture of ethyl alcohol and non-alcoholic drinks	15,5603		421,0000 DKK			
ESTONIA	/ h/pa		2.172,0000										
FINLAND	/ h/pa		4.555,0000					800,0000					
							> 1,2% - ≤ 2,8% abv						
FRANCE	/ h/pa		1.737,0000		Rhum de DOM (yearly	869,2700							
					production ≤ 120.000 hl pure alcohol)								
GERMANY	/ h/pa		1.303,0000				Additional duty on intermediate beverages > 18% abv	557,9000					

Excise Duty Rates on Ethyl Alcohol  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

Country	Duty basis	Standard rate in EUR		Reduced rates				Additional rates in EUR			Local Currency	Exchange rate			
		Bands	Rate	Low strength spirits, particular regions etc		Small distilleries		Bands	Rate	Bands			Rate		
				Bands	Rate	Bands	Rate								
GREECE	/ hlpa		2.450,0000												
	/ kg				Ouzo	1.225,0000									
HUNGARY	/ hlpa		1.074,9154									333.385,0000	HUF	310,1500	
IRELAND	/ hlpa		4.257,0000												
ITALY	/ hlpa		1.035,5200												
LATVIA	/ hlpa		1.400,0000												
LITHUANIA	/ hlpa		1.320,6700												
LUXEMBURG	/ hlpa		1.041,0150												
	/ hl														
MALTA	/ hlpa		1.360,0000												
NETHERLANDS	/ hlpa		1.686,0000												
POLAND	/ hlpa		1.312,2297										5.704,0000	PLN	4,3468
PORTUGAL	/ hlpa		1.289,2700												
							Rum and liquors produced in Azores	966,9525							
							Standard rate ethyl alcohol produced in Madeira	1.184,9400							
					Rum and liquors produced in Madeira	888,7050									

Excise Duty Rates on Ethyl Alcohol  
Applicable on 1 March 2016  
European Union

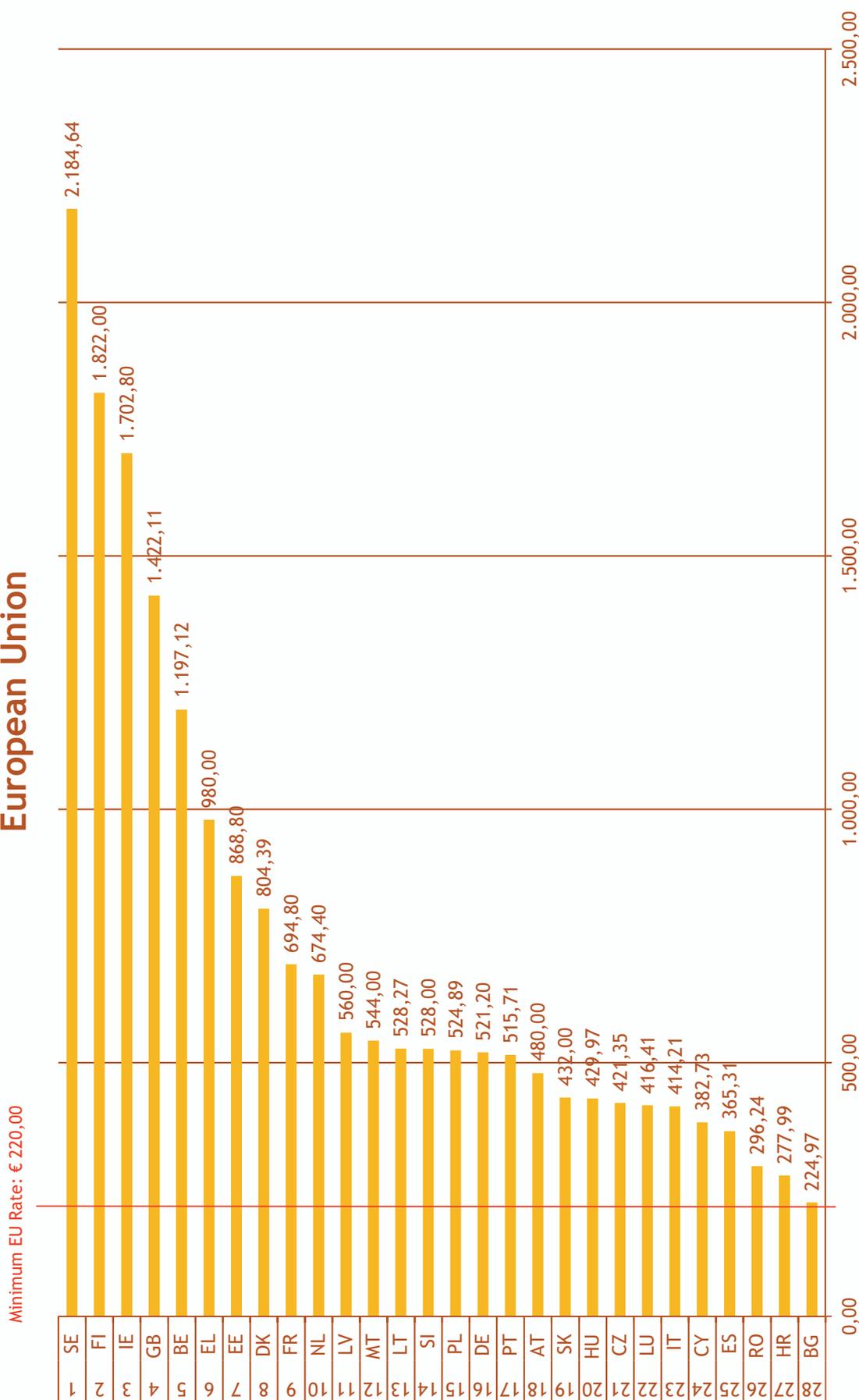
Country	Duty basis	Standard rate in EUR		Reduced rates				Additional rates in EUR		Local Currency	Exchange rate
		Bands	Rate	Low strength spirits, particular regions etc		Small distilleries		Bands	Rate		
				Bands	Rate	Yearly production limited to 10hl pure alcohol	Rate				
ROMANIA	/ hlpa		740,5953							3.306,9800 RON	4,4653
										1.653,4900 RON	
SLOVAKIA	/ hlpa		1.080,0000								
										Fruit grower's distilleries - Yearly production ≤ 43 l	540,0000
SLOVENIA	/ hlpa		1.320,0000								
SPAIN	/ hlpa		913,2800							799,1900	
SWEDEN	/ hlpa		5.461,6124							51.148,0000 SEK	9,3650
UK	/ hlpa		3.555,2699							2.766,0000 GBP	0,7780

Excise Duty Rates on Ethyl alcohol  
Applicable on 1 March 2016  
European countries (non-EU)

Country	Duty basis	Standard rate in EUR		Reduced rates				Additional rates in EUR		Local Currency	Exchange rate		
		Bands	Rate	Low strength spirits, particular regions etc		Small distilleries		Bands	Rate				
				Bands	Rate	Yearly production limited to 10hl pure alcohol	Bands	Rate	Bands	Rate			
NORWAY	* alc / hl	> 0,7% abv	77,7081								731,0000 NOK	9,4070	
SWITZERLAND	/ hlpa		2.670,3499								2.900,0000 CHF	1,0860	
TURKEY	/ hlpa		3.871,4201								12423,0000 TRY		
		Vodka < 45,5% abv										11048,0000 TRY	
		Gin			3.442,9244								
		Raki			3.356,9136							10772,0000 TRY	3,2089

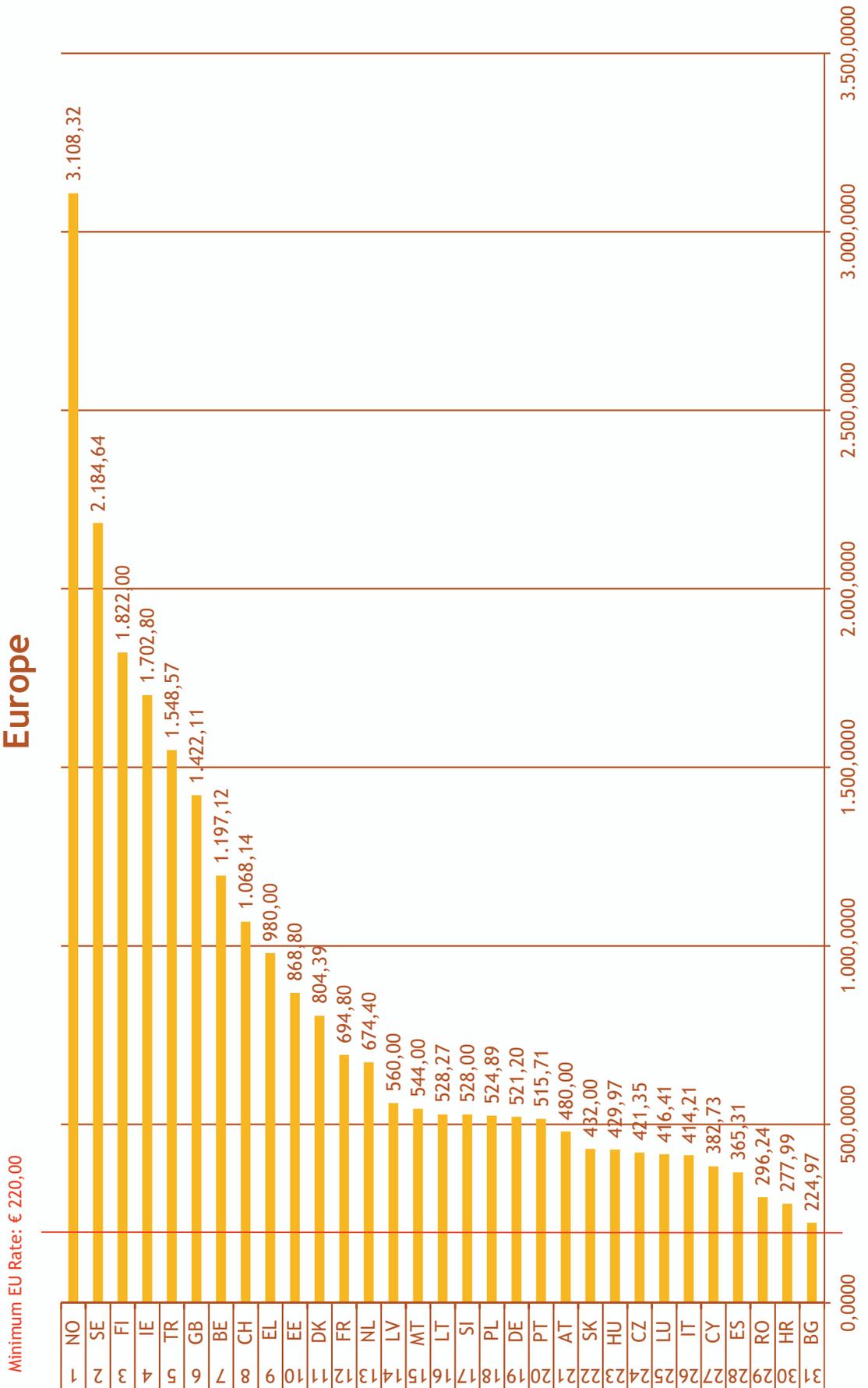
1 March 2016

## Excise duty in EUR on ethyl alcohol 40% abv (1hl) European Union



1 March 2016

## Excise duty in EUR on ethyl alcohol 40% abv (1hl) Europe



## Ratio's

### Preliminary remarks

The next pages show the ratio's between the different types of alcoholic beverages. The excise duties were compared at 1hl. The following comparisons were made:

- *Ratio Beer 4,8% abv. vs. Still Wine 4,8% abv.* - The excise duties on both beer and wine compared to each other if both beverages have an alcohol beverage volume of 4,8% (the average alcohol content of beer).
- *Ratio Beer 13% abv. vs. Still Wine 13% abv.* - The excise duties on both beer and wine compared to each other if both have an alcohol beverage volume of 13% (the average alcohol content of wine).
- *Ratio Beer 4,8% abv. vs. Sparkling Wine 4,8% abv.* - The excise duties on both beer and champagne compared to each other if both beverages have an alcohol beverage volume of 4,8% (the average alcohol beverage content of beer).
- *Ratio Beer 13% abv. vs. Sparkling Wine 13% abv.* - The excise duties on both beer and champagne compared to each other if both have an alcohol beverage volume of 13%. (the average alcohol content
- *Ratio Ethyl 4,8% abv. vs. Beer 4,8% abv.* - The excise duties on both spirits and beer compared to each other if both beverages have an alcohol beverage volume of 4,8% (the average alcohol content of beer).
- *Ratio Ethyl 40% abv. vs. Beer 40% abv.* - The excise duties on both spirits and beer compared to each other if both beverages have an alcohol beverage volume of 100%.

### Assumptions

It was assumed that:

- the average alcohol content of beer is 4,8% abv or 12 ° Plato
- the average alcohol content of still and sparkling wine is 13% abv or 32,5 ° Plato
- the average alcohol content of ethyl alcohol is 40% abv or 100 ° Plato

The Plato degrees were converted in % abv as follows:

- $12^{\circ} \text{ Plato} = 4,8\% \text{ abv} = (12^{\circ} \text{ Plato} \times 4) / 10$
- $32,5^{\circ} \text{ Plato} = 13\% \text{ abv} = (32,5^{\circ} \text{ Plato} \times 4) / 10$
- $100^{\circ} \text{ Plato} = 40\% \text{ abv} = (100^{\circ} \text{ Plato} \times 4) / 10$

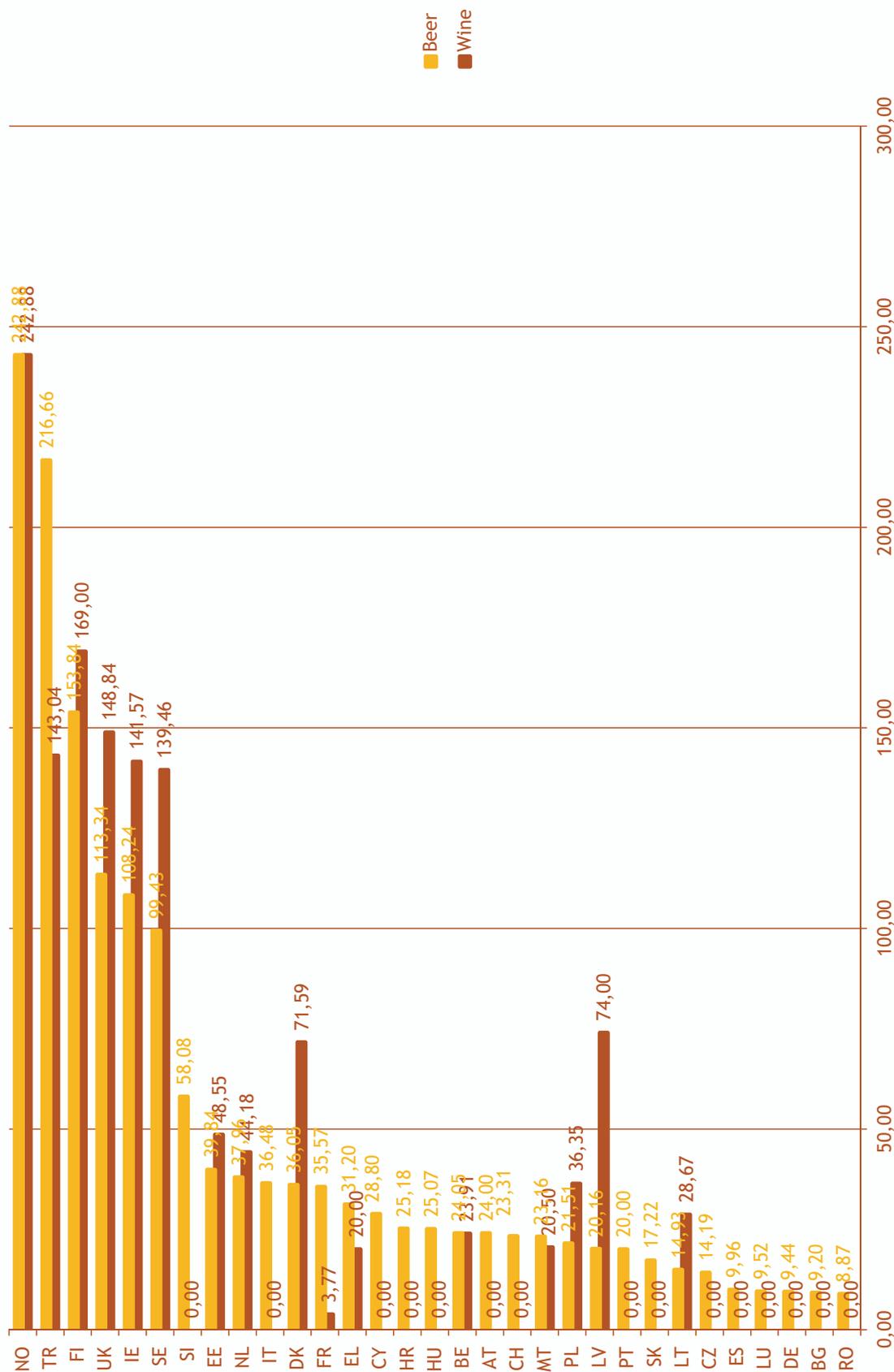
*This is a theoretical approach which does not necessarily corresponds with the possible alcohol content in reality*

1 March 2016

Country	Ratio's					
	Beer : Still Wine		Beer : Sparkling Wine		Ethyl Alcohol : Beer	
	4,8% abv / 12° Plato	13% abv / 32,5° Plato	4,8% abv / 12° Plato	13% abv / 32,5° Plato	4,8% abv / 12° Plato	40% abv / 100° Plato
AUSTRIA	24,0 : 0	65,0 : 0	0,2 : 1	0,7 : 1	2,4 : 1	2,4 : 1
BELGIUM	1,0 : 1	0,9 : 1	1,0 : 1	0,3 : 1	6,0 : 1	6,0 : 1
BULGARIA	9,2 : 0	24,9 : 0	9,2 : 0	24,9 : 0	2,9 : 1	2,9 : 1
CROATIA	25,2 : 0	68,2 : 0	25,2 : 0	68,2 : 0	1,3 : 1	1,3 : 1
CYPRUS	28,8 : 0	78,0 : 0	28,8 : 0	78,0 : 0	1,6 : 1	1,6 : 1
CZECH REPUBLIC	14,2 : 0	38,4 : 0	0,2 : 1	0,4 : 1	3,6 : 1	3,6 : 1
DENMARK	0,5 : 1	0,6 : 1	0,3 : 1	0,5 : 1	2,7 : 1	2,7 : 1
ESTONIA	0,8 : 1	1,0 : 1	0,8 : 1	1,0 : 1	2,6 : 1	2,6 : 1
FINLAND	0,9 : 1	1,2 : 1	0,9 : 1	1,2 : 1	1,4 : 1	1,4 : 1
FRANCE	9,4 : 1	25,6 : 1	3,8 : 1	10,3 : 1	2,3 : 1	1,7 : 1
GERMANY	9,4 : 0	25,6 : 0	0,2 : 1	0,2 : 1	6,6 : 1	6,6 : 1
GREECE	31,2 : 0	84,5 : 0	31,2 : 0	84,5 : 0	3,8 : 1	3,8 : 1
HUNGARY	25,1 : 0	67,9 : 0	0,5 : 1	1,3 : 1	2,1 : 1	2,1 : 1
IRELAND	0,8 : 1	0,7 : 1	0,8 : 1	0,3 : 1	1,9 : 1	1,9 : 1
ITALY	36,5 : 0	98,8 : 0	36,5 : 0	98,8 : 0	1,4 : 1	1,4 : 1
LATVIA	0,3 : 1	0,7 : 1	0,3 : 1	0,7 : 1	3,3 : 1	3,3 : 1
LITHUANIA	0,5 : 1	0,6 : 1	0,5 : 1	0,6 : 1	4,2 : 1	4,2 : 1
LUXEMBURG	9,5 : 0	25,8 : 0	9,5 : 0	25,8 : 0	5,2 : 1	5,2 : 1
MALTA	1,0 : 1	3,1 : 1	1,1 : 1	3,1 : 1	2,8 : 1	2,8 : 1
NETHERLANDS	0,9 : 1	0,5 : 1	0,8 : 1	0,2 : 1	2,1 : 1	14,2 : 1
POLAND	0,6 : 1	1,6 : 1	0,6 : 1	1,6 : 1	2,9 : 1	2,9 : 1
PORTUGAL	20,0 : 0	28,1 : 0	20,0 : 0	28,1 : 0	3,1 : 1	18,4 : 1
ROMANIA	8,9 : 0	24,0 : 0	0,8 : 1	2,3 : 1	4,0 : 1	4,0 : 1
SLOVAKIA	17,2 : 0	46,6 : 0	0,3 : 1	0,6 : 1	3,0 : 1	3,0 : 1
SLOVENIA	58,1 : 0	157,3 : 0	58,1 : 0	157,3 : 0	1,1 : 1	1,1 : 1
SPAIN	10,0 : 0	29,6 : 0	10,0 : 0	29,6 : 0	4,4 : 1	4,0 : 1
SWEDEN	0,7 : 1	1,0 : 1	0,7 : 1	1,0 : 1	2,6 : 1	2,6 : 1
UK	0,8 : 1	1,1 : 1	0,8 : 1	0,9 : 1	1,5 : 1	1,2 : 1
NORWAY	1,0 : 1	1,0 : 1	1,0 : 1	1,0 : 1	1,5 : 1	1,5 : 1
SWITZERLAND	23,3 : 0	31,1 : 0	23,3 : 0	31,1 : 0	5,5 : 1	34,4 : 1
TURKEY	1,5 : 1	3,1 : 1	0,2 : 1	0,5 : 1	0,9 : 1	1,3 : 1

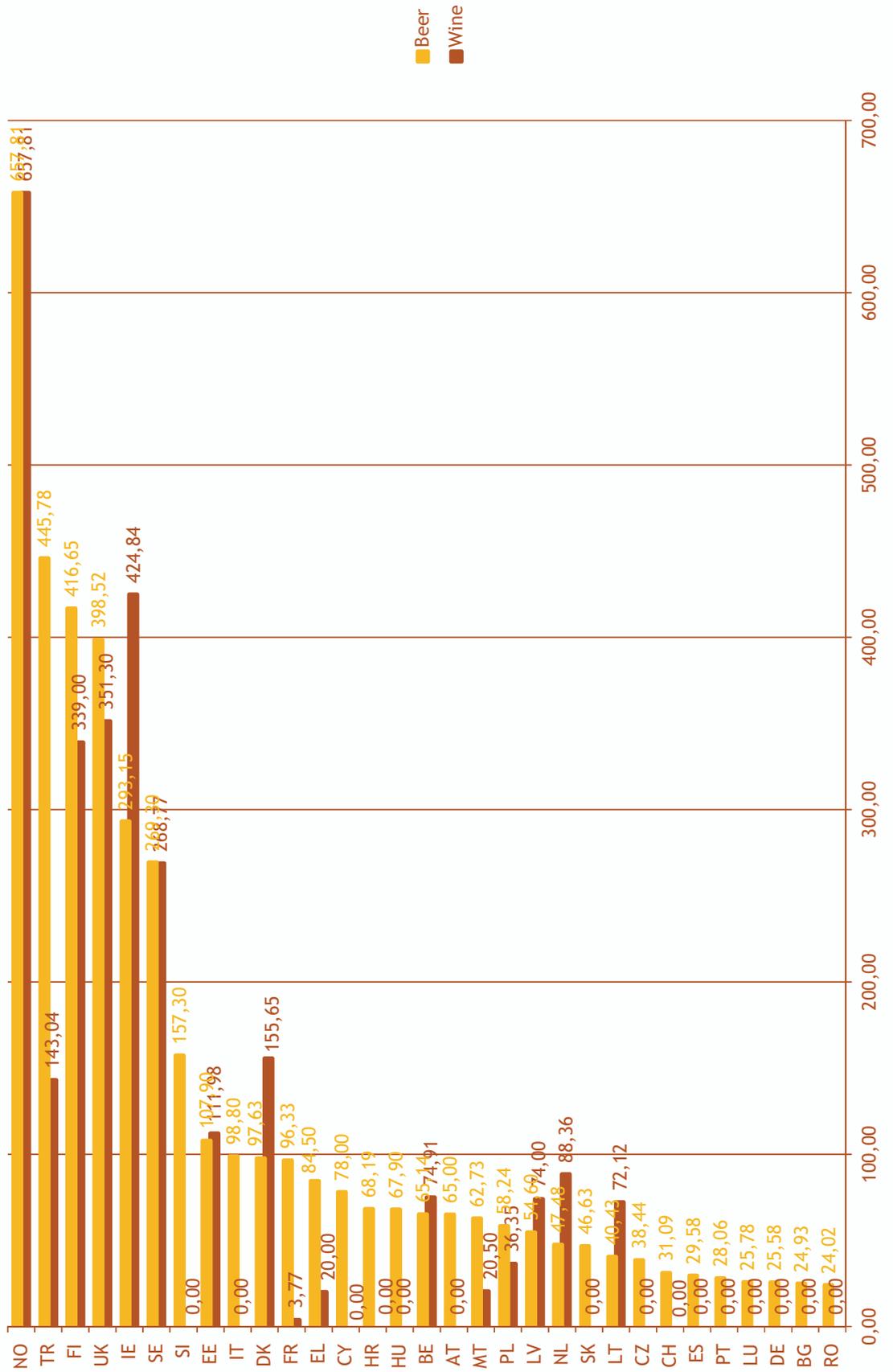
1 March 2016

### Beer vs still wine (4,8 % abv or 12° Plato)



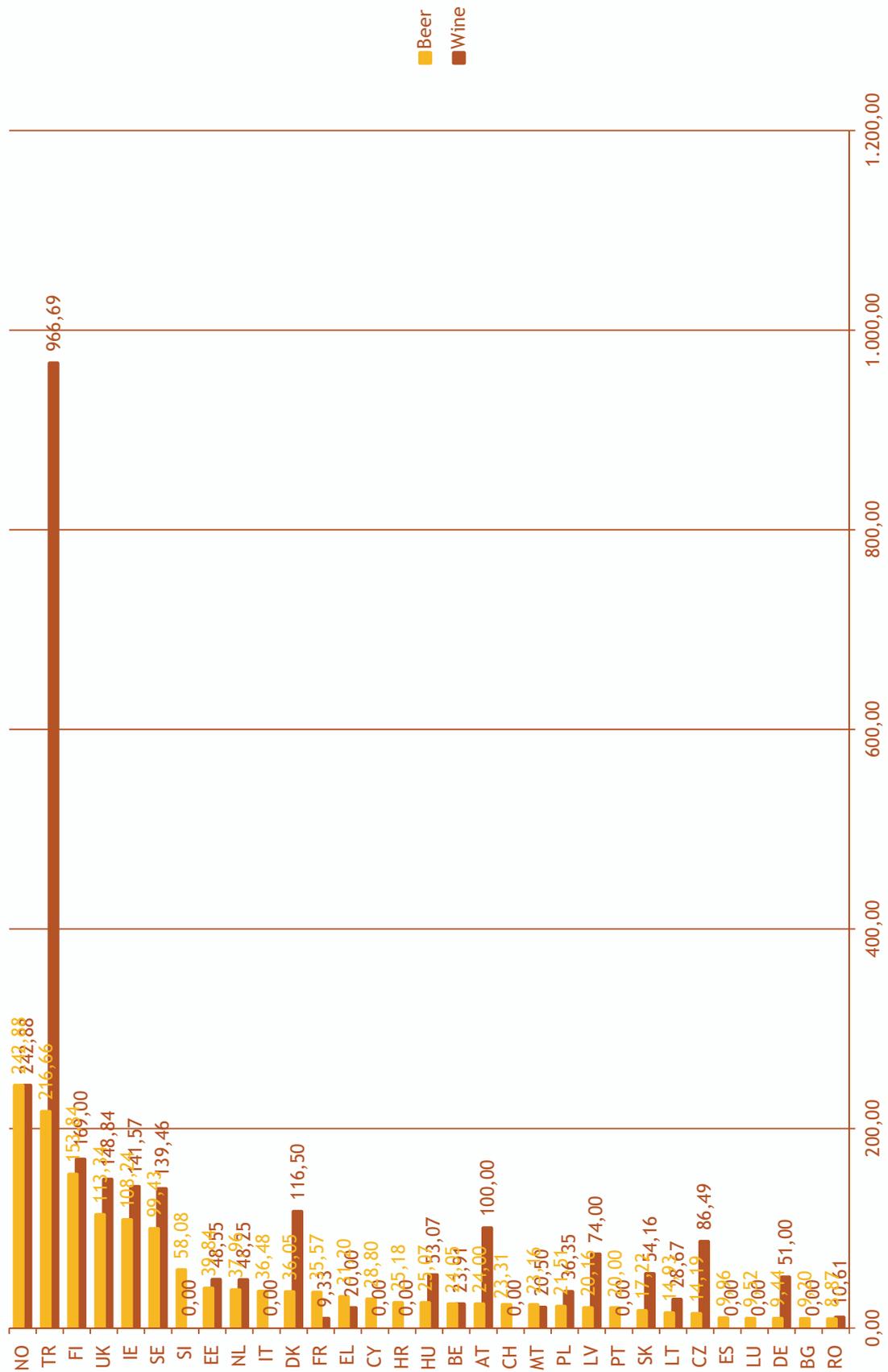
1 March 2016

### Beer vs still wine (13 % abv or 32,5° Plato)



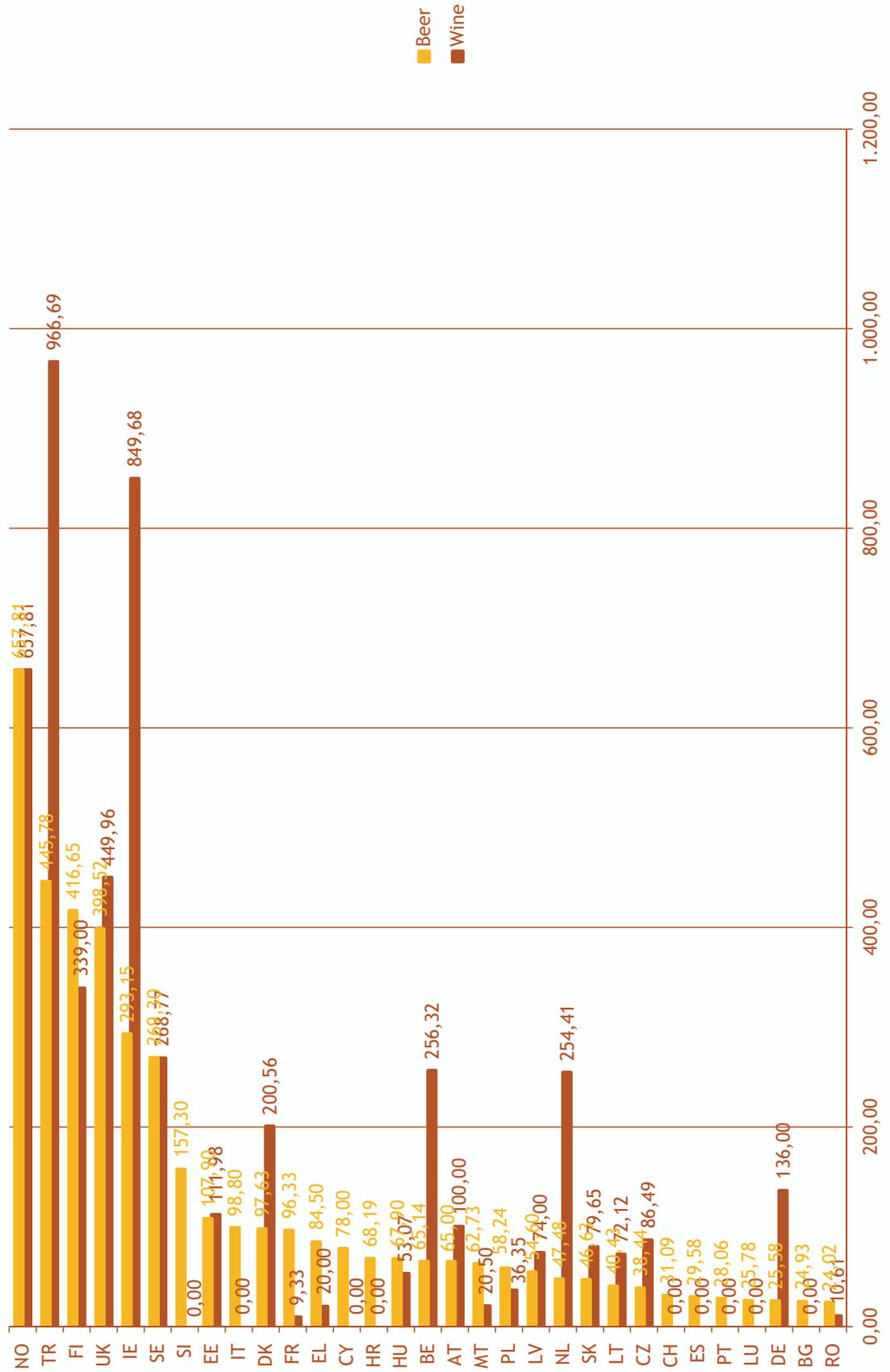
1 March 2016

### Beer vs sparkling wine (4,8 % abv or 12° Plato)



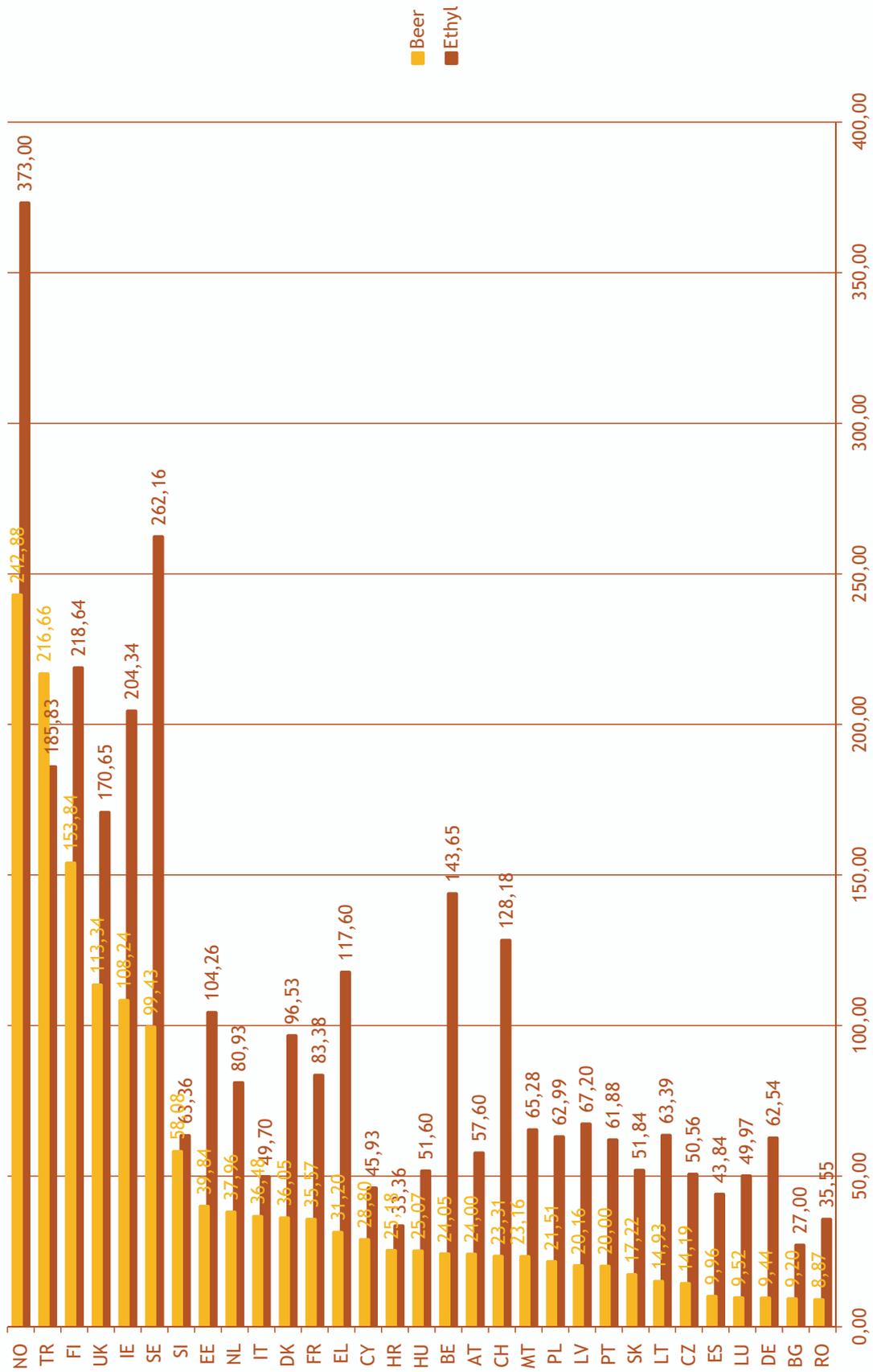
1 March 2016

## Beer vs sparkling wine (13 % abv or 32,5° Plato)



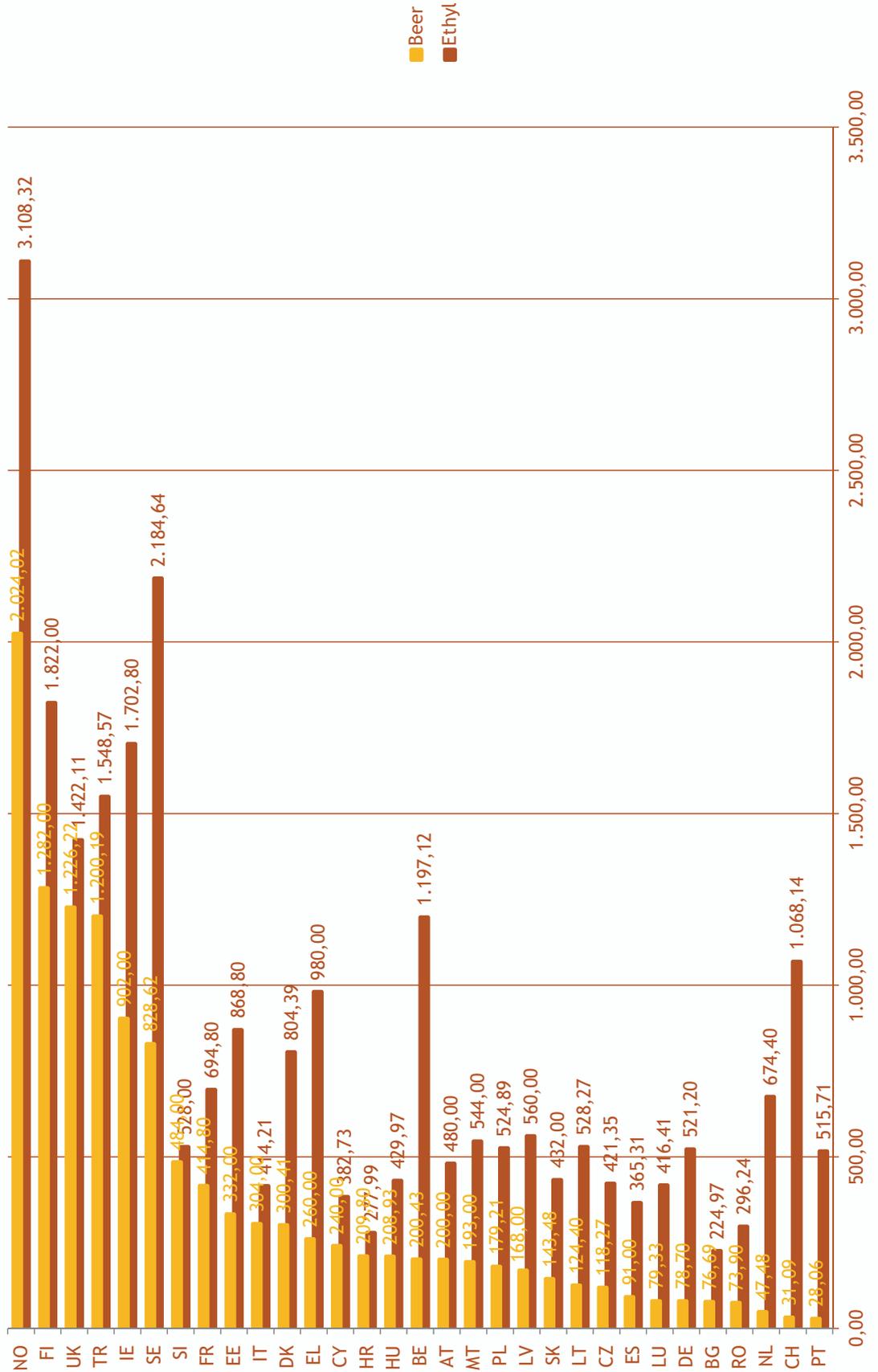
1 March 2016

## Beer vs ethyl alcohol (4,8 % abv or 12° Plato)



1 March 2016

### Beer vs ethyl alcohol (40 % abv or 100° Plato)



VAT Rates applicable on 1 March 2016  
European Union

Country	Standard VAT rate	Reduced VAT rates		Super reduced VAT rates	VAT rates on goods and services indicated in Annex III of EU Directive 2006/112/EC			Comments
		Foodstuff*	Hotel accommodation		Restaurant			
AUSTRIA	20,0%	10,0%			10,0%			10% on restaurant services: only food, milk and chocolate; 20% on coffee, tea and alcoholic beverages
BELGIUM	21,0%	6,0%	12,0%		6,0%	12,0%		12% on restaurant services: all beverages excluded
BULGARIA	20,0%	9,0%			9,0%			
CROATIA	25,0%	5,0%	13,0%		5,0%	13,0%		5% on foodstuff: all types of bread and milk and substitute for mother's milk; 13% on foodstuff: edible animal or vegetable fats and oils, sugar, and to food for infants; 13% on restaurant services: beer included
CYPRUS	19,0%	5,0%	9,0%		5,0%	19,0%		
CZECH REPUBLIC	21,0%	10,0%	15,0%		10,0%	15,0%		
DENMARK	25,0%				25,0%			
ESTONIA	20,0%	9,0%			20,0%			10% on foodstuff: essential baby food, raw material to produce food for
FINLAND	24,0%	10,0%	14,0%		14,0%			
FRANCE	20,0%	5,5%	10,0%	2,1%	5,5%	10,0%		10% on restaurant services: all alcoholic beverages excluded
GERMANY	19,0%	7,0%			7,0%			
GREECE	23,0%	6,0%	13,0%		13,0%	23,0%		
HUNGARY	27,0%	5,0%	18,0%		5,0%	18,0%		5% on foodstuff: live pig, cattle, sheep, lamb, goat and its meat in bulk; 18% on foodstuff: milk and milk products, dairy products and products containing cereals, flour, starch or milk (excl. mother's milk)
IRELAND	23,0%	9,0%	13,5%	4,8%	4,8%	9,0%	13,5%	23,0%
ITALY	22,0%		10,0%	4,0%	4,0%	10,0%		
LATVIA	21,0%		12,0%		12,0%			
LITHUANIA	21,0%	5,0%	9,0%		9,0%			10% on restaurant services: beer included
LUXEMBURG	17,0%	8,0%	14,0%	3,0%	3,0%			12% on foodstuff: only products for infants
MALTA	18,0%	5,0%	7,0%		0,0%	5,0%		14% VAT on still wine ≤ 13% abv, all other alcoholic beverages 17%; 3% on restaurant services: all alcoholic beverages excluded
NETHERLANDS	21,0%		6,0%		6,0%			5% on foodstuff: only confectionery
POLAND	23,0%	5,0%	8,0%		5,0%	8,0%		6% on restaurant services: all alcoholic beverages excluded
PORTUGAL	23,0%	6,0%	13,0%		6,0%	13,0%		8% on restaurant services: all alcoholic beverages excluded
ROMANIA	20,0%	5,0%	9,0%		9,0%			13% VAT on still wine, all other alcoholic beverages 23%
SLOVAKIA	20,0%		10,0%		10,0%	20,0%		9% on foodstuff: only wheat, bread and bakery products; 9% on restaurant services: all alcoholic beverages except draft beer excluded
SLOVENIA	22,0%		9,5%		9,5%			10% on foodstuff: fresh bread, milk, butter, fresh meat and fish
SPAIN	21,0%	10,0%		4,0%	4,0%	10,0%		9,5% on the preparation of meals
SWEDEN	25,0%	6,0%	12,0%		12,0%			10% on restaurant services: nightclubs and other establishments with live shows excluded
UK	20,0%		5,0%		0,0%	20,0%		

VAT Rates applicable on 1 March 2016  
European countries (non-EU)

Country	Standard VAT rate	Reduced VAT rates	Super reduced VAT rates	VAT rates on goods and services indicated in Annex III of EU Directive 2006/112/EC			Comments
				Foodstuff	Hotel accommodation	Restaurant	
NORWAY	25,0%	8,0%	15,0%	15,0%	8,0%	25,0%	15% on foodstuff: all alcoholic beverages excluded
SWITZERLAND	8,0%	2,5%	3,8%	2,5%	3,8%	8,0%	2.5% on foodstuff: only essential foodstuff
TURKEY	18,0%	1,0%	8,0%	18,0%	18,0%	18,0%	









WWW.ASSOBIRRA.IT

