



ATTIVITÀ CON L'ESTERO



EDITORIALE

di Marco Tupponi

OHADA: una legislazione uniforme per 17 Paesi dell'Africa Subsahariana

È uscita la prima Guida in Italia che si occupa in maniera completa e sistematica della Legislazione Uniforme OHADA tradotta dal francese con l'intento di spiegare in cosa consiste questo sistema di norme uniformi africane e quali ne sono gli obiettivi ed i vantaggi.

La Guida realizzata su commissione di Regione Lombardia ed Unioncamere Lombardia in collaborazione con Enterprise Europe Network (EEN), aggiornata a dicembre 2022, è stata curata da Marco Tupponi dello Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners ed è scaricabile gratuitamente dal sito: <https://www.tupponi-demarinis.it/pubblicazioni/guida-pratica-africa-subsahariana-l-accordo-ohada-una-normativa->

[comune-a-17-paesi.kl](https://www.comune-a-17-paesi.kl)

Lo scopo della Guida è quello di rendere edottigli imprenditori italiani di questa Normativa Uniforme brevemente commentata così da facilitare ed incoraggiare le attività imprenditoriali tra l'Italia ed Paesi Africani aderenti all'OHADA.

OHADA è un sistema giuridico uniforme incentrato sui diritti legati agli affari adottato, fino ad oggi, da diciassette nazioni dell'Africa Occidentale e centrale (il Burundi però ne ha chiesto l'ingresso) nel 1993 a Port Louis, Mauritius e poi rivisto nel 2008 in Québec, Canada.



OHADA è l'acronimo del francese "Organisation pour l'harmonisation en Afrique du Droit des Affaires".
www.ohada.com

Il Trattato è aperto a tutti gli Stati, siano essi membri o meno dell'Organizzazione dell'Unità Africana.

L'OHADA fu creata con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo economico nell'Africa occidentale

e centrale creando un clima migliore per attrarre gli investimenti in un mercato di 225 milioni di consumatori.

Le leggi uniformi fino ad ora promulgate dall'OHADA sono esclusivamente legate al business ed al diritto commerciale in particolare:

- diritto commerciale generale,
- società commerciali e gruppi di interesse economico,
- diritto delle garanzie,
- diritto fallimentare,
- legge sull'arbitrato,
- armonizzazione della contabilità aziendale,
- contratti per il trasporto di merci,
- diritto delle società cooperative.

Ci auguriamo che, con la pubblicazione della presente Guida, chiunque voglia iniziare un'attività economica nell'Africa Sub-Sahariana Occidentale e Centrale possa trovare, finalmente in lingua italiana, un valido supporto normativo aggiornato, coordinato e messo a sistema.

I Paesi aderenti sono: Benin, Burkina Faso, Camerun, Comore, Congo, Costa d'Avorio, Gabon, Guinea, Guinea Bissau, Guinea Equatoriale, Mali, Niger, Repubblica Centro Africana, Repubblica Democratica del Congo, Senegal, Ciad, Togo.

tupponi@commercioestero.net





A proposito di... di Michele Lenoci

IL COMMERCIO ESTERO DELLA CINA IN DIMINUZIONE

I dati sul commercio estero della Cina lo scorso novembre hanno mostrato i peggiori risultati in quasi due anni e mezzo a causa delle interruzioni causate dalla lotta del governo contro il COVID-19, ma anche a causa della debole domanda internazionale. In questo modo, secondo il South China Morning Post, le esportazioni si sono contratte dell'8,7% su base annua per raggiungere i 296 miliardi di dollari, mentre le importazioni sono diminuite del 10,6% rispetto allo stesso mese del 2021 e hanno superato di poco i 226 miliardi di dollari. Sebbene Pechino stia allentando alcune delle sue rigide restrizioni per controllare la pandemia, le spedizioni cinesi all'estero hanno perso vigore da agosto e probabilmente si ridurranno ulteriormente nei prossimi trimestri. Le esportazioni verso gli Stati Uniti sono diminuite del 25% lo scorso novembre rispetto allo stesso mese del 2021. Anche quelle destinate all'UE sono diminuite di oltre il 10% e si è osservato un rallentamento del 5,1% nelle vendite verso gli Stati Uniti che sono il principale partner commerciale della Cina.

RACCOLTO RECORD POTREBBE RENDERE LA TURCHIA IL

SECONDO PRODUTTORE MONDIALE DI OLIO D'OLIVA

Secondo il media di settore specializzato Olive Oil Times, le autorità turche prevedono che l'attuale raccolta per l'olio d'oliva raggiungerà cifre record durante questa campagna per arrivare a 421.000 tonnellate, il 79% in più rispetto a quanto registrato durante la stagione precedente. Anche le previsioni ufficiali per la produzione di olive da tavola mostrano una crescita notevole, che dovrebbe superare le 735.000 tonnellate, il 45% in più rispetto a quanto previsto per la stagione 2021/2022. Il presidente del Consiglio nazionale delle olive e dell'olio d'oliva di questo paese, Mustafá Tan, ha attribuito le rese record attese alle condizioni climatiche che si sono verificate in Turchia e alla determinata campagna che è stata condotta per aumentare il suo potenziale produttivo e soddisfare così l'obiettivo fissato nel 2007 di diventare il secondo produttore al mondo.

LA METÀ DELLE IMPRESE INDUSTRIALI DELL'UE REGISTRA CARENZE DI FATTORI DI PRODUZIONE

L'ultimo report di Atradius Spagna conferma il grave impatto che la pandemia di coronavirus e la guerra in Ucraina hanno avuto sulle catene del valore globali e sottolinea che il 51% delle aziende industriali nell'UE ha registrato carenze di materiali o attrezzature durante il secondo trimestre di quest'anno rispetto all'8,5% osservato prima del COVID-19. Il rapporto rileva che le industrie automobilistiche, informatiche, dei macchinari, delle apparecchiature elettriche, del tabacco e della plastica sono state le più colpite, mentre, in altre attività nel settore

dei servizi, la carenza di materiale o attrezzature ha danneggiato solo per il 3,6%. Inoltre, secondo questo studio condotto su 30 settori in 26 Paesi europei, sono state le aziende di Germania, Irlanda, Svezia, Danimarca, Finlandia e Slovenia a subire i maggiori problemi. Le imprese di Bulgaria, Italia, Lettonia e Romania, invece, sono state meno colpite. Di fronte a questa situazione si propongono diverse strategie per ridurre la dipendenza dalle reti commerciali internazionali e migliorare la resistenza delle catene del valore, come la delocalizzazione della produzione, la diversificazione dei fornitori o l'aumento delle scorte. Tuttavia, tutte queste misure comportano costi significativi e anche svantaggi, motivo per cui gli analisti prevedono solo un certo riorientamento strategico in settori critici, come l'energia, la tecnologia più sensibile, la distribuzione alimentare o le attrezzature mediche, ma non rappresentano una battuta d'arresto importante nello sviluppo delle catene del valore globali, i cui fondamenti, come i minori costi di produzione, sono ancora validi. I dati recenti mostrano anche un allentamento dei colli di bottiglia nelle catene del valore, nonché una minore carenza di chip, grazie all'aumento della produzione, e un miglioramento dei problemi logistici, dunque questi esperti si aspettano che le distorsioni attuali possano essere risolte nel 2023.

LE TARIFFE DEI NOLI INTERNAZIONALI DIMINUISCONO MENTRE IL COMMERCIO MONDIALE RALLENTA

L'indice composito del World Container Index (WCI) della società di consulenza Dewry ha registrato un nuovo calo a inizio novembre 2022 attestandosi a 3.689 dollari, il 64% in meno rispetto a quanto indicato nello stesso periodo



dell'anno precedente, che indica il ritorno a prezzi più consueti, ma ancora sensibilmente superiori alle tariffe medie del 2019. Quasi tutte le rotte analizzate hanno mostrato cali settimanali del nolo spot, che nel caso delle tariffe tra Asia e Mediterraneo (Shanghai-Genova) è sceso sotto i 5.000 dollari per la prima volta dalla fine del 2020. La generale diminuzione dei prezzi dei noli è stata sostenuta in un primo momento nella ripresa delle filiere dopo le interruzioni causate dal COVID-19, ma le ragioni principali dell'attuale tendenza vanno ricercate nel calo della domanda e nel rallentamento del commercio internazionale, in un contesto segnato dalla guerra in Ucraina, dall'aumento dei prezzi dell'energia e dalle pressioni inflazionistiche. Si sottolinea che lo Shanghai Container Freight Index (SCFI), che registra le tariffe spot per il trasporto dalla Cina, è sceso del 51% da luglio, a causa di una domanda più debole del previsto, di un più rapido alleggerimento della congestione del traffico e di un aumento della competizione. Questa situazione, oltre a incidere sugli utili e sulle previsioni di profitto dei vettori, potrebbe imporre la sospensione di alcuni collegamenti e sono già stati confermati diversi casi di navi dagli Stati Uniti verso l'Asia con appena tre quarti della loro capacità. Un'evoluzione simile si osserva anche in altre rotte come quelle che collegano il Bangladesh. Qui, secondo The Haulage News, i costi hanno registrato un calo del 50% rispetto a quelli registrati a fine 2021. Ora la spedizione di container tra Chattogram (una città del Bangladesh) e l'Europa costa tra i 6.000 e i 7.000 dollari per container di 20 piedi, rispetto ai 12.500 dollari del dicembre 2021, anche se le cifre sono ancora lontane dai 2.500 dollari che la

stessa spedizione costava prima della pandemia di coronavirus.

LE ECONOMIE IN VIA DI SVILUPPO DELL'ASIA CRESCERANNO PIÙ VELOCEMENTE RISPETTO ALLA CINA PER LA PRIMA VOLTA IN 30 ANNI

Le ultime previsioni dell'Asian Development Bank (AsDB) stimano che le economie dell'Asia in via di sviluppo cresceranno più velocemente rispetto alla Cina nel corso del 2022 per la prima volta in più di tre decenni. In particolare dal 1990 si è registrato in quel Paese un rallentamento al 3,9%, rispetto all'aumento del PIL del 6,9% registrato nel resto del continente. Infatti, il rapporto di settembre di questa istituzione propone una crescita del 5,3% per quest'anno e per il 2023 nei Paesi in via di sviluppo dell'Asia -46 dei 68 membri- e solo del 3,3% per la Cina nel 2022 e del 4,5% nel 2023. L'AsDB ha attribuito i tagli per la Cina alle sporadiche chiusure della politica "zero Covid" messa a punto dal Governo, oltre che alle varie problematiche sorte intorno al settore immobiliare e al rallentamento dell'attività economica a fronte di una domanda esterna più debole che sta frenando gli investimenti nel settore manifatturiero. D'altra parte l'AsDB ha anche previsto che il ritmo degli aumenti dei prezzi accelererà ulteriormente nella regione, al 4,5% nel 2022 e al 4% nel 2023, a causa di ulteriori pressioni sui prezzi delle materie prime alimentari ed energetiche.

CUBA APPROVA NUOVE OPPORTUNITÀ PER GLI INVESTIMENTI STRANIERI

Il Governo cubano ha approvato e pubblicato il 2 dicembre scorso il nuovo Portafoglio di Opportunità di

Investimenti Stranieri, che include nuove possibilità di affari in 17 settori di attività sull'isola ed è protetto dalla Legge 118 del 29 marzo 2014. Secondo il sito del Ministero del Commercio Estero e degli Investimenti Esteri l'aggiornamento inserito nella Gazzetta Ufficiale n. 121 comprende 197 opzioni commerciali nel settore dedicato alla produzione alimentare, altre 130 nel settore turistico e 112 nel settore petrolifero. Allo stesso modo, sono incorporate 97 opportunità legate all'industria, oltre a 49 con l'estrazione mineraria, 21 con l'edilizia, 19 con i trasporti e la logistica, 18 con l'industria dello zucchero e 16 con le fonti energetiche rinnovabili. Spazio anche a diverse proposte nel commercio, nell'industria farmaceutica e biotecnologica, nelle telecomunicazioni e nell'informatica, nella cultura o nelle reti idrauliche e sanitarie. Dal suddetto ministero si sottolinea che questo movimento amplia il ventaglio di opportunità per gli investitori stranieri in molteplici attività che vanno "dalla costruzione di alberghi, alla produzione e commercializzazione di biscotti, caramelle e conserve". D'altra parte, come evidenziato dal ministro del settore, Rodrigo Malmierca, durante la celebrazione del 5° Forum per gli Investimenti Esteri che si è svolto nell'ambito della Fiera Internazionale dell'Avana 2022, l'attuale portafoglio di investimenti ammonta a 708 progetti, con un importo stimato di 33.450 milioni di dollari. Fino a novembre 2022 l'Esecutivo ha firmato 30 accordi di investimento estero in più rispetto al 2021, per un valore stimato vicino ai 400 milioni di dollari, dopo averne aggiunti 101 e ritirati 71 al numero dei progetti.





Attenzione su... di Anna Montefinese

AGEVOLAZIONI E CONTRIBUTI A FONDO PERDUTO NAZIONALI E REGIONALI PER L'EXPORT

La finalità del presente articolo è quella di fornire una panoramica delle agevolazioni a fondo perduto e non, al momento disponibili, rivolte a micro, piccole e medie imprese. Si tratta di bandi selezionati sia con riferimento al territorio nazionale che presenti sul territorio regionale di competenza che vedono tra le principali voci di spesa ammissibili la consulenza in materia di internazionalizzazione ma anche la partecipazione a fiere in presenza o virtuale così come lo sviluppo di azioni di digital export.

Ad ogni modo, per tutti i bandi elencati, il nostro Gruppo oltre ad occuparsi dell'erogazione della consulenza può supportare le imprese interessate nella presentazione della domanda di richiesta del contributo.

BONUS PER L'EXPORT DIGITAL

Continuano ad essere disponibili le risorse previste dal Bando di Invitalia bonus export digitale che è stato esteso anche alle piccole imprese (un'impresa con un numero di dipendenti inferiori a 50 e con un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 10 milioni di euro).

Il bando si rivolge pertanto alle micro, piccole imprese ed alle reti presenti sul territorio nazionale del settore manifatturiero.

La nostra società, COMMERCIOESTERO SRL, è accreditata come società fornitrice con codice identificativo 4.

Si tratta di un progetto del Ministero degli Esteri e dell'Agenzia ICE che prevede un contributo a fondo perduto di 4.000 euro per soluzioni digitali utili all'internazionalizzazione come ad esempio i servizi di consulenza per lo sviluppo di processi organizzativi e di capitale umano.

Come funziona:

Il contributo è concesso in regime de minimis:

4.000 euro alle micro e piccole imprese a fronte di spese ammissibili non inferiori, al netto dell'IVA, a 5.000 euro,

22.500 euro alle reti e consorzi a fronte di spese ammissibili non inferiori, al netto dell'IVA, a 25.000 euro.

La richiesta del contributo può essere presentata direttamente online una volta effettuato l'accesso con SPID.

BANDO INTERNAZIONALIZZAZIONE FRIULI VENEZIA GIULIA

Entro il 31 gennaio 2023 le imprese possono fare richiesta del contributo a fondo perduto destinato a promuovere l'internazionalizzazione dei modelli di attività del sistema produttivo regionale e a favorire i processi di internazionalizzazione digitale finalizzati alla crescita ed all'affermazione sui mercati globali mediante la realizzazione di progetti diretti allo sviluppo della presenza delle stesse sui mercati esteri in relazione all'attività economica esercitata in Friuli Venezia Giulia.

PROGETTI, INIZIATIVE E SPESE AMMISSIBILI

I contributi sono concessi ai sensi del Regolamento (UE) 1407/2013 (de minimis).

Sono ammissibili due tipologie di iniziative:

- la partecipazione a fiere e esposizioni, attività di promozione, marketing, tutela della proprietà intellettuale, management,
- l'internazionalizzazione digitale.

Oltre alle spese sostenute dopo la presentazione della domanda, sono ammissibili a contributo anche le spese sostenute a decorrere dal 1° gennaio dell'anno precedente a quello di presentazione della domanda: nel caso in cui la domanda sia presentata dal 1° gennaio 2023 saranno considerate ammissibili soltanto le spese sostenute dal 1° gennaio 2022.

LIMITI ALL'AMMONTARE E INTENSITÀ DEL CONTRIBUTO

L'intensità massima del contributo è pari al 50 per

cento della spesa ammissibile, salvo che il beneficiario abbia richiesto un'intensità minore.

L'ammontare massimo del contributo concedibile è pari a 100.000,00 euro.

Il limite minimo di spesa ammissibile è pari a 15.000,00 euro.

MODALITÀ DI PRESENTAZIONE DELLA DOMANDA

La domanda di contributo è presentata alla Camera di commercio territorialmente competente ai fini dell'ammissione all'articolazione della graduatoria relativa al territorio provinciale nel quale è stabilita la sede di svolgimento dell'attività economica, nel rispetto dei termini e delle modalità stabilite con il Bando 2022/2023.

Ai sensi del Bando 2022/2023 le domande possono essere presentate alla Camera di commercio territorialmente competente, esclusivamente tramite PEC entro le ore 16.00 del 31 gennaio 2023.

BANDO INTERNAZIONALIZZAZIONE FROSINONE - LATINA

La Camera di Commercio Frosinone Latina ha predisposto il Bando Internazionalizzazione – Anno 2022 a sostegno delle imprese delle province di Frosinone e Latina con l'intento di rafforzare la loro capacità di operare sui mercati internazionali, assistendole nell'individuazione di nuove opportunità di business nei mercati già serviti e nello scouting di nuovi o primi mercati di sbocco.

L'Ente camerale si propone di promuovere la competitività delle Micro, Piccole e Medie Imprese di tutti i settori economici attraverso il sostegno all'acquisizione di servizi per favorire l'avvio o lo sviluppo del commercio internazionale, anche attraverso un più diffuso utilizzo di strumenti innovativi, utilizzando la leva delle tecnologie digitali.

L'obiettivo è di realizzare azioni di immediato supporto alle imprese, attivando voucher utilizzabili come contributi assegnati a copertura parziale delle spese sostenute per l'acquisizione di servizi.

Le risorse complessivamente stanziare dalla Camera di Commercio a disposizione dei soggetti beneficiari ammontano a € 300.000,00. Le agevolazioni saranno accordate sotto forma di voucher, che avranno un importo unitario massimo di € 15.000,00.

Le attività devono essere realizzate a partire dal 1° gennaio 2022 e fino al 15 luglio 2023. Inoltre, per



essere ammessi al contributo, le spese ammissibili ed effettivamente sostenute devono comunque essere pari o superiori all'importo minimo di € 4.000,00.

Le richieste di voucher dovranno essere inviate, a pena di esclusione, attraverso lo sportello on line "contributi alle imprese", all'interno del sistema Webtelemaco di Infocamere – Servizi e-gov, entro il 28 aprile 2023.

È prevista una procedura valutativa a sportello secondo l'ordine cronologico di presentazione delle domande. Oltre al superamento dell'istruttoria amministrativo-formale è prevista una valutazione di merito relativa all'attinenza della domanda con gli ambiti di attività a sostegno del commercio internazionale.

Ambiti di attività

Gli ambiti di attività a sostegno del commercio internazionale dovranno riguardare a titolo esemplificativo percorsi di rafforzamento della presenza all'estero, quali ad esempio:

- i servizi di analisi e orientamento specialistico per facilitare l'accesso e il radicamento sui mercati esteri, per individuare nuovi canali, ecc;
- i servizi di assistenza specialistica sul versante legale, organizzativo, contrattuale o fiscale legato all'estero, anche con specifico riferimento alle necessità legate all'emergenza sanitaria da Covid-19;
- l'accrescimento delle capacità manageriali dell'impresa attraverso attività formative a carattere specialistico (anche a distanza);
- lo sviluppo delle competenze interne attraverso l'utilizzo in impresa di temporary export manager (TEM) e digital export manager in affiancamento al personale aziendale.

BANDO VOUCHER INTERNAZIONALIZZAZIONE – ANNO 2022 LECCE

La Camera di commercio di Lecce, al fine di agevolare la più ampia partecipazione possibile delle imprese salentine, ha prorogato la scadenza del Bando al 20 gennaio 2023.

Il bando propone come finalità quella di promuovere la competitività delle Micro, Piccole e Medie Imprese di tutti i settori economici attraverso il sostegno all'acquisizione di servizi per favorire l'avvio o lo sviluppo del commercio internazionale, anche attraverso un più diffuso utilizzo di strumenti innovativi, utilizzando la leva delle tecnologie digitali.

Gli ambiti di attività a sostegno del commercio internazionale dovranno riguardare percorsi di rafforzamento della presenza all'estero, specificatamente:

- servizi di analisi e orientamento specialistico per facilitare l'accesso e il radicamento sui mercati esteri, per individuare nuovi canali, ecc;
- potenziamento degli strumenti promozionali e di marketing in lingua straniera, compresa la progettazione, predisposizione, revisione, traduzione dei contenuti di cataloghi/ brochure/presentazioni aziendali;
- ottenimento o rinnovo delle certificazioni di prodotto necessarie all'esportazione nei Paesi esteri o a sfruttare determinati canali commerciali (es. GDO);
- progettazione, predisposizione, revisione, traduzione dei contenuti del sito internet dell'impresa, ai fini dello sviluppo di attività di promozione a distanza;
- realizzazione di attività ex-ante ed ex-post rispetto a quelle di promozione commerciale (compresa quella virtuale), quali: analisi e ricerche di mercato, per la predisposizione di studi di fattibilità inerenti a specifici mercati di sbocco; ricerca clienti/partner, per stipulare contratti commerciali o accordi di collaborazione; servizi di follow-up successivi alla partecipazione di fiere ed eventi all'estero per finalizzare i contatti di affari;
- realizzazione di attività di protezione del marchio dell'impresa all'estero;
- servizi di assistenza specialistica sul versante legale, organizzativo, contrattuale o fiscale legati all'estero, con specifico riferimento alle necessità di riposizionamento commerciale;
- partecipazioni a fiere all'estero.

Le agevolazioni saranno accordate sotto forma di voucher, che avranno un importo unitario massimo di euro 5.000,00. L'entità massima dell'agevolazione non può superare il 50% delle spese ritenute ammissibili.

BANDO DI REGIONE LOMBARDIA A SOSTEGNO DELLE STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI

Dal 7 febbraio per le imprese lombarde sarà possibile accedere alla Linea Internazionalizzazione relativa al rafforzamento della capacità competitiva delle Piccole e Medie Imprese nei mercati esteri.

Si tratta di un finanziamento agevolato ed un contributo a fondo perduto per finanziare programmi

di sviluppo sui mercati globali.

Infatti, oltre al contributo a fondo perduto, l'agevolazione consente di fruire di un finanziamento a medio termine a tasso zero.

L'agevolazione finanzia sino al 100% delle spese ammissibili sostenute per il progetto di internazionalizzazione.

Il contributo a fondo perduto è pari al 20% delle spese ammissibili.

Il finanziamento, pari all'80% delle spese ammissibili, è a tasso zero, con durata tra 3 e 6 anni e pre-ammortamento sino a 24 mesi. Sono finanziabili progetti che prevedono spese ammissibili non inferiori a 35 mila euro, mentre l'agevolazione concessa non potrà superare l'importo di 350 mila euro.

Le spese ammissibili, da sostenersi nei 18 mesi successivi dalla data di pubblicazione del decreto di concessione dell'agevolazione, riguardano le seguenti attività.

1. Partecipazione a fiere internazionali, anche virtuali;
2. Creazione, in Italia o all'estero, di spazi espositivi temporanei, anche virtuali;
3. Azioni di comunicazione relative al programma di internazionalizzazione;
4. Sviluppo o adeguamento di siti web; accesso a piattaforme crossborder BtoB e BtoC;
5. Acquisto di servizi di consulenza relativi al progetto di internazionalizzazione (anche per l'elaborazione del progetto stesso).
6. Conseguimento di certificazioni estere per i prodotti da promuovere nei mercati-obiettivo;
7. Commissioni per eventuale garanzia fidejussoria richiesta a fronte del finanziamento agevolato;
8. Spese di formazione per il personale dipendente, relativamente al progetto di internazionalizzazione, nel limite del 10% delle spese di cui ai punti da 1) a 6);
9. Spese per il personale dipendente impiegato nel progetto di internazionalizzazione, nel limite del 20% delle spese di cui ai punti da 1) a 6);
10. Spese generali, in misura forfettaria nel limite del 7% delle spese di cui ai punti da 1) a 8).

Le domande di agevolazione saranno selezionate attraverso una procedura valutativa a sportello, secondo l'ordine cronologico di ricezione.

Dott.ssa Anna Montefinese

Tel. 0543 33006

montefinese@commercioestero.net





Attenzione su...
di Alessandro Russo

Novità per il mercato belga: dal 1 gennaio 2023 in vigore la riforma della disciplina dei contratti

La pandemia di coronavirus Nell'ambito di una modernizzazione più generale del diritto civile, a partire dal 1 gennaio 2023, è entrato in vigore in Belgio il nuovo libro V del codice civile, intervenendo dopo circa 200 anni sulla disciplina dei contratti e delle obbligazioni. Nonostante si tratti di un'evoluzione piuttosto che di una rivoluzione tale riforma avrà un impatto significativo sui rapporti e sugli obblighi contrattuali.

Il nuovo libro V si applicherà a tutti i contratti stipulati a partire dal 1° gennaio 2023 mentre per i contratti stipulati prima di tale data continuerà ad applicarsi il "vecchio" diritto contrattuale, salvo che le parti non preferiscano sottoporre anche questi alle nuove disposizioni. Il "vecchio" ed il "nuovo" diritto dei contratti quindi coesisteranno in quanto tali e relazioni contrattuali apparentemente identiche potrebbero avere effetti diversi.

Il nuovo libro V riflette l'obiettivo del legislatore di aumentare la certezza del diritto codificando importanti principi del diritto contrattuale belga sviluppati nel corso degli anni sia dalla giurisprudenza che dalla dottrina. Fermo restando l'autonomia contrattuale delle parti e il rispetto del principio dell'osservanza dei patti ("pacta sunt servanda") il legislatore belga è intervenuto prevedendo alcune limitazioni alla libertà contrattuale delle parti o ai suoi effetti negativi qualora

ritenuti eccessivi. Il nuovo regime statutario mira a trovare un nuovo equilibrio tra l'autonomia delle parti, da un lato, e il ruolo del giudice a tutela della parte più debole e dell'interesse pubblico, dall'altro.

Vediamo ora quali sono le principali modifiche introdotte.

1) Introduzione dell'istituto della hardship. Mentre altri Paesi avevano già incorporato la teoria dell'hardship nei loro ordinamenti giuridici (ad es. Francia e Germania), essa non era prevista in nessuna disposizione giuridica del diritto belga, ad eccezione degli appalti pubblici per i quali la legge belga prevedeva già esplicitamente l'applicazione dell'hardship. Pertanto, a determinate condizioni, la revisione del contratto di appalto pubblico è consentita quando l'equilibrio contrattuale del contratto viene meno a danno o a vantaggio del contraente, per qualsiasi motivo, al di fuori del controllo della stazione appaltante. Ai sensi del nuovo libro V ora una parte ha il diritto di chiedere la revisione del contratto se la sua esecuzione diviene eccessivamente onerosa a causa di circostanze fortuite al di fuori del controllo di quella parte. La protezione contro tali accadimenti diviene quindi la regola nel silenzio delle parti, salvo che non sia stata oggetto di esplicita esclusione nel contratto. Nella vecchia disciplina, che come detto sopra, continuerà ad essere applicata ai contratti stipulati prima del 1 Gennaio 2023 vale invece l'inverso: il contratto deve prevedere un'esplicita protezione contrattuale per far fronte a eventuali conseguenze negative generate da circostanze imprevedibili.

2) Responsabilità precontrattuale: Oltre alle responsabilità specifiche risultanti dagli obblighi di informativa precontrattuale (ai sensi del libro X, sezione 2 del codice belga), viene introdotto un nuovo e più generale regime di responsabilità precontrattuale. Pur riconoscendo la libertà negoziale delle parti, il nuovo libro V del codice civile belga sancisce l'obbligo di fornire informazioni durante le negoziazioni nella misura richiesta dalla legge, dalla buona fede o dalle consuetudini, tenendo conto della rispettiva qualità delle parti, delle loro ragionevoli aspettative e dello scopo del contratto. Inoltre, sono precisate anche le sanzioni applicabili in caso di interruzione illecita delle trattative. Una parte che interrompe ingiustamente le trattative può essere

tenuta a risarcire tutti i costi (inclusi la perdita di profitti ecc..) sostenuti dall'altra parte nel contesto di tali negoziazioni.

3) Abuso di circostanze: Seguendo la giurisprudenza della Corte suprema belga, il legislatore ha adottato un concetto generale di "abuso di circostanze" in funzione del quale se esiste una grave disparità tra gli obblighi reciprocamente concordati delle parti, causata da un abuso di circostanze legato alla posizione di debolezza dell'altra parte (che può derivare da disagio morale, fisico o economico, ignoranza/inesperienza di una parte), le obbligazioni possono essere riviste dal giudice il quale può arrivare anche a dichiarare nullo il contratto.

4) Diritti unilaterali in caso di violazione del contratto: Viene esplicitamente riconosciuto il diritto di una parte di agire unilateralmente, senza il preventivo intervento del giudice, qualora subisca un inadempimento contrattuale. Il nuovo libro V prevede che, in caso di inadempimento, la parte non inadempiente ha il diritto di risolvere unilateralmente il contratto e di far eseguire la prestazione da un terzo a spese della parte inadempiente.

5) Riduzione del prezzo: Se l'inadempimento non è abbastanza grave da giustificare la risoluzione del contratto, il creditore può chiedere al giudice (o al debitore) la riduzione del prezzo che deve essere commisurata alla differenza, al momento della stipula del contratto, tra il valore della prestazione ricevuta e il valore della prestazione pattuita.

6) Clausole di liquidazione danni (precedentemente denominate 'clausole penali'): Sono molto diffuse queste clausole che esonerano il creditore dall'obbligo di provare l'entità del proprio danno. Sono soggetti a un nuovo regime, il cui sviluppo più importante riguarda il criterio che il giudice dovrà applicare per ridurre l'importo (ad es. il carattere manifestamente irragionevole della clausola, tenuto conto del danno e di ogni altra circostanza).

7) Risoluzione anticipata: è ora possibile risolvere un contratto (mediante decisione del tribunale, applicazione di una clausola risolutiva espressa o comunicazione del creditore al debitore) non solo in caso di grave inadempimento di una delle parti alle sue obbligazioni (come già previsto dalla disciplina previgente), ma anche quando è evidente che il debitore non adempirà in tempo. Tuttavia, tale risoluzione è soggetta a determinate condizioni (esistenza di circostanze eccezionali, preavviso al debitore, conseguenze sufficientemente



gravi per il creditore, ecc.) espressamente previste dalla nuova normativa.

8) Battle of the forms: Il nuovo libro V introduce il principio del "knock-out" qualora ci si trovi di fronte a condizioni generali e termini contrattuali contrastanti scambiati/trasmessi tra le parti in sede di proposta e accettazione. Tale principio, alternativo a quello più comunemente utilizzato detto "Last shot", comporta che il contratto sarà regolato da entrambe le condizioni generali, salvo le disposizioni contrastanti. Tali disposizioni saranno considerate nulle ed escluse dal contratto (appunto considerate knock-out, letteralmente "al tappeto"). In tal caso, l'oggetto delle disposizioni escluse sarà disciplinato dal nuovo regime legale e da altri principi generali del diritto civile belga. Se una parte non vuole che si applichi la regola del knock-out, dovrà rifiutare il contratto immediatamente dopo che l'altra parte avrà accettato la sua offerta. In alternativa, una parte può specificare espressamente nella sua offerta che il contratto non sarà concluso se le sue condizioni generali non sono integralmente accettate.

In definitiva l'intervento del legislatore belga è volto a migliorare la disciplina dei contratti intervenendo su molte tematiche sensibili evidenziate, come già detto, sia dalla dottrina che dalla giurisprudenza belga negli ultimi anni, in particolar modo tenendo conto di aspetti in passato considerati meno incisivi ma che hanno acquisito importanza anche alla luce degli ultimi sviluppi avvenuti nel mondo del business (si pensi a tal proposito agli effetti generati dalla pandemia, dalla crisi nel settore degli approvvigionamenti di componenti, dalla guerra). Conseguentemente è opportuno considerare, alla luce dei cambiamenti intervenuti, le conseguenze sul piano giuridico generate dal sottoporre anche i contratti internazionali al diritto belga al fine di evitare sgradite sorprese in sede di esecuzione del contratto.

Lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners è disponibile ad assistere le imprese interessate al mercato belga in merito alle questioni trattate nel presente articolo.

russo@commercioestero.net

Opportunità di business

Riferimento 01-2023

Paese: Kuwait

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Materiali e forniture industriali, Materiali per l'edilizia

Oggetto: azienda Kuwaitiana con sede a Kuwait City, che e' alla ricerca di aziende Italiane produttrici di marmo.

Riferimento 02-2023

Paese: Kuwait

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Cosmetici, gioielli

Oggetto: azienda Kuwaitiana con sede a Kuwait City che e' alla ricerca di aziende Italiane produttrici di gioielleria di moda.

Riferimento 03-2023

Paese: Arabia Saudita

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Macchinari

Oggetto: azienda Saudita con sede a Yanbu che e' alla ricerca di aziende Italiane produttrici di pompe centrifughe..

Riferimento 04-2023

Paese: Canada

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Macchinari

Oggetto: ditta canadese ricerca costruttori italiani di motori elettrici per automezzi per sviluppo partnership in Canada e Nord America.

Riferimento 05-2023

Paese: Spagna

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Abbigliamento e tessili

Oggetto: Distributore spagnolo interessato ad avviare rapporti d'affari con società italiane produttrici di abbigliamento Donna e Uomo.

Per maggiori informazioni contattare il seguente indirizzo email indicando il riferimento di interesse: trading@commercioestero.net



STUDIO ASSOCIATO TUPPONI, DE MARINIS, RUSSO & PARTNERS / COMMERCIOESTERO

Le sfide sui mercati internazionali sono per la PMI sempre più difficili da affrontare senza il supporto di tutti i principali attori del sistema economico, pubblici e privati. I percorsi di internazionalizzazione e lo sforzo per mantenere competitività sul mercato devono essere necessariamente condivisi con chi può apportare competenze professionali altamente qualificate, adeguate alle dimensioni ed alle problematiche dell'impresa italiana.

Lo Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners /Commercioestero, grazie alle significative esperienze pluriennali dei suoi professionisti, ha maturato competenze di rilievo in tutte le tematiche inerenti il commercio estero ed i servizi per l'internazionalizzazione dell'impresa.

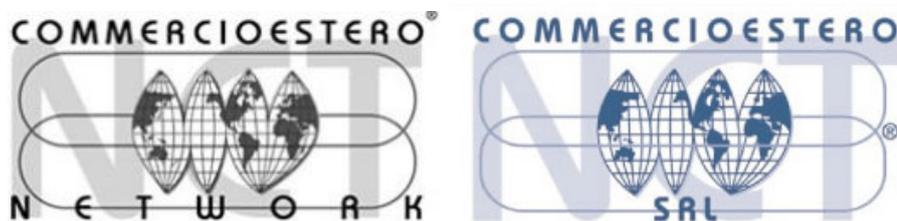
Legale, fiscale e doganale, pagamenti internazionali, marketing, logistica, finanza e finanziamenti sono i settori nei quali lo Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners /Commercioestero offre alle imprese i propri servizi d'eccellenza.

Completano il panel di proposte il sito internet ricco di contenuti e di materiali tematici e il periodico online "AE – Attività con l'estero", interessante opportunità di approfondimento e documentazione per tutti gli operatori del settore.

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo periodico può essere riprodotta con mezzi grafici e meccanici quali la fotocopione e la registrazione. Manoscritti e fotografie, su qualsiasi supporto veicolati, anche se non pubblicati, non si restituiscono.

Progetto grafico: Sciroccomultimedia

www.attivitaconlesteronet



TUPPONI, DE MARINIS, RUSSO & PARTNERS
INTERNATIONAL BUSINESS LAW FIRM

Proprietario ed Editore:

Tupponi, De Marinis, Russo & Partners

www.tupponi-demarinis.it

Email: info@tupponi-demarinis.it

Sede legale:

Via Famiglia Bruni, 1 47121 Forlì (FC)

Registrazione Tribunale di Forlì n. 18 del

3 giugno 2002

Direzione, redazione:

Via Famiglia Bruni, 1 47121 Forlì

Tel. +39 0543 33006

Fax +39 0543 21999

Direttore Responsabile:

Cinzia Fontana

fontana@tupponi-demarinis.it

Lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners / Commercioestero fornisce assistenza integrale e globale nelle seguenti aree:

LEGALE	FISCALE	BANDI E FINANZIAMENTI	DOGANE E TRASPORTI	MARKETING
<p>Contrattualistica nazionale ed internazionale</p> <p>Assistenza contenzioso sia in Italia che all'estero</p> <p>Societario (Joint Venture, costituzione di società all'estero, Consorzi Export..)</p> <p>Redazione Contratti di Rete per l'export</p> <p>Insinuazione al passivo all'estero</p> <p>Informazioni e documentazione su normative estere e di settore</p> <p>Marchi e brevetti</p> <p>M&A (Merger & Acquisition)</p> <p>TECH LAW: blockchain, smart contract, token, big data, cryptovalute</p>	<p>Soluzione di problematiche di IVA intra ed extra comunitaria</p> <p>Soluzione di problematiche di doppia imposizione e pianificazione fiscale</p> <p>Analisi normativa fiscale in Paesi esteri</p> <p>Analisi disciplina del trasferimento/ distacco dei lavoratori all'estero</p>	<p>Assistenza alla presentazione di pratiche di finanziamento o agevolazioni per l'internazionalizzazione (nazionali, regionali, comunitarie, internazionali, estere)</p> <p>Assistenza alla presentazione di pratiche di finanziamento o agevolazioni per la partecipazione di fiere all'estero</p> <p>Assistenza per crediti documentali e assicurazione del credito Forfaiting</p> <p>Assistenza per il recuper del credito all'estero</p>	<p>Pianificazione e compliance doganale</p> <p>Procedure doganali domiciliate (semplificate)</p> <p>Esportatore autorizzato e supporto nell'individuazione dell'origine della merce preferenziale e non</p> <p>Certificazione AEO (Customs, Security, Full)</p> <p>Analisi e gestione dei risvolti fiscali nelle operazioni doganali di import/export</p> <p>Assistenza doganale / legale nel contenzioso con l'Agenzia delle Dogane</p> <p>Analisi e redazione pareri in tema di origine della merce, certificazioni obbligatorie, dual use e misure restrittive.</p> <p>Supporto e pareristica su corretta individuazione codici di nomenclatura combinata</p> <p>Gestione dei rapporti contrattuali con spedizionieri e vettori</p> <p>individuazione dei termini di resa Incoterms® da inserire nel contratto di vendita</p> <p>assistenza nel contenzioso nell'ambito dei trasporti nazionali ed internazionali</p>	<p>Ricerca e Analisi di mercato e Ricerca e Selezione Partners Commerciali</p> <p>Strategie e Pianificazione di Marketing e Comunicazione (Nazionali e Internazionali)</p> <p>T.E.M. (Temporary Export Management)</p> <p>Export Check-Up</p> <p>Organizzazione di eventi, Fiere, Workshop, Missioni Commerciali e/o Istituzionali, Incoming</p> <p>Assistenza al Trading Internazionale</p> <p>E-commerce</p> <p>Webmarketing per l'export</p>

