

FEDERMANAGER
ACADEMY

F Un'iniziativa di
fondirigenti

NAVE IN MARE APERTO

Per un nuovo modello
di internazionalizzazione d'impresa



Compliance Trade Officer

Acquisizione delle informazioni per il rispetto delle normative nei mercati esteri e gestione delle attività di compliance

Massimiliano Di Pace – Docente di International Trade all'Università di Torvergata

11 Luglio 2023

Sintesi delle attività di legal compliance

La gestione di un'operazione di internazionalizzazione, finalizzata sia all'esportazione di merci o servizi, sia ad un investimento in un mercato estero, richiede il rispetto di numerose normative, internazionali e nazionali.

Nel caso di un'operazione di export, l'unica considerata in questa presentazione per motivi di limitazione del tempo a disposizione, l'export manager deve porre attenzione ad una serie di regole, al fine della loro implementazione, che costituisce un presupposto per il successo della vendita internazionale.

Sintesi delle attività di legal compliance

Si fa riferimento alle seguenti discipline:

- 1) Doganali;
- 2) Tecniche (standards);
- 3) Contrattuali;
- 4) Logistiche (Trasporti);
- 5) Diritti di proprietà intellettuale (Ipr).

Queste normative dovrebbero essere visionate prima di avviare l'operazione di export, allo scopo di assicurarsi la fattibilità tecnica della vendita internazionale.

La legal compliance doganale

Le normative doganali si rintracciano nella banca dati dell'Ue «Access2Markets», dove per ciascuna tipologia di prodotto, individuato con Hs code (vedi il sito di Tariffnumber), vengono fornite le seguenti informazioni riferite a qualsiasi mercato di destinazione delle merci esportate:

- 1) Dazio;
- 2) Iva applicata al prodotto importato;
- 3) Regole doganali;
- 4) Documenti da presentare in dogana;
- 5) Eventuali autorizzazioni da richiedere;
- 6) Eventuali barriere commerciali;
- 7) I dati dell'interscambio commerciale tra Ue/Italia e paese di destinazione dell'export.

La legal compliance tecnica

Le normative tecniche, il cui rispetto può essere richiesto dal cliente estero per beni e servizi, si rintracciano nel sito dell'Iso, il quale consente di «scaricare» (pagando un importo modesto) lo standard da rispettare.

Può però accadere che il cliente estero richieda la compliance ad una norma nazionale (es. in Italia quelle dell'Uni), per cui bisognerà rivolgersi al cliente estero per ottenere la norma tecnica.

Spetterà al responsabile della produzione valutare se il processo produttivo consente di ottenere un prodotto rispettoso della norma tecnica indicata dal cliente estero.

La legal compliance contrattuale

Un documento fondamentale, per l'impostazione dell'operazione di export, è il corretto setting del contratto.

Al riguardo bisogna controllare se il paese di provenienza del buyer estero è aderente alla Convenzione di Vienna (Cisg) attraverso il sito <https://treaties.un.org/>

In tal caso i diritti e i doveri delle parti (seller e buyer) sono definiti dalla Convenzione, circostanza che potrebbe evitare dubbi e successive contestazioni.

Altro elemento essenziale è partire da un corretto model contract, da adeguare in funzione delle caratteristiche del business da realizzare.

A questo scopo occorre navigare nel sito della ICC (www.iccwbo.org).

La legal compliance logistica I

Il trasporto delle merci dal seller al buyer è una fase impegnativa in cui intervengono numerose normative, da quelle degli Incoterms (clausole da riportare nel contratto che disciplinano i compiti di seller e buyer per la logistica) a quelle delle convenzioni internazionali che disciplinano le diverse modalità di trasporto.

Gli Incoterms sono definiti dalla Icc (International Chamber of Commerce of Paris).

È quindi opportuno che il contract of carriage of goods sottoscritto con lo shipper (organizzatore del trasporto) o con il carrier (proprietario del mezzo di trasporto), faccia riferimento ad una delle convenzioni internazionali, che è bene tenere a portata di mano, per conoscere meglio diritti e doveri delle parti contrattuali.

La legal compliance logistica II

Le principali convenzioni in materia di trasporto internazionale sono:

- 1) Trasporto via mare: United Nations Convention on Contracts for the International Carriage of Goods Wholly or Partly by Sea (Rotterdam rules);
- 2) Trasporto aereo: Convention for the Unification of certain rules relating to international carriage by air, of 1929 (Warsaw Convention);
- 3) Trasporto ferroviario: Convention Concerning International Carriage by Rail (COTIF), che include the Uniform Rules concerning the Contract for International Carriage of Goods by Rail (CIM); Agreement concerning International Freight Traffic by Rail (SMGS);
- 4) Trasporto stradale: Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR) (Geneva Convention).

La legal compliance per gli Ipr I

Vendere i propri prodotti nei mercati esteri comporta rischi di infringement dei propri diritti di proprietà intellettuale

Gli Ipr da proteggere sono:

- 1) Trademark;
- 2) Geographical Indication (importante per il settore Food&Winery);
- 3) Patent;
- 4) Copyright;
- 5) Industrial Design.

La legal compliance per gli Ipr II

Navigando nel sito di Wipo si possono acquisire informazioni su:

- 1) Le principali regole per ciascun Ipr;
- 2) Le convenzioni internazionali che li regolamentano (e i paesi aderenti);
- 3) Le banche dati per l'individuazione dei marchi registrati e dei titolari degli Ipr;
- 4) Le coordinate degli uffici nazionali (per conoscere le procedure di registrazione).

Massimiliano Di Pace

dipace.max@libero.it

dipace_m@tin.it