



# AE

## Attività con l'Estero

Periodico trimestrale • Anno VI • N° 2 • Apr/Giu 2006



- > **Direttore responsabile**  
Cinzia Fontana
- > **Hanno collaborato**  
Marco Tupponi  
Cinzia Fontana  
Enrico Ghirotti  
Alessandro Russo  
Michele Lenoci

## SOMMARIO

- > **Editoriale**  
L'ICE ed un innovativo  
metodo di fare  
Formazione alle  
Imprese **Pag. 1**
- > **A proposito di...**  
Basilea 2: l'impatto sulle  
PMI (I parte) **Pag. 2**
- > **Attenzione su...**  
Il passaggio  
generazionale  
nell'impresa **Pag. 4**
- > **Attenzione su...**  
Il sistema contrattuale  
in Romania e Bulgaria **Pag. 6**
- > **Programma AL-Invest:**  
Incontro d'affari per  
aziende settore moda **Pag. 7**

## E d i t o r i a l e

### L'Istituto per il Commercio Estero ed un innovativo metodo di fare Formazione alle Imprese

**D**a un anno sto seguendo in prima persona, insieme ad alcuni Membri di Commercioestero Consulting S.r.l., un Progetto Formativo che l'ICE sta realizzando con alcune, selezionate PMI, su tutto il Territorio Italiano.

Siamo già stati in Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna, Campania, Calabria, Basilicata e Sicilia.

Nei prossimi mesi si arriverà anche in altre Regioni Italiane.

Ho deciso di scrivere questo editoriale parlando brevemente di questa esperienza perché, sia pure con alcune cose migliorabili (come tutte le attività umane), è stata un'esperienza non solo utile alle imprese, ma anche a noi Formatori/Consulenti.

E' stato vantaggioso per le imprese sia per l'articolazione specifica del progetto, sia perché il turn over dei Consulenti ha dato modo loro di valutare e mettere a confronto varie esperienze e approcci al complesso tema dell'internazionalizzazione.

Le modalità di svolgimento del Progetto si articolano in tre fasi:

- 1) una prima fase di aula, nella quale si trattano le tematiche attinenti all'export: aspetti legali, strategici, pagamenti, dogane, trasporti, marketing;
- 2) una seconda fase in cui al singolo Consulente viene affidata un'impresa da visionare in loco e, utilizzando un apposito questionario, capire la struttura aziendale, così da permettere di individuare i Paesi target adatti al prodotto ed alla tipologia aziendale;
- 3) ed una terza fase nell'ambito della quale, utilizzando le sedi ICE all'estero, le imprese,

che partecipano a questo Progetto, potranno andare per toccare con mano le opportunità che si possono presentare loro.

Dicevo anche della metodologia del turnover dei Consulenti come valore aggiunto del Progetto, perché ognuno di noi ha avuto modo di portare la propria esperienza e le singole imprese hanno potuto non solo confrontare le diverse competenze, ma anche avere una gamma ampia di Esperti del settore, selezionati dall'ICE, a cui potersi eventualmente rivolgersi nel prosieguo dell'avventura estera. Il nostro Gruppo, per esempio, ha già svolto varie attività consulenziali successive alla fine dell'intervento mirato.

D'altra parte anche noi Consulenti siamo stati arricchiti da questa esperienza, perché alla fine dell'intervento dobbiamo dare un'idea sufficientemente chiara alle imprese visitate sul Paese o sui Paesi che riteniamo più adatti per loro, e questa opera di sintesi ci spinge ad una concretezza certamente stimolante.

Ci auguriamo che questo vincente metodo di svolgere la formazione, che implica sempre meno aula e teoria e sempre più attività sul campo e personalizzazione per le singole Imprese sia sempre più seguito; questo perché le PMI italiane non sempre sanno a chi rivolgersi per ragionare su come pianificare la propria strategia per l'estero, mentre attraverso questa via l'ICE ha creato un prodotto di alta sartoria personificando le esigenze.

**Marco Tupponi**

Presidente Commercioestero Consulting S.r.l.

Presidente Commercioestero Network.

tupponi@commercioestero.net

# Basilea 2

## l'impatto sulle PMI italiane (I parte)

**D**a qualche tempo il termine "Basilea 2" ricorre ogni qualvolta ci si trovi a discutere dei rapporti banche-imprese o della condizione del tessuto imprenditoriale italiano e della necessità di divenire più competitivi per affrontare il mercato globale.

Il dibattito suscita tensioni ed allarmi sugli effetti dell'entrata in vigore del suddetto accordo (che comincerà ad essere applicato dal 2007 e troverà attuazione in circa 100 Paesi) sul sistema bancario e su come essi si rifletteranno sulle PMI italiane. Ma quanti hanno realmente compreso la portata delle norme prossime all'applicazione?

Effettivamente ad un primo impatto la normativa sembrerebbe generare solo sciagure per le aziende italiane, ma se ci si sofferma a considerare in modo approfondito la questione, cosa che cercheremo di fare in questa sede, si può affermare che - a differenza di quanto da molti sostenuto - l'entrata in vigore di "Basilea 2" indirettamente offre all'impresa opportunità di crescita che ad una prima, superficiale analisi non riuscirebbero ad emergere. Tali opportunità, se carpite dall'imprenditore (affannato dalla corsa

all'internazionalizzazione) possono spingere l'impresa nella direzione giusta laddove altri tentativi (si pensi alle fallimentari esperienze di quanti hanno creduto di poter riprodurre il modello italiano di fare impresa in mercati ad alto tasso di competizione, dove la struttura dell'azienda, la sua solidità anche dal lato finanziario hanno maggiore rilevanza) seppur dopo un iniziale successo, alla fine sono naufragati oppure hanno dato dei risultati molto al di sotto delle aspettative.

Lungi dal voler dare una spiegazione eccessivamente tecnica, e anzi con l'intento di fare chiarezza nella mente dei non addetti ai lavori, cercheremo di indirizzare il lettore soprattutto sugli effetti che genererà la normativa prevista dagli Accordi di "Basilea 2" piuttosto che spiegare un procedimento che comunque le Banche applicheranno e che inevitabilmente muterà il rapporto banche-imprese per l'accesso al credito.

L'accordo di "Basilea 2" prevede l'obbligo per le banche di accantonare una percentuale delle somme destinate alla concessione del credito che non deve essere minore all'otto per cento - cosa del resto già stabilita dai primi accordi "Basilea 1" - ma che con la nuova

normativa può risultare addirittura più elevata qualora la valutazione dei singoli debitori, come si vedrà in seguito, evidenzia elevate probabilità di insolvenza.

"Basilea 2" consiste in un insieme di regole rivolto alle banche avente lo scopo di garantire una maggiore stabilità patrimoniale degli istituti di credito in quanto, disciplinando in modo più stringente l'accantonamento delle quote di capitale a garanzia dei crediti concessi e valutando diversi profili di rischio dell'impresa richiedente il credito, riusciranno a selezionare i soggetti degni da quelli potenzialmente insolventi a cui il credito verrà concesso ad un costo decisamente più oneroso o addirittura negato.

Non si può prescindere in questa sede da una breve descrizione del procedimento delineato dall'accordo in oggetto.

Innanzitutto occorre far chiarezza sulla struttura dell'accordo, il quale risulta essere articolato in 3 capitoli (o come si sente dire "i 3 pilastri di Basilea 2") di cui il primo disciplina la fissazione dei requisiti patrimoniali minimi per le banche. Ciò significa che l'esposizione delle banche viene determinata tenendo conto di diverse categorie di rischio e



[www.commerciostero.net](http://www.commerciostero.net)

**Direttore responsabile**  
Cinzia Fontana

**Proprietario ed Editore:** Commercioestero Consulting S.r.l.

**Sede legale:** Via Maceri, 25 - 47100 Forlì (FC)

**Presidente:** Marco Tupponi

**Amministratore Delegato:** Alessandro Zoriaco

**Registrazione Tribunale** di Forlì n. 18 del 3 giugno 2002

**Direzione, redazione:** Via Maceri, 25 - 47100 Forlì

Tel. 0543/27852 - Telefax 0543/27999 - Email: [fontana@commerciostero.net](mailto:fontana@commerciostero.net)

Commerciostero "Consulting" S.r.l. 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:** Scirocco Multimedia - Via Leuca, 17/A - 73100 LECCE

più precisamente il rischio di mercato, il rischio operativo (novità introdotta dal nuovo accordo) e il rischio commerciale (che viene determinato tenendo conto di alcuni parametri ben determinati).

Il secondo "pilastro" riguarda invece il controllo prudenziale che le banche centrali dovranno svolgere sull'adeguatezza dei sistemi di controllo adottati dalle banche.

Sostanzialmente la Banca d'Italia è tenuta a verificare se il metodo di calcolo adottato da ciascuna banca risulti conforme alle prescrizioni dettate da "Basilea 2".

Il terzo "pilastro" infine tratta della disciplina del mercato, ed impone alle banche degli obblighi di informazione e comunicazione al pubblico sui rischi assunti e sulle modalità di calcolo degli stessi. In sostanza un insieme di regole atte a garantire una maggiore trasparenza dell'attività bancaria in rapporto alla concessione del credito.

Riguardo alle categorie di rischio menzionate nel primo pilastro è opportuno svolgere alcune considerazioni sulla natura di ciascuna di esse. Il rischio di mercato è dato dalla possibilità che si verifichino perdite

determinate dal cambiamento dei prezzi degli strumenti finanziari come ad esempio tassi di cambio, tassi di interesse, etc. Il rischio operativo è dato invece dal verificarsi di eventi che non derivano dagli eventi del mercato oppure dai singoli debitori bensì da problemi di natura procedurale, errori umani, eventuali truffe.

Da ultimo, ma non in ordine di importanza, il rischio di credito che discende direttamente dalla possibilità che il debitore sia potenzialmente insolvente oppure rischi di diventarlo in futuro.

Secondo quanto disposto dall'accordo di "Basilea 2" nel determinare il rischio di credito devono essere utilizzati quattro fattori e più precisamente la probabilità di insolvenza (valore percentuale che esprime la probabilità che il debitore risulti insolvente in un arco di tempo determinato, laddove ad ogni intervallo viene assegnata una lettera per la valutazione del rating), la percentuale di recupero (detta anche esposizione, e cioè la percentuale del credito erogato che la banca perderebbe in caso di insolvenza), l'ammontare a rischio ed infine la scadenza del credito (detta anche maturità e che corrisponde alla vita residua del prestito).

L'analisi effettuata secondo il regime esposto si traduce per le banche nella possibilità di una valutazione a monte della rischiosità delle singole operazioni (quindi potremmo dire preventiva) e non soltanto a

valle (cioè una valutazione tutto sommato passiva del rischio di insolvenza) come è avvenuto sino ad oggi.

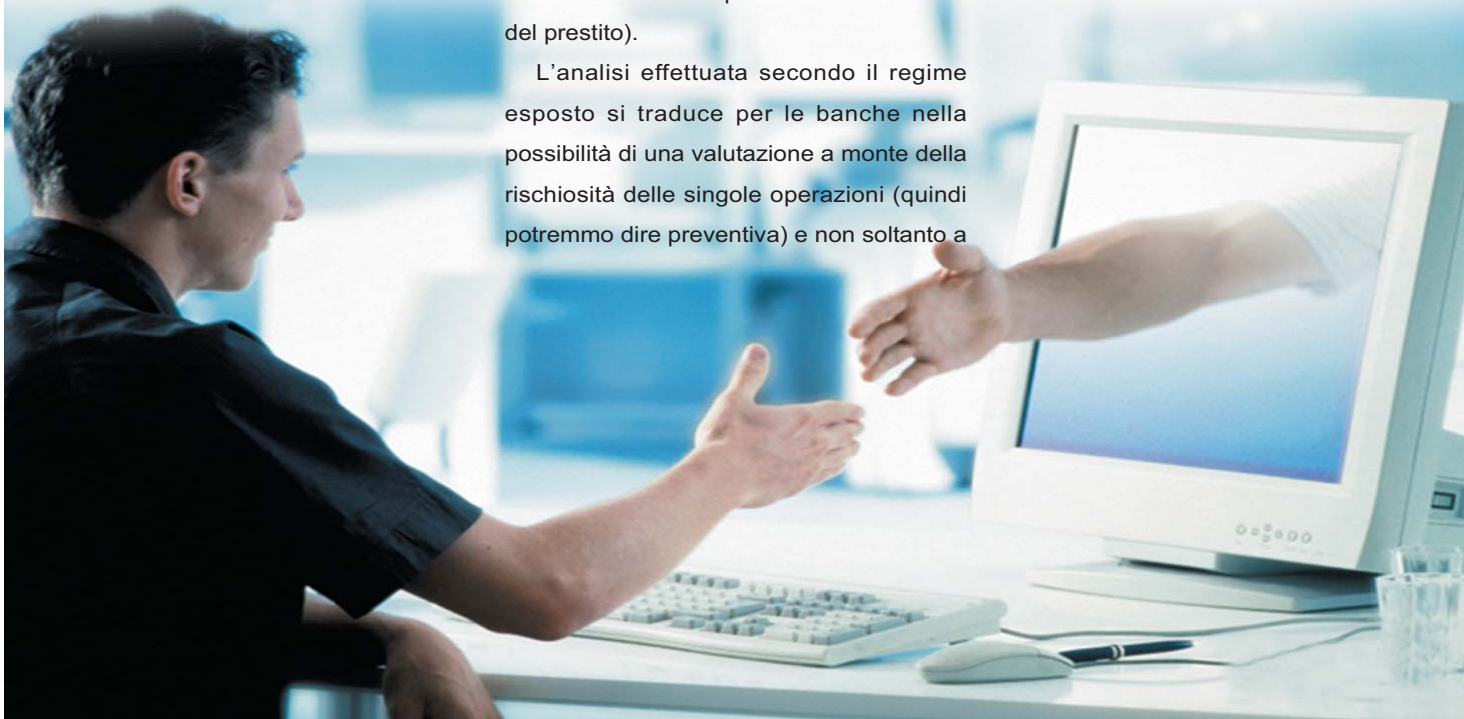
Altro aspetto da considerare riguarda le modalità con cui le banche effettueranno la valutazione del debitore.

Tale valutazione avviene attraverso l'assegnazione di un rating (valore che determina lo "stato di salute" dell'azienda) che potrà essere interno o esterno a seconda della procedura che ogni singolo istituto bancario adotterà tra quelle previste dall'Accordo di "Basilea 2".

Di fatto il valore di rating assegnato condiziona fortemente la concessione del credito perché nel determinarlo si tiene conto di vari fattori che permettono una valutazione riferita alle capacità sia attuali che future del debitore di far fronte agli obblighi assunti.

*(continua nel prossimo numero)*

Alessandro Russo  
Studio Associato Tupponi-De Marinis  
a.russo@tupponi-demarinis.it



# Il passaggio generazionale nell'impresa: le opportunità offerte dai nuovissimi "Patti di Famiglia"

**L**a successione nell'impresa gestita nell'ambito delle forze fisiche e intellettuali della famiglia è un tema di stringente attualità, se si considera che in Italia circa il 70% delle imprese sono a "conduzione familiare".

Fra i fattori di criticità, quello della continuità nella gestione è uno dei più sentiti e temuti nel mondo imprenditoriale, anche se poi la realizzazione dell'effettivo passaggio generazionale incontra notevoli ostacoli culturali e di mentalità.

L'interesse deve essere certamente focalizzato sugli aspetti di tipo economico-organizzativo-strategico, ma non si possono dimenticare taluni importanti risvolti giuridici che ne sono il necessario completamento.

La definizione atecnica di impresa "a conduzione familiare" in campo giuridico può esprimersi in forme diverse, ognuna delle quali influenza non solo le vicende della gestione dell'impresa, ma, in particolare, la fase della successione e del progressivo trasferimento della responsabilità imprenditoriale.

L'attività imprenditoriale della famiglia, caratterizzata dall'esercizio professionale, organizzato, e diretto al fine della produzione e dello scambio di beni o di servizi, può assumere per il suo svolgimento ora la forma dell'impresa familiare, configurata dall'art. 230 bis del Codice Civile, ora la forma societaria, di cui agli artt. 2247 e segg. del Codice Civile, a seconda della dimensione aziendale, dell'oggetto dell'impresa, di coloro che vi partecipano, ecc.

La disciplina prevista dall'art. 230 bis c.c. ha lo scopo di tutelare i familiari dell'imprenditore che prestino di fatto, in modo continuativo, la loro attività di lavoro nell'impresa del loro congiunto. I soggetti tutelati sono il coniuge, i parenti entro il terzo grado e gli affini entro il secondo, ai quali viene riconosciuto il diritto al mantenimento ed il diritto a partecipare agli utili dell'impresa ed agli incrementi

dell'azienda in proporzione alla quantità e qualità del lavoro prestato.

Se il cambiamento delle persone dei familiari partecipanti - per cause diverse, quali morte, invalidità, cessazione dell'attività lavorativa, trasferimento del diritto di partecipazione, perdita dello status di familiare - non crea alcun problema per la conduzione dell'impresa, nel caso di mutamento del soggetto titolare dell'impresa, la successione alla guida dell'azienda deve tenere conto anzitutto del rapporto di parentela, affinità o coniugio con il nuovo titolare.

Il subentro nella titolarità dell'impresa, che può quindi avvenire solo da parte di un altro familiare, può essere realizzata con il trasferimento, per atto tra vivi a titolo oneroso, della titolarità dell'azienda in capo al successore designato, sempre tuttavia nel rispetto del diritto di prelazione riconosciuto dalla legge ai familiari partecipanti, a parità di condizioni.

L'esercizio di una impresa da parte della famiglia può essere anche svolto in forma societaria, sia essa società di capitali o società di persone.

Per quanto riguarda le società di capitali - in particolare, società a responsabilità limitata (S.r.l.) e società per azioni (S.p.a.) - l'aspetto della successione nell'impresa deve essere considerato sia dal punto di vista del mutamento nella qualità di socio, sia da quello della modifica della persona degli amministratori, tenendo presente che nelle società di capitali i soci possono anche non essere amministratori, e gli amministratori possono essere anche non soci.

Sempre che non sussistano ostacoli statutari (ad es. clausole di gradimento, divieti di cessione di quote, clausole simul stabunt simul cadent, ecc.), il successore può subentrare nell'impresa sociale familiare, nella qualità di socio, con il trasferimento della quota sociale, o di parte di essa, potendo tuttavia anche non essere investito della gestione ordinaria

dell'impresa sociale; oppure, anche senza divenire socio, il familiare subentrante può essere nominato amministratore con delibera dell'assemblea dei soci.

La successione alla guida dell'impresa nella società in nome collettivo (S.n.c.), così come nella società in accomandita semplice (S.a.s.), è possibile - sempre che dal punto di vista statutario non vi siano vincoli - con l'ingresso in società del successore, ma occorre in generale il consenso unanime degli altri soci. Nel caso della S.a.s. potrebbe rivelarsi opportuna la previsione di inserire il potenziale successore fra gli accomandanti, i soci finanziatori privi dei poteri generali di rappresentanza e di amministrazione della società, se non in forza di procura speciale per singoli affari (art. 2320 c.c.).

Un nuovo strumento giuridico, specifico per la successione familiare nell'impresa, è oggi il patto di famiglia, introdotto dalla Legge 14 Febbraio 2006, n. 55 in vigore dal 16 Marzo 2006, che comporta una deroga al divieto dei patti successori, fissato nell'art. 458 c.c. Infatti, ai sensi dell'art. 768 bis c.c. "è patto di famiglia il contratto con cui [...] l'imprenditore trasferisce, in tutto o in parte, l'azienda, e il titolare di partecipazioni societarie trasferisce, in tutto o in parte, le proprie quote, ad uno o più discendenti." La norma introduce così la possibilità di stipulare patti successori di tipo dispositivo, attraverso i quali il fondatore dell'impresa attribuisce gratuitamente l'azienda a taluno dei suoi figli - o dei nipoti se mancano i figli - allo scopo di garantire una continuità nella conduzione. Quanto al trasferimento di partecipazioni societarie, si deve ritenere che possano essere oggetto del patto di famiglia solo le quote o le azioni di società che siano espressione dell'attività imprenditoriale del titolare e non quelle detenute per finalità meramente speculative o di investimento finanziario.

La figura del patto di famiglia si applica all'impresa di famiglia sia in forma

# Il passaggio generazionale nell'impresa: le opportunità offerte dai nuovissimi "Patti di Famiglia"

**L**a successione nell'impresa gestita nell'ambito delle forze fisiche e intellettuali della famiglia è un tema di stringente attualità, se si considera che in Italia circa il 70% delle imprese sono a "conduzione familiare".

Fra i fattori di criticità, quello della continuità nella gestione è uno dei più sentiti e temuti nel mondo imprenditoriale, anche se poi la realizzazione dell'effettivo passaggio generazionale incontra notevoli ostacoli culturali e di mentalità.

L'interesse deve essere certamente focalizzato sugli aspetti di tipo economico-organizzativo-strategico, ma non si possono dimenticare taluni importanti risvolti giuridici che ne sono il necessario completamento.

La definizione atecnica di impresa "a conduzione familiare" in campo giuridico può esprimersi in forme diverse, ognuna delle quali influenza non solo le vicende della gestione dell'impresa, ma, in particolare, la fase della successione e del progressivo trasferimento della responsabilità imprenditoriale.

L'attività imprenditoriale della famiglia, caratterizzata dall'esercizio professionale, organizzato, e diretto al fine della produzione e dello scambio di beni o di servizi, può assumere per il suo svolgimento ora la forma dell'impresa familiare, configurata dall'art. 230 bis del Codice Civile, ora la forma societaria, di cui agli artt. 2247 e segg. del Codice Civile, a seconda della dimensione aziendale, dell'oggetto dell'impresa, di coloro che vi partecipano, ecc.

La disciplina prevista dall'art. 230 bis c.c. ha lo scopo di tutelare i familiari dell'imprenditore che prestino di fatto, in modo continuativo, la loro attività di lavoro nell'impresa del loro congiunto. I soggetti tutelati sono il coniuge, i parenti entro il terzo grado e gli affini entro il secondo, ai quali viene riconosciuto il diritto al mantenimento ed il diritto a partecipare agli utili dell'impresa ed agli incrementi

dell'azienda in proporzione alla quantità e qualità del lavoro prestato.

Se il cambiamento delle persone dei familiari partecipanti - per cause diverse, quali morte, invalidità, cessazione dell'attività lavorativa, trasferimento del diritto di partecipazione, perdita dello status di familiare - non crea alcun problema per la conduzione dell'impresa, nel caso di mutamento del soggetto titolare dell'impresa, la successione alla guida dell'azienda deve tenere conto anzitutto del rapporto di parentela, affinità o coniugio con il nuovo titolare.

Il subentro nella titolarità dell'impresa, che può quindi avvenire solo da parte di un altro familiare, può essere realizzata con il trasferimento, per atto tra vivi a titolo oneroso, della titolarità dell'azienda in capo al successore designato, sempre tuttavia nel rispetto del diritto di prelazione riconosciuto dalla legge ai familiari partecipanti, a parità di condizioni.

L'esercizio di una impresa da parte della famiglia può essere anche svolto in forma societaria, sia essa società di capitali o società di persone.

Per quanto riguarda le società di capitali - in particolare, società a responsabilità limitata (S.r.l.) e società per azioni (S.p.a.) - l'aspetto della successione nell'impresa deve essere considerato sia dal punto di vista del mutamento nella qualità di socio, sia da quello della modifica della persona degli amministratori, tenendo presente che nelle società di capitali i soci possono anche non essere amministratori, e gli amministratori possono essere anche non soci.

Sempre che non sussistano ostacoli statutari (ad es. clausole di gradimento, divieti di cessione di quote, clausole simul stabunt simul cadent, ecc.), il successore può subentrare nell'impresa sociale familiare, nella qualità di socio, con il trasferimento della quota sociale, o di parte di essa, potendo tuttavia anche non essere investito della gestione ordinaria

dell'impresa sociale; oppure, anche senza divenire socio, il familiare subentrante può essere nominato amministratore con delibera dell'assemblea dei soci.

La successione alla guida dell'impresa nella società in nome collettivo (S.n.c.), così come nella società in accomandita semplice (S.a.s.), è possibile - sempre che dal punto di vista statutario non vi siano vincoli - con l'ingresso in società del successore, ma occorre in generale il consenso unanime degli altri soci. Nel caso della S.a.s. potrebbe rivelarsi opportuna la previsione di inserire il potenziale successore fra gli accomandanti, i soci finanziatori privi dei poteri generali di rappresentanza e di amministrazione della società, se non in forza di procura speciale per singoli affari (art. 2320 c.c.).

Un nuovo strumento giuridico, specifico per la successione familiare nell'impresa, è oggi il patto di famiglia, introdotto dalla Legge 14 Febbraio 2006, n. 55 in vigore dal 16 Marzo 2006, che comporta una deroga al divieto dei patti successori, fissato nell'art. 458 c.c. Infatti, ai sensi dell'art. 768 bis c.c. "è patto di famiglia il contratto con cui [...] l'imprenditore trasferisce, in tutto o in parte, l'azienda, e il titolare di partecipazioni societarie trasferisce, in tutto o in parte, le proprie quote, ad uno o più discendenti." La norma introduce così la possibilità di stipulare patti successori di tipo dispositivo, attraverso i quali il fondatore dell'impresa attribuisce gratuitamente l'azienda a taluno dei suoi figli - o dei nipoti se mancano i figli - allo scopo di garantire una continuità nella conduzione. Quanto al trasferimento di partecipazioni societarie, si deve ritenere che possano essere oggetto del patto di famiglia solo le quote o le azioni di società che siano espressione dell'attività imprenditoriale del titolare e non quelle detenute per finalità meramente speculative o di investimento finanziario.

La figura del patto di famiglia si applica all'impresa di famiglia sia in forma

# Il sistema contrattuale in Romania e Bulgaria

L'enorme importanza che queste due nazioni così vicine hanno per l'Italia (aumentata dal fatto che, salvo imprevisti, esse entreranno nella UE nel 2007) ci fa ritenere che dare qualche nozione giuridica, anche in comparazione con l'Italia, del loro diritto interno possa essere di stimolo per l'operatore italiano.

Passando ad esaminare operativamente alcune problematiche ed alcuni principi di applicazione del diritto dei contratti notiamo che sia in Romania che in Bulgaria affinché un contratto si concluda, cioè nasca, è sufficiente che l'accettazione (i pratici usano spesso la terminologia "conferma d'ordine") giunga nella sede di colui che aveva fatto la proposta (i pratici usano spesso la terminologia "ordine"). E' quindi sufficiente il dato oggettivo della ricezione (principio di ricezione: artt. 969 e seguenti Codice Civile Romeno ed art. 13 della Normativa Bulgara sulle obbligazioni ed i contratti). Può essere utile, come prova, eseguire e conservare la c.d. conferma di risposta che ogni apparecchiatura di fax rilascia in automatico o la modalità dell'avvenuta lettura, che è possibile attivare se la proposta è stata spedita tramite e-mail.

Con tale principio il proponente non può provare di essersi trovato, senza sua colpa, nell'impossibilità di conoscere l'accettazione pervenuta al suo indirizzo. Tuttavia questo ha la possibilità di provare che l'accettazione è giunta al suo indirizzo, ad esempio, in un orario in cui la posta, di norma, non arriva, ovvero egli può provare che la posta sia arrivata in un momento anormale.

Tale principio ripartisce, in modo più corretto il rischio riferito alla conclusione del contratto tra persone assenti (inteso questo concetto non come assenza di luogo, ma come assenza nella manifestazione diretta della volontà, per esempio due soggetti al telefono, anche se molto distanti come luogo, sono presenti come scambio delle volontà).

Da ciò deriva che in una prima fase il rischio della trasmissione dell'accettazione ricade sull'accettante, quindi se l'accettazione giunge in ritardo o non giunge per nulla il contratto non si conclude pur avendone emessa l'accettazione.

Da ultimo si deve notare che l'accettante ha, secondo questo principio, meno tempo per provvedere alla revoca della sua accettazione. Infatti, sia nel sistema romeno che nel sistema bulgaro, l'accettazione può essere revocata se colui il quale ha emesso la proposta riceve la revoca prima della dichiarazione di accettazione o contemporaneamente a questa.

Invece in Italia vige il principio della cognizione, infatti nel nostro Paese affinché un contratto si possa considerare concluso è necessario che il proponente sia venuto a conoscenza dell'accettazione (art. 1326, I comma c.c. sia pure temperato dalla presunzione di conoscenza dell'art. 1325 c.c.). In Italia, si legge nella relazione al re (n. 70) che ha preceduto l'entrata in vigore del nostro codice civile che "non si può ammettere che un soggetto resti volontariamente obbligato senza

avere la coscienza dell'esistenza del vincolo" la quale "si acquista appunto con la notizia della volontà dell'altra parte di piena adesione alla proposta; ciò del resto è più rispondente alle esigenze del commercio, che vuole sicurezza e certezza nei rapporti".

Tra i requisiti del contratto sia in Romania che in Bulgaria troviamo la causa (come anche nel sistema Italiano), diversamente dal sistema tedesco in cui vige il sistema dell'astrattezza dove cioè la causa non rientra tra i requisiti essenziali del contratto. Facciamo un caso pratico per capire l'importanza di questa differenza: in una compravendita nulla (perché, per esempio, manca in toto, o in parte, la determinazione del prezzo) seguita dalla consegna di una cosa mobile determinata fatta con l'intento reciproco di trasferire la proprietà, in Romania ed in Bulgaria, dove vige il principio causalistico, l'accordo, anche se accompagnato dalla consegna, in presenza di una causa di nullità, non perfeziona il trasferimento della proprietà. Diversamente accade, come si diceva, in Germania dove, anche in presenza di una nullità contrattuale la consegna è un atto svincolato dal precedente momento dell'accordo e quindi la proprietà si trasferisce ugualmente.

Strettamente collegato a quanto abbiamo appena detto notiamo che sia in Romania (artt. 1312 e seguenti Codice Civile Romeno) che in Bulgaria (art. 8 e seguenti della Normativa sulle obbligazioni contrattuali del 22 novembre 1950) per il trasferimento mobiliare per atto tra vivi sono necessari tre requisiti: il consenso, la causa e la consegna (in Italia ne sono sufficienti solo due il consenso e la causa).

Si tenga, inoltre, presente che il momento di trasferimento della proprietà è un elemento importantissimo da definire in quanto è da quel momento che si definisce il soggetto su cui grava il rischio di perimento del bene.

D'altra parte in base al principio di "autonomia contrattuale" le parti possono scindere il collegamento <trasferimento del bene - individuazione del proprietario> inserendo nel contratto un adeguato Incoterms che, specificando il termine di resa della merce, individua il soggetto responsabile nel caso il bene perisca indipendentemente dal fatto che questo soggetto sia o meno il proprietario.

Come conseguenza di questi principi giuridici c'è un'ultima osservazione da svolgere in quanto sia in Romania che in Bulgaria se il venditore di un bene non ancora consegnato, essendone ancora il proprietario, lo vende ad un terzo, prima della consegna, questi acquista il bene cioè ne diviene proprietario. Ovviamente il venditore dovrà risarcire l'eventuale danno all'acquirente.

Quindi non appena si acquista un bene sia in Romania che in Bulgaria è molto importante che la consegna avvenga nel più breve tempo possibile. Per il trasferimento immobiliare (per esempio un capannone od un terreno) al posto dell'elemento della consegna (utilizzabile, ovviamente, solo per i beni mobili) vige il principio (tipicamente previsto

nel diritto austriaco) della c.d. *intavolazione*. Con tale principio s'intende che la proprietà di un bene immobile si attua solamente quando, utilizzando una terminologia tipicamente italiana, alla "conservatoria dei registri immobiliari", per esempio di Timisoara piuttosto che di Arad piuttosto che di Sofia, il passaggio di proprietà è trascritto sui registri. Non a caso, in questi sistemi si dice che la trascrizione è "costitutiva" del diritto di proprietà e non semplicemente dichiarativa come avviene, invece, in Italia.

Un'ultima annotazione sulla normativa contrattuale Romena e Bulgara la voglio svolgere in tema di compravendita internazionale, segnalando che entrambi gli Stati che stiamo esaminando hanno sottoscritto la Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili corporali. Tale Convenzione (sottoscritta anche dall'Italia nel 1988) si applica automaticamente se le parti, che devono essere entrambe imprese, hanno la "propria sede di affari in Stati differenti entrambi sottoscrittori della Convenzione" (art. 1).

Come si diceva anche l'Italia è tra i sottoscrittori di questa Convenzione quindi, se si imbastiscono rapporti commerciali tra il nostro Paese e la Romania o la Bulgaria l'applicazione della Convenzione di Vienna è automatica, anche se non richiamata espressamente dal contratto ed anche se le parti ne abbiano ignorato l'esistenza.

Ciò non significa che nel contratto non si debba inserire la clausola della legislazione a cui il contratto medesimo è sottoposto, perché la Convenzione di Vienna non regola tutte le problematiche giuridiche che potrebbero sorgere tra le parti. Per esempio (art. 4 della Convenzione) non regola né i casi di invalidità del contratto, né il momento in cui si trasferisce la proprietà (in quest'ultima ipotesi, che abbiamo esaminato sopra, si notano sostanziali differenze tra il sistema romeno - bulgaro e quello italiano). Quindi è indispensabile inserire nel contratto la clausola della legislazione competente così da supplire alle manchevolezze della Convenzione tramite l'integrazione del diritto nazionale.

Di norma, se una delle Parti è italiana essa avrà tutto l'interesse che si stabilisca che la legge che governa il contratto sia quella italiana.

Tirando le conclusioni di questa breve nota si sarà notato come esistono delle differenze tra i tre sistemi giuridici (Romeno, Bulgaro ed Italiano), che, però, si possono eliminare chiarendo bene nel contratto o, preliminarmente, nella proposta contrattuale quale meccanismo le parti decidono di applicare tra di loro, cosicché le Parti stesse diventino i creatori delle regole, che tra di esse dovranno valere servendosi di quello che il codice civile italiano chiama il Principio di Autonomia Contrattuale (art. 1322. c.c.), principio universalmente conosciuto ed applicato.

Marco Tupponi  
tupponi@commercioestero.net

# Opportunità di business



## Programma AL-Invest Missione d'affari in Colombia



La Commercioestero è da diversi anni accreditata dall'Unione Europea nella rete AL-Invest per la cooperazione e sviluppo tra le PMI di Europa e America Latina.

In questo ambito è stato approvato il progetto di “Incontri Settoriali” (Encuentros Sectoriales - ES), presentato insieme con l’Eurocentro della Camera di Commercio di Medellín (Colombia), per aziende del settore tessile/abbigliamento/moda da svolgersi nell’ambito della fiera internazionale “Colombiamoda 2006” che si realizzerà a Medellín dal 12 al 14 luglio 2006.

Le aziende italiane che aderiranno a questa iniziativa parteciperanno ad una serie di incontri d'affari già organizzati con operatori economici locali durante la fiera. Dunque non si tratta della classica partecipazione con uno stand ad una fiera ma di un incontro operativo tra aziende.

Infatti per ogni azienda italiana partecipante sarà preparata una scheda con le caratteristiche dei suoi prodotti che sarà inviata agli organizzatori colombiani che provvederanno a confrontarla con le richieste degli operatori locali che parteciperanno alla fiera così da organizzare l’agenda d’incontri tra le aziende che hanno interessi complementari.

L'unico costo per le aziende è il volo aereo da/per Medellin (Colombia). Sia la partecipazione che 3 pernottamenti in albergo 5 stelle sono coperti dal programma AL-Invest.

**Stiamo raccogliendo adesioni da parte di aziende del settore interessate a partecipare a questo incontro d'affari**

Per maggiori informazioni o per richiedere il programma completo

Michele Lenoci

[lenoci@commercioestero.net](mailto:lenoci@commercioestero.net)

# COMMERCIOESTERO CONSULTING®

La tendenza attuale alla globalizzazione dei mercati impone alle imprese, ed anche agli enti pubblici e privati che sostengono l'imprenditoria, uno sforzo importante al fine di mantenere una competitività sempre più serrata e una posizione sul mercato sempre più difficile da conservare.

Questa sfida ha necessità del supporto di competenze professionali altamente qualificate che siano in grado di **assistere i soggetti imprenditoriali in tutti i settori del mercato internazionale.**

**Commercioestero Consulting S.r.l.**, grazie alle significative esperienze pluriennali dei suoi professionisti, ha maturato competenze di rilievo idonee a sostenere l'impresa nel suo processo di internazionalizzazione. In particolare, la società si occupa delle **problematiche inerenti il commercio estero ed i servizi per l'internazionalizzazione dell'impresa**, offrendo assistenza, consulenza e formazione nei settori legale, fiscale, delle politiche di marketing, informatico, commerciale, della logistica, finanziario.

LEGALE	FISCALE	FINANZA	LOGISTICA	MARKETING	IT & E-BUSINESS
Diritto Commerciale	IVA intra ed extracomunitaria	Analisi dei rischi	Razionalizzazione reti logistiche distributive	Strategie di marketing nazionali ed internazionali	Web marketing
Diritto societario	Doppia imposizione	Garanzie bancarie internazionali	Ingegneria del packaging	Ricerche di mercato nazionali ed internazionali	Progettazione e realizzazione siti Internet e reti Intranet ed Extranet
Diritto telematico	Pianificazione fiscale	Assicurazione crediti	Ottimizzazione costi di trasporto	Ricerca e valutazione partners commerciali	Promozione sui principali motori di ricerca
Diritto industriale	Tassazione dei redditi all'estero	Forfaiting	Assicurazione delle merci	Organizzazione fiere e missioni commerciali	Strumenti di Comunicazione on line
Prevenzione e soluzione delle controversie	Aspetti fiscali dell'E-commerce	Merger & Acquisition	Individuazione e ottimizzazione TARIC	Match-making	Bollettini Commerciali
Informazione e documentazione		Linee di credito stand-by	Assistenza alle pratiche doganali	Ingegneria dell'export - export check up	E-procurement
		Crediti documentari	INCOTERMS 2000	Ufficio estero in outsourcing	
		Agevolazioni nazionali ed internazionali			
		Assistenza progettuale per la presentazione di pratiche di finanziamento			

Accanto ad una erogazione dei servizi in forma tradizionale, **Commercioestero Consulting S.r.l.**, è in grado di **fornire assistenza e consulenza on line** anche attraverso il proprio sito internet, il primo portale italiano privato dedicato allo sviluppo delle relazioni commerciali internazionali delle PMI, al cui interno, tra l'altro, trovano collocazione un efficace bollettino commerciale internazionale e la versione in formato elettronico del notiziario **AE - Attività con l'estero**, interessante opportunità di supporto e documentazione per tutti gli operatori del settore. La Società annovera tra i propri soci anche l'**associazione Commercioestero Network**, nata dalla pluriennale esperienza dei suoi fondatori, si propone come stimolo e strumento di studio delle problematiche inerenti l'internazionalizzazione dell'impresa, promuovendo il permanente aggiornamento professionale, la puntuale e approfondita ricerca sulle tematiche più innovative e la formazione continua. Si propone, altresì, l'obiettivo di favorire il miglioramento della qualità delle prestazioni professionali erogate dagli associati ai propri clienti. Nelle aree di competenza l'Associazione promuove la **formazione professionale** attraverso seminari tematici, conferenze e convegni informativi, pubblicazioni, attività corsuali.

Ai sensi dell'art. 10 della legge n. 675/1996 La informiamo che ai fini dell'invio di questo Notiziario, i Suoi dati sono conservati nel nostro archivio informatico. La informiamo inoltre che ai sensi dell'art. 13 della legge, Lei ha diritto di conoscere, aggiornare, cancellare, rettificare i Suoi dati od opporsi all'utilizzo degli stessi, se trattati in violazione della legge.

**Si invita a segnalare eventuali rettifiche allo 0543/27852**

COMMERCIOESTERO NETWORK  
ITALIA - FORLÌ - Via Maceri, 25  
contact e-mail: [ghirotti@commercioestero.net](mailto:ghirotti@commercioestero.net)  
[www.commercioestero.net](http://www.commercioestero.net)



FORLÌ - CESENA - ANCONA - ASTI - BARI - BELLUNO  
BERGAMO - BOLOGNA - LECCE - NAPOLI - TARANTO  
TRIESTE  
BUDAPEST - DÜSSELDORF - SHANGHAI