



A E

Attività con l'Estero

Periodico trimestrale • Anno XIX • N° 3 • Luglio/Settembre 2016

COMMERCIOESTERO®



Direttore responsabile
Cinzia Fontana

Hanno collaborato
Anna Montefinese
Anna Maria Biserni
Dagoberto Pierluca Esposito
Michele Lenoci

EDITORIALE

VOUCHER INTERNAZIONALIZZAZIONE

I professionisti dello Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners assieme a Commercioestero Network hanno portato avanti e assistito, nell'arco del primo semestre del 2016, 15 progetti di internazionalizzazione finanziati dal Ministero dello Sviluppo Economico sotto forma di voucher per l'internazionalizzazione ai sensi del DM 15 maggio 2015. Nello specifico PMI o reti di imprese beneficiarie hanno potuto usufruire di una importante opportunità di sostegno finanziario per crescere sui mercati esteri attraverso il supporto consulenziale di un Temporary Export Manager o T.E.M.

Le imprese che abbiamo seguito hanno potuto sfruttare il voucher, a seconda delle proprie esigenze di sviluppo: per attività di marketing o di specifica consulenza professionale per attività di analisi delle potenzialità commerciali del soggetto proponente, per attività finalizzate all'individuazione di nuovi clienti/target di mercato all'estero e/o di potenziali partner stranieri; per attività di assistenza legale e redazione di contratti internazionali, organizzativa, fiscale, doganale e logistica. Inoltre, grazie alla rete capillare del nostro partenariato in paesi europei ed extra UE abbiamo potuto coprire tutte le diverse esigenze dei paesi oggetto dell'attività (Europa, America settentrionale, Asia, Russia). Il valore aggiunto dell'attività consulenziale integrata dello studio ha garantito alle imprese un supporto tecnico specifico di rilevanza non solo

commerciale ma strategica operativa aiutandole così a crescere e prevenire le problematiche connesse con le operazioni con l'estero.

Terminata la prima tranche, con una dotazione finanziaria complessiva destinata alle domande di agevolazione presentate nei termini che ammonta a 17.900.000,00 euro a breve il Ministero dello Sviluppo Economico, fornirà maggiori informazioni e scadenze relative alla seconda tranche di finanziamento.

Questa seconda tranche 'Voucher per l'Internazionalizzazione' prevede un importo complessivo di 9 Milioni di euro così suddiviso:

- per le imprese che presentano per la prima volta domanda: Voucher di 10.000 euro con una quota di cofinanziamento da parte dell'impresa beneficiaria di almeno 3.000 euro;
- per le imprese che hanno già ottenuto il Voucher nella prima tranche e che intendono farne nuovamente domanda: Voucher di 8.000 euro con una quota di cofinanziamento da parte dell'impresa beneficiaria di almeno 5.000 euro

Il Voucher, anche per questa seconda tranche, quindi andrà a coprire il costo di un Temporary Export Manager che potrà essere individuato in uno dei nostri consulenti associati.

Anna Montefinese
montefinese@commercioestero.net

SOMMARIO

Editoriale

Voucher
internazionalizzazione
Pag. 1

A proposito di...

Notizie in breve dal mondo
Pag. 2-3

Attenzione su...

Focus sul sistema fiscale e
societario tedesco
Pag. 4-5

Il "Cross Border Ruling"
IVA per le operazioni con
l'estero

Pag. 6

Opportunità di Business dall'estero

Offerte e richieste
dall'estero

Pag. 7

IL MERCATO MONDIALE DEL VINO CRESCE GRAZIE ALLA CINA

Secondo il giornale "Daily Mail", dopo due anni di diminuzione, gli esportatori di vino hanno riscosso durante lo scorso anno il gradimento dei consumatori cinesi, in particolare sui volumi di vendita. Infatti le importazioni nel 2015 sono cresciute del 44% in volume attestandosi sui 5,5 milioni di ettolitri, con consumi totali arrivati a circa 16 milioni. In particolare è aumentato il riscontro per il vino rosso tra la classe media, in un Paese dove il consumo di vino è visto come uno status. Questo ha consentito una crescita globale nel commercio del vino del 2% in volume e del 10,6% in valore. Gli aumenti nei consumi (la Cina è il quinto consumatore al mondo) ha portato anche ad un aumento della superficie coltivata a vite. Infatti la Cina ha superato la Francia quanto ad area coltivata con un totale di 830.000 ettari. I principali fornitori di vino in Cina sono la Francia come valore (il 29% del mercato) e la Spagna come volumi (24 milioni di ettolitri)..

L'AUSTRALIA ADOTTA NUOVE NORME PER LE ETICHETTE

Il Governo australiano ha introdotto cambiamenti alla regolamentazione riguardante le etichette per informare i consumatori circa la proporzione di prodotto nazionale che contengono. Questi cambiamenti entreranno in vigore a partire dal 1° luglio 2016 e sarà obbligatorio per tutti i prodotti commercializzati in Australia a partire dal 1° luglio 2018. Queste etichette saranno obbligatorie per tutti i prodotti venduti in negozi, mercati, macchine automatiche e internet, ma non sarà applicabile alle referenze che saranno vendute per essere consumate immediatamente, come nei ristoranti, caffetterie o luoghi dove si svolgono eventi. Il vecchio etichettato che indicava l'origine australiana di un prodotto "Made in Australia", "Grown in Australia", "Product of Australia" e altri verrà sostituito da uno molto simile ma più dettagliato, indicando in modo testuale e grafico la percentuale di composizione di

prodotto di origine locale, con etichette particolari per quei prodotti in cui la percentuale è del 100% o del 0%. Questo etichettato sarà facoltativo per i prodotti importati che siano stati elaborati ed impacchettati fuori dal paese, dove deve risultare in maniera obbligatoria il paese di origine.

LA SVEZIA SPINGE SULLE INFRASTRUTTURE

Il Governo Svedese ha un ambizioso piano infrastrutturale 2014-2025, per rinnovare la sua un po' obsoleta rete, che supera i 55 miliardi di euro, e che ha come scopo quello di costruire nuove vie di comunicazione e aumentare la capacità dell'attuale sistema. Ci sono oltre 150 progetti principalmente nel settore ferroviario e delle strade, in cui sono richiesti partecipazioni estere a causa alle dimensioni dei progetti da realizzare. Inoltre, a causa dell'aumento della popolazione, si rendono necessari progetti di alloggi per uso civile vista l'attuale scarsità di esse in particolar modo nelle regioni di Stoccolma, Goteborg e Malmö. Fino al 2020 sarà necessario costruire 76.000 case all'anno e ci sarà bisogno di circa 700.000 nuove nel 2025. Ci sono progetti per la costruzione di intere città nuove, come Nuova Kiruna.

LA TURCHIA CRESCE OLTRE LE PREVISIONI NEL PRIMO TRIMESTRE DEL 2016

Secondo i dati dell'Istituto Turco di Statistica Turkstat il PIL del paese nel primo trimestre di quest'anno è cresciuto del 4,8%, una cifra superiore al +4,5% previsto dagli esperti. Ciò è dovuto in particolar modo alla crescita dei consumi domestici del 6,9%. Tuttavia molti esperti si aspettano per il secondo trimestre dati meno ottimistici e una crescita più debole, confermata da un certo rallentamento della produzione industriale riscontrato ad aprile. Il Vicepremier Mehmet Simsek sottolinea questi risultati nonostante le tensioni geopolitiche nella regione e il rallentamento dell'economia mondiale, rimarcando anche che la Turchia è uno dei paesi, tra quelli OCSE, con la maggior crescita economica nel primo trimestre del 2016.



www.commercioestero.net

Direttore responsabile

Cinzia Fontana

E-mail:

fontana@commercioestero.net

Proprietario ed editore: Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners

Sede Legale: Via Famiglia Bruni 1 - Forlì 47121 (FC)

Presidente: Marco Tupponi

Registrazione: Tribunale di Forlì n° 18 del 3 giugno 2002

Direzione, redazione: Via Famiglia Bruni 1 - Forlì 47121 (FC)

Telefono: +39-0543-33006

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

Progetto grafico: Sciroccomedia

A proposito di...

IL COMMERCIO DELLA UE CON L'IRAN POTREBBE MOLTIPLICARSI PER QUATTRO NEL 2018

Secondo il giornale "Iran News Update" grazie all'eliminazione delle sanzioni il commercio tra Iran e UE ed Emirati Arabi potrebbe arrivare a 60 miliardi di dollari nel 2018. Nel caso della UE si spera che gli scambi commerciali aumentino di quattro volte rispetto agli attuali 8 miliardi di dollari. Gli acquisti iraniani potrebbero incrementarsi ancora di più nel caso in cui la Repubblica Islamica recuperi l'accesso ai quasi 30 miliardi di dollari che sono ancora congelati nelle banche occidentali. Ciò dovrebbe spingere il PIL del paese a una crescita di +5% per il prossimo anno. Gli Emirati Arabi sono il principale partner non petrolifero e la principale fonte delle loro importazioni, con un valore di 27 miliardi di dollari nel 2015. Tuttavia molte aziende occidentali, sebbene abbiano già firmato degli accordi di cooperazione, sono molto caute in quanto temono la possibilità di un ripristino delle sanzioni. Il paese cerca di diversificare la sua economia evitando di concentrarsi sul petrolio e spingendo in particolare sui settori portuali e delle infrastrutture.

IL GIAPPONE RIAPRE ALLE IMPORTAZIONI DI CARNE BOVINA ITALIANA

Dopo 15 anni di embargo delle carni provenienti dalle UE, dovuta al rischio della encefalopatia spongiforme bovina (cd. "mucca pazza"), il Giappone ha riaperto l'importazione di carne bovina proveniente dall'Italia. La Commissione UE spera che questa decisione venga estesa ad altri paesi

dell'Unione Europea. Le esportazioni di carne bovina dalla UE al Giappone hanno ripreso nel 2013 ma in piccole quantità e per

singoli paesi, infatti la cifra esportata nel 2015 non ha raggiunto i 5 milioni di euro. Si confida, con questa decisione, su un allentamento di questo embargo che fu preso al di fuori delle norme del Organizzazione Mondiale della Sanità e che non tenne conto delle rigide misure europee di sicurezza e controllo in materia alimentare.

FORTE DIMINUIZIONE DELLE IMPORTAZIONI IN BRASILE

Secondo dati del Ministero brasiliano per lo Sviluppo, Industria e Commercio Estero riportati dal portale "Trading Economics" il valore delle importazioni tra gennaio e aprile di quest'anno si sono attestate a 42,7 miliardi di dollari, con una contrazione del 32,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Questo risultato è dovuto alla recessione dell'economia brasiliana e al forte deprezzamento della moneta locale "real" rispetto al dollaro USA. Le principali diminuzioni per area provengono dall'Asia (-40,1%), Africa (-36,4%), Centroamerica e Caraibi (-26,1%), Unione Europea (-21,9%) e il Mercosur (-15,9%). Il contemporaneo aumento delle esportazioni ha portato la bilancia commerciale in attivo, dato non nuovo in quanto già nel 2015 il Brasile ha avuto un attivo nella bilancia dei pagamenti per quasi 20 miliardi di dollari.

Michele Lenoci
lenoci@commercioestero.net



FOCUS SUL SISTEMA FISCALE E SOCIETARIO TEDESCO

Da una serie di input e richieste, più volte ricevute dai nostri clienti, ci sembra opportuno dedicare uno spazio del nostro notiziario ad una pillola di approfondimento del sistema fiscale e societario dei Paesi europei e non di maggiore interesse. Partiamo con un focus sulla Germania per il ruolo dirigente nella gestione della crisi fiscale dell'eurozona. L'analisi si concentrerà sugli aspetti relativi alla tassazione sulle persone fisiche ed in particolare sulle società.

Le persone fisiche dopo soli sei mesi di stanziamento in territorio tedesco, sono ivi considerate residenti e perciò tassate per i loro redditi ovunque prodotti. Per i non residenti, la tassazione riguarda solo eventuali redditi di fonte tedesca. Ciascun contribuente ha diritto ad un'esenzione dall'imposta per i primi 8.354 euro. Ciascun figlio a carico comporta una detrazione di 2.184 euro. Le aliquote, progressive, partono dall'esenzione per le cifre suddette, per poi salire dal 14% al 42% fino a raggiungere il 44% laddove gli importi superino i 250.730 euro. In qualità di Stato aderente all'UE, il sistema di tassazione sul valore aggiunto si allinea alle direttive comunitarie. L'aliquota ordinaria è del 19%.

Spostando l'attenzione sulle società, l'imposta sul reddito d'impresa va ad aggiungersi a quella locale sugli affari. Le società costituite secondo la legge tedesca e con principale attività gestionale in Germania sono tassate sulla base dei redditi ovunque prodotti. Le società non residenti si tassano solo su redditi di provenienza tedesca. Sull'aliquota fiscale ordinaria del 15% è applicata un'addizionale di solidarietà sociale pari al 5,5%, per un'aliquota effettiva del 15,83%. Il reddito imponibile risulta da bilancio fiscale. Per minimizzare il doppio lavoro che richiederebbe un bilancio d'esercizio ulteriore stilato secondo i principi contabili nazionali tedeschi (GoB), le imprese spesso redigono un unico account. La stretta interconnessione che si viene così a creare tra *taxation* e *accounting* sfocia in una sorta di influenza rovesciata. La fiscalità annulla i principi contabili e la *true and*

fair view. Questa non è che una delle principali criticità del sistema di "influenza rovesciata". La relazione spiega i motivi sottesi alla mancata applicazione dei principi contabili internazionali a livello dei bilanci d'esercizio in Germania. La rilevanza e la significatività delle informazioni economico-finanziarie e patrimoniali nonché la comparabilità internazionale dei bilanci, fine ultimo tenacemente propugnato dagli IFRS, sarebbero inficiabili laddove delle rilevazioni e valutazioni di natura fiscale interferissero con i principi dettati dalla normativa internazionale. Nessun trattamento fiscale riservato per i gruppi di società. Si osservi però che mentre la holding può essere una persona fisica, una società di persone o una società per azioni, le sussidiarie devono necessariamente essere società per azioni (AG) o a responsabilità limitata (GmbH). Si crea così occasione per un rapido sguardo al sistema societario in Germania. La conservata distinzione tra il Bürgerliches Gesetzbuch (BGB), il codice civile, e l'Handelgesetzbuch (HGB), il Codice di commercio, fa sì che si continui a parlare di società civili e di società commerciali, generalmente distinte in società di persone e società di capitali. Delle società di persone ci limitiamo a menzionare i tre diversi tipi. Compongono la categoria la Gesellschaft des bürgerlichen Rechts o GbR (società civile), la offene Handelsgesellschaft (società in nome collettivo) e la Kommanditgesellschaft (società in accomandita semplice). Piuttosto ci si concentri sulla Srl (GmbH), attualmente la forma societaria per l'organizzazione d'impresa più popolare in Germania. L'origine della limited liability company è attribuita ad una creazione del diritto tedesco, che già dal 1892, aveva autorizzato la Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH). Trattandosi di una struttura centenaria, la facciata di questa istituzione è stata più volte restaurata. Le varie riforme hanno cercato di dare una diversa impronta e di accrescere il livello di protezione nei confronti dell'uso fraudolento di questa struttura societaria. Al socio (Gesellschafter) è data possibilità di sottoscrivere al momento della



costituzione quante quote desidera, ciascuna con valore liberamente determinato. La GmbH è modello aperto alle operazioni transfrontaliere. Una società a responsabilità limitata costituita in Germania può ora trasferire il centro principale delle sue attività in Stato diverso. La sede legale non deve più corrispondere al luogo dello svolgimento delle principali attività amministrative. Le innovazioni hanno condotto persino alla creazione di un tipo speciale di GmbH, ossia la *Unternehmensgesellschaft*, tradotta in italiano come “società imprenditoriale”, a tutt’oggi senza omologa forma societaria nel nostro ordinamento. La UG – è questo l’acronimo della società imprenditoriale – può essere costituita anche con un solo euro. Per tale ragione essa è anche nota come “mini-GmbH”. Anzi, l’UG sorge in seguito al fallimento della proposta di riduzione del capitale minimo delle GmbH da 25.000 a 10.000 euro. Dunque ora l’alternativa si pone tra GmbH “classica” con capitale minimo rimasto invariato e la appetibile, almeno dal punto di vista dell’avviamento iniziale, UG. Al raggiungimento dei 25.000 euro, si ha *tout court* la sua conversione in “real GmbH”. E’ ammesso solo conferimento in danaro. Senza restrizione alcuna, del resto si applica la disciplina prevista per la GmbH. E’ data possibilità di costituire una GmbH con unico socio. Per la sua registrazione si richiede un immediato versamento di almeno un quarto dei conferimenti necessari per formare una GmbH, ferma restando l’opportunità di assumere forma unipersonale in itinere. Qualche rapido cenno all’AG per concludere. La società per azioni tedesca richiede un capitale sociale minimo di 50.000 euro. La suddivisione di amministrazione e controllo è aspetto centrale della corporate governance tedesca che sfocia in un’inderogabile struttura dualistica. Tre pertanto gli organi dell’AG: l’assemblea (*Hauptversammlung*), il Consiglio di Gestione (*Vorstand*) ed il Consiglio di Sorveglianza (*Aufsichtsrat*), il quale ultimo nelle società con un numero di dipendenti compreso tra 500 e 1000, per il sistema di cogestione (*Mitbestimmung*), deve essere composto per un terzo dai rappresentanti dei lavoratori.

Lo studio Tupponi, De Marinis Russo & Partners ha una competenza pluriennale in materia ed è in grado di supportarvi per eventuali richieste di consulenza approfondita e maggiori dettagli sull’argomento.

Anna Maria Biserni

IL “CROSS BORDER RULING” IVA PER LE OPERAZIONI CON L’ESTERO

Il 29 dicembre 2015 l’Agenzia delle Entrate ha enunciato, con Provvedimento n. 165827, le regole procedurali per consentire ai soggetti passivi IVA italiani di usufruire del “Cross Border Ruling”.

Il Cross Border Ruling (o CBR) è un progetto pilota, istituito dal VAT Forum sull’IVA della Commissione Europea, volto a creare un punto di contatto con gli operatori economici che fanno business con l’estero i quali possono presentare quesiti in materia di IVA su fattispecie transnazionali complesse. Al progetto attualmente partecipano, oltre all’Italia, Belgio, Cipro, Danimarca, Irlanda, Estonia, Finlandia, Francia, Lettonia, Lituania, Malta, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Slovenia, Spagna, Svezia e Ungheria. I soggetti passivi identificati ai fini IVA in Italia hanno la possibilità di presentare un’istanza volta a conoscere il corretto trattamento IVA applicabile alle operazioni transnazionali che intendono porre in essere in uno o più degli Stati membri che hanno istituito un punto di contatto CBR.

L’istanza deve essere presentata nello Stato membro in cui il soggetto passivo è registrato ai fini IVA. Se sono coinvolti due o più soggetti passivi, la richiesta deve essere presentata da uno solo di essi, che agisce anche per conto degli altri.

Il requisito essenziale per poter trasmettere le istanze è che la fattispecie rappresentata sia complessa (quindi non di agevole soluzione) e abbia carattere transfrontaliero (cioè coinvolga due o più Stati partecipanti al progetto). L’obiettivo, infatti, è quello di fornire risposte preventive su situazioni complesse o comunque non connotate da un elevato grado di certezza alla luce della peculiarità delle transazioni e/o della divergenza tra i regimi nazionali e quelli comunitari in materia di Iva.

Il punto di contatto CBR a cui le istanze devono essere indirizzate e presentate è istituito presso il Settore Fiscalità internazionale e agevolazioni della Direzione Centrale Normativa dell’Agenzia

delle Entrate. La presentazione avviene per posta elettronica all’indirizzo e-mail dedicato CBR@agenziaentrate.it

Le istanze devono essere redatte in italiano o in inglese e devono essere accompagnate da una traduzione nel linguaggio ufficiale dell’altro o degli altri Stati membri interessati dalle operazioni, o nella lingua da questi indicata nella sezione del sito istituzionale della Commissione Europea dedicata al progetto CBR:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/traders/cross_border_rulings/index_en.htm

La presentazione della richiesta di CBR comporta l’accettazione, da parte dell’istante, della condivisione dei dati forniti con le amministrazioni finanziarie degli Stati membri coinvolti (l’avvio delle consultazioni è onere dell’Amministrazione Finanziaria italiana). Le risposte fornite alle istanze di CBR si intendono rese nell’ambito della generale attività di consulenza espletata dall’Agenzia delle Entrate, per cui a tali istanze non si applicano le disposizioni vigenti in materia di interpello del contribuente, ex art. 11 della L. n. 212/2000 (incluse le disposizioni in tema di termini per la risposta e formazione del silenzio assenso).

La procedura costituisce un ulteriore strumento per una più efficiente pianificazione fiscale delle operazioni cross border, nelle ipotesi in cui sia opportuno acquisire un parere condiviso delle diverse amministrazioni interessate. Tuttavia, la consultazione non garantisce che si possa arrivare a un’interpretazione concordata e, conseguentemente, non è detto che si possa rispondere all’istanza di CBR.

Lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners, grazie al suo team di consulenti con una pluriennale esperienza in materia è in grado di fornire assistenza in merito a tali aspetti.

Dagoberto Pierluca Esposito
esposito@commercioestero.net

Opportunità di Business dall'estero

Paese: Canada
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Moda - abbigliamento
Oggetto: Agente interessato a valutare rappresentanze di aziende settore tessile e abbigliamento.
Riferimento: 11/2016

Paese: Cipro
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Moda
Oggetto: Distributore cerca produttori di abiti da sposa e cerimonia
Riferimento: 12/2016

Paese: Russia
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Materie prime
Oggetto: Azienda cerca fornitori di rottami di ferro in quantità industriali.
Riferimento: 13/2015

Paese: Kosovo
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Macchinari agricoli
Oggetto: Distributore cerca macchine agricole
Riferimento: 14/2016

Paese: Canada
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Alimentare
Oggetto: Importatore cerca formaggi in particolare pecorino sardo, romano e siciliano.
Riferimento: 15/2016

Per avere maggiori informazioni contattare
Commercioestero Network Area Trading
E-mail: trading@commercioestero.net
Fax +39-0543-21999

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

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 Network, 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 Network 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.

Commercioestero Network è un'associazione nata come stimolo e opportunità per gli associati di proporre progettualità e programmi di studio, ricerca e analisi, formazione, consulenza e assistenza alle imprese, sviluppo, progettazione e attuazione di iniziative imprenditoriali da e per l'estero,

LEGALE	FISCALE	FINANZA	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>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>Soluzione di problematiche di IVA intra ed extra comunitaria</p> <p>Soluzione di problematiche di doppia imposizione e pianificazione fiscale</p> <p>M&A (Merger & Acquisition)</p>	<p>Assistenza alla presentazione di pratiche di finanziamento o agevolazioni per l'internazionalizzazione (nazionali, regionali, comunitarie, internazionali, estere)</p> <p>Assistenza per crediti documentali e assicurazione del credito Forfaiting</p> <p>Assistenza per il recupero del credito all'estero</p>	<p>Incoterms</p> <p>Diritto doganale e dei trasporti: normativa doganale per le pratiche di import export, contrattualistica e risoluzione di controversie nel trasporto merci</p>	<p>Ricerca e Analisi di mercato e Ricerca e Selezione Partners Commerciali</p> <p>Strategie e Pianificazione di Marketing e Comunicazione (Nazionali ed Internazionali)</p> <p>Organizzazione di eventi, Fiere, Workshop, Missioni Commerciali e/o Istituzionali, Incoming</p> <p>Assistenza al Trading Internazionale</p> <p>E-commerce</p>

Ai sensi dell'art. 7, Dlgs. 196/2003 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 0543/33006