



NEWSLETTER DI SETTEMBRE/OTTOBRE 2015

IN QUESTO NUMERO

SCENARIO

- 2 Esterovestizione, meno problemi legati al place of effective management
- 5 Scenari globali e internazionalizzazione in Oriente

NOVITÀ NORMATIVE

- 9 Il credito per le imposte assolte all'estero
- 12 Risorse finanziarie per le imprese italiane
- 14 Russian entities face deoffshorisation until 31 december 2016

PARLIAMO DI EXPORT

- 16 Origine Preferenziale e Non Preferenziale delle merci: Concetti e regole diverse
- 18 Egitto: dalla partnership politica nuove opportunità per gli investimenti italiani
- 21 Contenzioso doganale: come fare valere i propri diritti nei confronti dell'Agenzia delle Dogane
- 25 I contratti del commercio in Francia: specificità per l'imprenditore italiano

28 L'ANGOLO DELL'APPROFONDIMENTO

SCENARIO



Chiara ed importante sentenza della Suprema Corte. Esterovestizione, meno problemi legati al place of effective management*

Cassazione penale Sentenza n. 43809 (24 ottobre 2014 – 30 ottobre 2015)

La Cassazione ha assolto gli stilisti Dolce & Gabbana, annullando la sentenza della Corte d'Appello che li aveva riconosciuti responsabili di evasione fiscale (per omessa dichiarazione), a seguito di un'operazione qualificata di esterovestizione, da parte dell'Agenzia delle Entrate.

Le Prime Pagine dei giornali hanno dato parecchio risalto alla sentenza (43809 del 30.10.2015) con cui la Corte di Cassazione, Sez. III Penale, ha assolto i noti stilisti Dolce & Gabbana dall'accusa di evasione fiscale, perché il fatto non sussiste. Ribaltata, dunque, la decisione della Corte d'Appello di Milano, la cui pronuncia è stata annullata senza rinvio. Evidenziamo, tra le circa 100 pagine di motivazioni, quelli che paiono essere i passaggi principali di tale decisione.

L'ipotesi di reato contestata era quella di evasione fiscale causata dall'omessa dichiarazione. Nei casi di esterovestizione, come noto, l'entità considerata solo fittiziamente non residente, diviene destinataria degli obblighi di presentazione delle dichiarazioni in Italia e del conseguente versamento delle imposte. Nella concreta fattispecie (un ufficio situato in Lussemburgo, con due membri su tre del management, residenti in Italia), la società veniva considerata esterovestita, fondamentalmente, sulla base dell'art. 73 del TUIR. Al proposito si rammenta come il comma 3 disponga che si considerano residenti quelle società, che per la maggior parte del periodo di imposta, hanno la sede legale o la sede dell'amministrazione o l'oggetto principale nel territorio dello Stato. Il successivo comma 5-bis, poi, precisa che, "salvo prova contraria", si considera esistente nel territorio dello Stato la sede dell'amministrazione delle società o degli

enti che "(...) sono amministrati da un consiglio di amministrazione, o altro organo equivalente di gestione, composto in prevalenza di consiglieri residenti nel territorio dello Stato." Ebbene, a giudizio della Cassazione, l'inversione dell'onere della prova, appositamente stabilita dalla norma di carattere tributario con la locuzione "salvo prova contraria", diventa illecita e insufficiente da un punto di vista penale. La sede dell'amministrazione "si identifica nel centro effettivo di direzione e svolgimento della sua attività, ove cioè risiedono gli amministratori, sia convocata e riunita l'assemblea sociale, si trovino coloro i quali hanno il potere di rappresentare la società, il luogo deputato o stabilmente utilizzato per l'accertamento dei rapporti interni e con i terzi in vista del compimento degli affari e della propulsione dell'attività dell'ente e nel quale, dunque, hanno concreto svolgimento le attività amministrative e di direzione dell'ente e ove operano i suoi organi amministrativi o i suoi dipendenti". E', peraltro, necessario accertare da un punto di vista concreto e fattuale, la struttura e la consistenza dell'entità non residente, senza semplicemente fermarsi al dato formalistico.

1. Orbene, "in caso di società con sede legale estera controllata ai sensi dell'art. 2359 cod. civ., non può costituire criterio esclusivo di accertamento della sede della direzione effettiva, l'individuazione del luogo dal quale partono gli impulsi gestionali o le direttive amministrative ove esso si identifichi con la sede (legale o amministrativa) della società controllante italiana.

In tal caso è necessario accertare anche che la società controllata estera non sia una costruzione di puro artificio, ma corrisponda a un'entità reale che svolge effettivamente la propria attività in conformità al proprio atto costitutivo o allo statuto. Per accertare

la natura artificiosa o meno della società estera si può fare utile riferimento ai criteri indicati dall'art. 162, D.P.R. n. 917/86 per definire la "stabile organizzazione" o a quelli elaborati dalla giurisprudenza comunitaria per identificare le società c.d. 'casella postale' o 'schermo'. Si tratta in ogni caso di accertamenti che appartengono alla ricostruzione del fatto reato e che, in quanto tali, devono essere condotti dal giudice in modo autonomo, secondo le regole del giudizio proprie del processo penale che non tollerano inammissibili inversioni della prova, frutto del ricorso alle presunzioni fiscali." Le persone fisiche o giuridiche possono, in piena libertà, beneficiare di regimi fiscali favorevoli. Come, del resto, ha avuto modo di precisare più volte anche la Corte di Giustizia europea: "E' pienamente legittimo svolgere l'attività in altro Stato membro, anche a bassa fiscalità, purché la controllata abbia una propria sostanza" (causa C-196/04 del 12.09.2006). Sempre con riferimento alle indebite e arbitrarie connessioni tra la normativa tributaria e quella penale, i giudici di piazza Cavour ribadiscono che, in nessun caso, le condotte elusive possono avere di per sé penale rilevanza, estendendo il fatto tipico oltre i confini tassativamente determinati: "Le condotte elusive di cui agli artt. 37 e 37-bis del DPR 600/73, non solo non esauriscono il disvalore dell'illecito tributario penalmente sanzionato, ma non estendono a esse nemmeno la tipicità delle singole fattispecie incriminatrici che devono, invece, rimanere saldamente ancorate a condotte tassativamente e specificamente previste per ciascun reato." L'elusione è fatto assai differente dall'evasione e non può trovare alcuna sanzione di matrice

penale. Non risulta, infatti, lecito effettuare delle interpretazioni estensive di ipotesi penalmente rilevanti, né adottare dei criteri di accertamento dei reati, i quali abbiano la loro fonte in presunzioni semplici di carattere tributario. Come sappiamo, per vedere “certificata” dal Legislatore tale oggettivamente inconfutabile affermazione di diritto, abbiamo dovuto aspettare lo scorso agosto, allorché è stato pubblicato nella Gazzetta Ufficiale il del D.Lgs. 128/2015, concernente la disciplina sull’abuso del diritto e l’elusione fiscale. Quello che, peraltro, occorre sottolineare è come la decisione della Cassazione (invero, sulla base di un suo già ben definito, precedente orientamento) non abbia nemmeno avuto alcun bisogno di tenere in debita considerazione detta ultima disposizione normativa per pronunciarsi sul caso in questione.

2. E proprio in merito a tale fondamentale aspetto della pronuncia (estensione nel campo penale di quanto derivante inizialmente da presunzioni di fondamento tributario), giova effettuare alcune brevissime riflessioni. Da un lato, il fatto che il contribuente non possa essere condannato in sede penale per ipotesi di reato che scaturiscano da precedenti accertamenti basati sulle presunzioni stabilite dall’ordinamento tributario, costituisce un orientamento pacifico e incontestato in Giurisprudenza, qualunque sia il grado di giudizio, senza necessità alcuna di arrivare fino in Cassazione. Tanto che, piuttosto che assistere a sistematici inevitabili provvedimenti di archiviazione da parte degli organi giudicanti, sarebbe quanto mai auspicabile che i PM neppure procedessero

ab initio (e non solo per questioni di intasamento dei ruoli o di sperpero dei costi dell’apparato giudiziario, ma soprattutto per ovvi problemi di pubblicità negativa che inevitabilmente colpisce gli eventuali indagati in tutti i campi della vita di relazione, incluso quello lavorativo). Dunque, pur comprendendo la notorietà della causa qui in esame, la commentata decisione della Cassazione parrebbe ovvia e inevitabile; quasi la mera ufficializzazione di un fatto pacifico, che teoricamente non dovrebbe avere tutto questo risalto (o, perlomeno, non di certo nelle riviste e nei siti specializzati;). Per altro verso, appare davvero inusuale che sia il Primo che il Secondo Grado di un Foro (quello di Milano) particolarmente preparato e avvezzo a questioni di fiscalità internazionale, non solo non abbia subito archiviato, ma abbia alla fine ritenuto colpevoli del reato ascritto i noti imputati.

3. Nella prossima edizione della ACB International Newsletter avremo modo di commentare ulteriormente alcuni importanti (e finalmente chiari) passaggi della rilevante pronuncia della Suprema Corte.



*** Approfondimento a cura di Fulvio Degrassi**

SCENARIO

FRANCHISING

Scenari globali e internazionalizzazione in Oriente:
la prospettiva del Franchising

Chi sosteneva con preoccupazione la tesi della crisi della piccola e media imprenditoria commerciale legata alla vendita di prodotti e servizi sul territorio nazionale a favore dei colossi del franchising in stile americano, sbarcati nelle nostre città oltre un ventennio fa, deve prendere atto di un cambio di rotta interessante: la creatività del franchising all'italiana sta vivendo un periodo di grande vigoria sui mercati esteri e proprio ora inizia a far capolino in Oriente con numeri che evidenziano un importante risultato.

L'elemento interessante è che il franchising può rappresentare sotto certi aspetti un business model funzionale a costituire la strategia cardine per proporsi su mercati importanti, ma nello stesso tempo estremamente ostili per quanto concerne il posizionamento diretto di brand e produzione.

In particolar modo è l'elemento con cui l'italianità del franchising si presenta sui mercati esteri, che sembra funzionale alla risposta di joint da parte di investitori orientali.

Il mondo del franchising italiano all'estero

Secondo i dati Confimpresa, il mondo del franchising italiano all'estero è composto principalmente da:

- ristorazione rapida con servizio bar caffè e asporto per circa il 20%,
- GDO e alimentari per il 13%
- seguiti poi da moda e abbigliamento circa 7%
- e infine ristorazione classica.

Nettamente in crescita sono altri esercizi in passato più "timidi" per questa modalità di penetrazione sui mercati esteri, come il settore dell'arredamento e design, che nel 2015 sembra soprattutto per i mercati orientali riservare importanti aspettative.

Cina

In ambito China per esempio, come ben sappiamo, l'elemento della storicità, per quanto concerne prodotto o servizi, sono sinonimi di qualità e prestigio nel riconoscimento di un brand e nella promozione del medesimo.

L'ultimo decennio ha rappresentato un momento importante per l'acquisto da parte di operatori cinesi di brand italiani, (parlando del settore moda e design), semplicemente per ottenere un "nome" che richiamasse all'utenza cinese valori di prestigio e storicità oltre che internazionalità: la lezione oggi ci insegna che competenza accumulata da diversi anni da parte di imprese italiane con strumenti di business condiviso come quello in franchising, può rappresentare un elemento di altissima referenza per l'investor cinese, che saprà giocare la relazione di diretta appartenenza e vicinanza con il proprio franchisor.

E' come se la buona fama 有名 you ming di un operatore, così come la storicità della sua efficienza commerciale, divenissero il biglietto da visita più importante per un posizionamento medio alto di prodotto con margini assolutamente più sostenuti rispetto ad altri mercati.

Una testimonianza di ciò l'abbiamo visto con Zara, celebre brand spagnolo che se percepito come cheap, suitable and easy in Italia, ha ottenuto però un indice di posizionamento completamente diverso in Cina e Giappone che ne hanno valorizzato elementi come: europeismo, qualità, stile, moda, glamour etc con un prezzo di posizionamento spesso più alto del 30% rispetto a quanto avvenuto in Italia.

Se poi ripensiamo alla "passione" cinese per l'emulazione di stili, immagini e prodotti in una

modalità di replicazione più che di innovazione nel rispetto di un sentire e gusto comune tipico della cultura del regno di mezzo, possiamo ritrovare un elemento di spinta notevole, affinché il riproporsi di un brand di successo italiano sia percepito con assoluta gratificazione da parte del consumer.

Se fino a dieci anni fa il franchising fintamente italiano, (nomi italiani ma proprietà e produzione cinesi), soprattutto per quanto concerne moda ha rappresentato un comune denominatore sullo scenario del retail delle città cinesi di prima fascia, ora:

- il consolidamento di una società urbana con esperienza internazionale,
- maggior possibilità di spesa e attenzione alla qualità e provenienza

fanno sì che anche settori come alimentazione, moda e ristorazione presentino un legame concreto e reale con il Paese di provenienza e che questo sia un elemento di sostanza non solo un sounding di provenienza.

Questo permette all'operatore italiano posizionato su fascia alta di comunicare e consolidare una strategia di esclusività, legata al concetto di originalità che piace veramente alla classe cinese dei nuovi arricchiti.

Giappone

In Giappone sostenere una strategia di franchising 100% Made in Italy rafforza la posizione del partner giapponese ma, nello stesso tempo, permette di attirare l'attenzione di investitori tecnicamente non preparati per avventurarsi in un business non vicino alle loro "competenze imprenditoriali".

I giapponesi da sempre sensibili e attenti alla cultura del fare impresa all'italiana (sono molteplici i saggi e articoli editi da consulenti e

giornalisti giapponesi per i proprio connazionali che discutono di elementi come qualità, creatività, corporate governance e sviluppo all'interno delle PMI italiane) sono difficilmente degli avventurieri sprovveduti nel mondo del business: coloro che avviano una loro attività, anche se vicina al mondo dell'italianità (penso alla ristorazione per esempio), prima di farlo seguono periodi preparatori estremamente lunghi nel nostro Paese, e non solo nel caso in cui essi vogliono lavorare come cuochi.

Il franchising made in Italy si differenzia da quello di larga dimensione americano, per esempio per:

- un'attenta personalizzazione del servizio
- e un forte adattamento del concept commerciale a misura di piccolo e medio investitore.

Ricordiamo che anche in Giappone il tessuto delle 中小企業, ovvero PMI, è estremamente radicato e, se anche una riforma del diritto societario giapponese ha teso a valorizzarne la qualifica generale in Spa, di fatto la prospettiva di corporate governance in stile piccolo medio rimane un elemento di sostanza. Questa prospettiva realizza in una modalità intima e rassicurante il bisogno di investimento dell'utente giapponese nei termini di conoscenza reciproca, ma anche e soprattutto del content commerciale sostenuto nella joint, costruzione di un rapporto umano e di fiducia, possibilità di intervento condiviso e modulabile.

Tra l'altro nel mondo dei consumer giapponesi ormai è diffusa la percezione della non totale autenticità di attività commerciali che, pur essendo di vero e proprio sounding italiano, difficilmente rispecchiano per tutta una serie di motivazioni di inerenza gestionale dell'attività, la tipicità del negozio o dell'esercizio

commerciale conosciuto e apprezzato in Italia. Questo, se meno vero un ventennio fa, ora è una percezione ben radicata, figlia dell'epoca globale, che potrebbe trovare compensazione da una strategia di ampliamento commerciale coordinato da un franchising 100% made in Italy.

Corea

In Corea il sistema corporate delle jaibol difficilmente permette un dinamismo imprenditoriale alla giapponese per il tessuto PMI, o meglio, lo realizza direttamente in una struttura perfettamente gerarchica e monolitica delle relazioni fornitura e vendita con i partner di grande scala. Questo rende molto difficile l'interferenza commerciale di un franchising diretto a supporto di piccoli investitori: va segnalato tuttavia che in Seoul la prospettiva, soprattutto per quanto concerne il sistema del retail, sta cambiando, lasciando margini anche per operatori più piccoli di avviare all'interno dei mall di proprietà di Hyundai o LG o Samsung alcuni corner shop costruiti con il partner estero. La relazione di distribuzione diretta lascia pian piano spazio, nei casi di successo, al franchising che viene però gestito dalla corporate "sovrana": ecco allora che i casi di attenzione ricevono lentamente, ma con sostanza, una forte spinta nella costituzione diffusa di punti vendita con copertura sostenuta sia in termini geografici che nei volumi di esercizio. Il trattato sulla liberalizzazione degli scambi commerciali fra Europa e Corea, siglato negli ultimi anni, ha poi portato all'abbattimento di molti dazi sull'esportazione di prodotti dall'UE e ha in qualche modo avvalorato le prospettive di joint-commerciale a livello bilaterale con questo mercato.

L'interconnessione commerciale e promozionale fra Giappone e Corea è poi un elemento di forza notevole per la pianificazione di una strategia in funzione del franchising. Un brand ben posizionato in Tokyo troverà a distanza di qualche anno sicuro interesse anche da parte di investors di Seoul. Il segreto sta principalmente nel valutare un posizionamento forte con un partner che abbia la capacità di sostenere una promozione "internazionale" all'interno del frame asiatico. Paradossalmente spesso può essere più auto-referenziale partire da Giappone con il suo "appeal" turistico nei confronti di coreani e cinesi, che gettare ogni risorsa su una missione di joint in Cina dove alla rapidità del consolidamento di un potenziale contatto commerciale interessato segue poi una difficoltà nel rendere quel brand italiano in Asia qualcosa di "non solo cinese".



Conclusioni

In un decennio il numero dei punti vendita a marchio Italia nel mondo sono triplicati, grazie allo sviluppo delle strategie di internazionalizzazione. Gli scenari inoltre evidenziano che alcuni processi di consolidamento di FTA, fra cui TTIP con USA e TPP in Asia e Pacifico,

stanno in qualche modo valorizzando maggiormente le opportunità per il settore del franchising e influenzano notevolmente le strategie di internazionalizzazione, che devono accompagnare la promozione e riposizionamento del business italiano nel mondo.

Perché questo sia possibile è necessario una gestione della strategia e del posizionamento che sia condotta in prospettiva ben determinata per il mercato di destinazione, alimentando elementi di:

- riqualificazione
- e adattamento esclusivo

in luogo dei fattori di replicazione standard e anonima nella conduzione della relazione di franchising. Questo soprattutto laddove cultura, ma anche immaginario comune, influenzano consumo e word of mouth nel marketing così come, parlando di Cina, vastità di mercato poi richiami anche a controllo e costruzione della relazione ai fini di garanzia del business, che spesso sono ottenibili solo grazie a una gestione specifica del posizionamento intercorso su quell'area.

Paolo Cacciato

Fonte: www.promos-milano.it

NOVITÀ NORMATIVE



Il credito per le imposte assolute all'estero

In caso di produzione di redditi esteri, il soggetto residente ha diritto al riconoscimento di un credito per le imposte pagate nel Paese della fonte. Ma la detrazione non è un'operazione semplice, stante il complesso disposto dell'art. 165 T.u.i.r. su cui ha fatto chiarezza, recentemente, l'Agenzia delle Entrate con una importante Circolare.

L'art. 165 d.P.R. n. 917/1986 (recante il Testo Unico delle Imposte sui redditi, anche T.u.i.r.) prevede il rimedio al fenomeno di doppia imposizione internazionale che si può, generalmente, concretizzare in caso di produzione di reddito transnazionale.

Le regole alla base del calcolo del credito di imposta sono complesse e spesso generano dubbi interpretativi e difficoltà applicative. È stata, quindi, salutata con grande favore la Circolare recentemente emessa dalla Agenzia delle Entrate in data 5 marzo 2015 (C.M. n. 9/E del 2015) che ha fornito importanti

chiarimenti. Ma la materia sarà interessata a breve da un intervento normativo modificativo: ed infatti, lo schema di decreto "crescita e internazionalizzazione" (approvato in esame preliminare dal Consiglio dei Ministri il 21 aprile 2015 e trasmesso, per il relativo parere, al Senato il 29 aprile 2015) interviene sulla disciplina del credito per imposte estere:

- da un lato, estendendo il riporto delle eccedenze di imposta anche ai soggetti non imprenditori
- dall'altro rimuovendo la c.d. "per country limitation".

Si diceva che il procedimento di quantificazione del credito spettante non è banale. Esso, infatti, passa attraverso due fasi principali che dischiudono ulteriori sub-procedimenti:

- individuazione e quantificazione del reddito estero e suo concorso alla base imponibile italiana: ciò avviene in applicazione del principio della tassazione su base mondiale

per i soggetti residenti nel territorio dello Stato;

- quantificazione del credito di imposta e sua esposizione nella dichiarazione dei redditi italiana.

Individuazione e quantificazione del reddito estero e suo concorso alla base imponibile italiana

Nell'ambito della prima fase, si deve innanzitutto ricorrere all'art. 23 T.u.i.r. che, anche se individua i redditi tassabili prodotti in Italia dai non residenti, si presta ad una lettura a specchio per i residenti che producono redditi esteri (ed invero l'art. 165 dispone che "i redditi si considerano prodotti all'estero sulla base di criteri reciproci a quelli previsti dall'art. 23").

L'applicazione "a specchio" dell'art. 23 opera solo in assenza di una Convenzione contro le doppie imposizioni tra l'Italia ed il Paese della fonte del reddito, caso in cui il diritto al credito è riconosciuto in relazione a qualsiasi elemento di reddito che lo Stato della fonte ha tassato in virtù della Convenzione.

In assenza di quest'ultima, si fa riferimento all'art. 23 del T.u.i.r. in relazione al quale la C.M.n. 9/E si è soffermata sul caso dei singoli elementi di reddito (dividendi, interessi...) conseguiti all'estero da società ed enti commerciali residenti. Per tali elementi reddituali è riconosciuto il credito di imposta anche in assenza di una stabile organizzazione all'estero, in quanto considerati – in virtù del principio del trattamento isolato dei redditi sancito dall'art. 152, comma 2 del T.u.i.r. (valevole in generale per le imprese non residenti in Italia e prive di stabile organizzazione, ma ritenuto estendibile, simmetricamente, alle imprese residenti che hanno redditi di fonte estera in assenza di stabile organizzazione) – redditi "prodotti

all'estero" secondo criteri speculari a quelli per essi previsti dall'art. 23 T.u.i.r.

Quantificazione del credito di imposta e sua esposizione nella dichiarazione dei redditi italiana

Passando alla seconda fase, ovvero della quantificazione del credito, il procedimento si biforca nel calcolo di due limiti:

- da un lato il calcolo della quota di imposta lorda italiana;
- dall'altro quello dell'imposta netta che rappresenta il limite della detrazione.

Nel nostro ordinamento è infatti adottato il credito d'imposta ordinario, anziché pieno. La differenza tra le due metodologie sta nel fatto che nel credito d'imposta ordinario la detrazione è limitata alla quota dell'imposta dovuta nello Stato di residenza sul reddito prodotto all'estero.

Ai sensi dell'art. 165, comma 1 si deve innanzitutto calcolare la quota di imposta lorda italiana, corrispondente al rapporto tra redditi prodotti all'estero e reddito complessivo. Questo perché la detrazione, come detto, è data per quanto pagato all'estero, ma non in misura superiore alla quota di imposta italiana attribuibile al reddito prodotto all'estero.

Preme precisare, anche perché conducente a risultati favorevoli al contribuente, che – come specificato dalla C.M.n. 9/E – per i redditi diversi da quelli di impresa e di lavoro autonomo, il reddito estero, così come rideterminato in base alle disposizioni fiscali italiane, deve essere assunto al lordo dei costi con l'effetto incrementale del rapporto di detraibilità (i.e. aumenta il limite alla detrazione scomputabile). Si noti bene che, nell'ambito del calcolo del limite dell'imposta lorda, l'eccedenza del credito estero può essere recuperato solo per i redditi

di impresa secondo una specifica procedura dettagliata al comma 6 dell'art. 165.



Venendo al secondo sub-procedimento relativo alla quantificazione del credito, esso è dato dal calcolo del secondo limite dell'imposta nazionale netta. Con riferimento all'eccedenza che dovesse emergere, la C.M. n. 9/E rinvia all'art. 11, comma 4 T.u.i.r. che consente di computare detta eccedenza in diminuzione dell'imposta relativa al periodo d'imposta successivo o di chiederne il rimborso in sede di dichiarazione. A ciò la Circolare aggiunge la possibilità di un utilizzo in compensazione ai sensi dell'art. 17 D.Lgs. n. 241/1997 con imposte e contributi.

Ai fini della fruizione del credito d'imposta, il pagamento dell'imposta allo Stato estero deve essere stato fatto a titolo definitivo. La definitività, come specificato dalla nuova Circolare e come già evidenziato anche in precedenti documenti di prassi, coincide con la irripetibilità.

Nel caso di redditi prodotti in più Stati esteri, il legislatore ha adottato il metodo c.d. per country limitation, prevedendo, al comma 3 dell'art. 165 del T.u.i.r., che la detrazione debba essere effettuata separatamente per ciascuno Stato.

Infine, bisogna segnalare che la detrazione deve essere fatta valere, a pena di decadenza, nella dichiarazione dei redditi. L'art. 165, comma 8 prevede che "la detrazione non spetta in caso di omessa presentazione della dichiarazione o di omessa indicazione dei redditi prodotti all'estero".

In particolare, dall'omessa dichiarazione discende l'irrimediabile perdita del credito d'imposta. Viceversa la mancata o parziale indicazione dei redditi prodotti all'estero lascia ancora aperto lo spiraglio della detrazione con una dichiarazione integrativa nei termini di legge. Tale possibilità è confermata anche dalla C.M. n. 9/E, che si è soffermata sull'istituto del ravvedimento operoso, così come novellato dall'ultima legge di stabilità, la quale – come noto – ne ha esteso significativamente gli effetti premiali.

Giovanna Costa

Fonte: www.promos-milano.it

NOVITÀ NORMATIVE



Risorse finanziarie per le imprese italiane - Oltre la banca

Incentivi per la quotazione in borsa delle pmi: qualcosa si muove

Di ufficiale non c'è nulla, ma l'attività tra ministero dello Sviluppo economico e Consob è intensissima. A un tavolo in cui sono coinvolti istituzioni finanziarie, docenti universitari e studi legali, il governo sta studiando una via per incentivare la quotazione delle piccole e medie imprese, sul mercato Aim a loro dedicato. Le proposte di cui si sta discutendo a porte chiuse riguardano sia le imprese che gli investitori. Per le imprese sarebbe pronto un pacchetto di crediti d'imposta da 200mila euro da spalmare in tre anni (66mila euro all'anno) per recuperare i costi della quotazione. Tra le commissioni per Borsa Italiana, le commissioni di collocamento, il pagamento di advisor e legali, per quotare una piccola o media impresa si parla di almeno 400-600mila euro di spese, quindi si tratterebbe di recuperarne da un terzo. A questa misura si

aggiungerebbe anche la possibilità di rendere determinati costi ammortizzabili in tempi più brevi.

Sul lato degli investitori, le proposte sono diverse. Tra le più certe c'è la possibilità di una detassazione del capital gain (utile di capitale), per chi detiene le azioni delle Pmi quotate per un lungo periodo, probabilmente per più di cinque anni, come avviene in esperienze simili in Francia e nel Regno Unito. Allo studio c'è anche una detassazione dei dividendi. Ma non si esclude anche una detrazione sull'Irpef degli investitori: in questo caso il precedente è quello spagnolo, dove le persone fisiche che investono possono detrarre fino a 10mila euro all'anno. Non è ancora chiaro se gli incentivi riguarderanno solo gli investimenti diretti (come in Francia) o anche quelli che passano dagli investitori istituzionali, cioè dai fondi di investimento.

Le idee girano da tempo ed erano state portate avanti negli ultimi anni dalla stessa Consob. Un primo provvedimento in questo senso c'è già stato, ma è rimasto sulla carta: la "Super-Ace" (aiuto per la crescita economica), prevista dal Decreto Crescita dello scorso giugno. Le aziende che si sono quotate dal 25 giugno 2014 in avanti avrebbero potuto usufruire di un moltiplicatore del 40% da applicare all'incremento patrimoniale rilevante realizzato nell'esercizio di quotazione e nei due esercizi successivi rispetto all'esercizio precedente. Avrebbero, perché il governo è ancora in attesa dell'autorizzazione della Commissione europea, come ha ribadito una circolare dello scorso 3 giugno dell'Agenzia delle Entrate.

La spada di Damocle dello stop Ue in base alla disciplina sugli aiuti di Stato incombe anche sui provvedimenti che si stanno discutendo in questi giorni. Il limite di 200mila euro come tetto per i crediti d'imposta è stato pensato proprio per evitare contestazioni di Bruxelles.

Al di là dei tecnicismi, gli operatori del settore hanno alte aspettative sull'efficacia di questi provvedimenti. «Ne abbiamo avuto modo di parlare con Borsa Italiana e con il Fondo italiano di investimento (della Cdp, ndr). È un incentivo fondamentale e sarebbe bene che si mettesse in atto in fretta, visti i chiaroscuri della politica», commenta Massimo Vecchio, ad di Amaranto Sim, società di intermediazione mobiliare che da anni segue il mercato delle "small e micro cap", ossia delle piccole imprese quotate. In qualità di advisor la società ha recentemente lanciato un fondo, Amaranto Italian Market, che ha lo scopo di portare liquidità alle Pmi nel momento dello sbarco all'Aim di Piazza Affari, il mercato alternativo del capitale di Borsa Italiana dedicato alle piccole e medie imprese italiane ad alto potenziale di crescita, attivo

dal 2012. «La liquidità in questo momento non manca sul mercato, ma manca quella per le Pmi - aggiunge Gian Paolo Rivano, responsabile investimenti di Amaranto Sim -. Se c'è l'obiettivo di veicolarla a favore delle small e micro cap, bisogna ragionare di un insieme di incentivi fiscali». Il tema interesserebbe molto anche agli investitori francesi, particolarmente attenti al mercato italiano in questo periodo.

«Abbiamo il dovere come sistema Italia di far crescere le Pmi», aggiunge Luigi Giannotta, direttore generale di Integrae Sim. «Chi si concentra sulle grosse aziende finisce con il favorire pochi soggetti, tralasciando il vero tessuto delle imprese italiane. Poi non lamentiamoci se consegniamo il Paese in mano agli investitori esteri». L'importante, aggiunge, «è che non ne venga fuori un meccanismo astruso. Bisognerebbe pensare a un incentivo semplice, come la riduzione di 16 punti percentuali dell'Irpeg prevista da un decreto di Tremonti del 1994, che fu il provvedimento più efficace in materia». Il riferimento è alla "Legge Tremonti" (Decreto Legge del 10 giugno 1994, n. 537) e agli incentivi previsti per tre anni per le società che avessero ottenuto l'ammissione dei loro titoli su di un mercato regolamentato a condizione che il loro patrimonio netto fosse inferiore a 500 miliardi di lire».

Secondo l'avvocato Lukas Plattner, equity partner di Nctm Studio Legale Associato, l'esperienza europea suggerisce che ci potrebbero essere anche ulteriori forme di incentivo, a livello regionale. «In Spagna alcune regioni, non potendo agire sul lato fiscale, finanziano determinate spese che le aziende devono sostenere. Stiamo parlando con alcune regioni italiane che stanno studiando misure simili». In casi come quello del Regno Unito, aggiunge, si è data particolarmente attenzione alle persone

fisiche, trascurando i fondi, che però possono dare una mano nel successo delle quotazioni. Per l'avvocato della law firm milanese, l'impatto sulle finanze pubbliche sarebbe trascurabile: «Ci potrebbe essere un minore gettito, ma

darebbe la possibilità alle imprese di crescere e quindi di generare un gettito maggiore».

Fabrizio Patti

Fonte: www.linkiesta.it

NOVITÀ NORMATIVE

tax

Russian entities face deoffshorisation until 31 december 2016

Given the close ties between the two countries, Cyprus experts have produced this overview of Russia's impending tax code amendments.

Russia's "deoffshorisation" law - which introduces amendments to the Tax Code of the Russian Federation - comes into force from 1 January 2015. It should be noted, however, that the legislation still remains a work in progress and further amendments will likely be required during the course of 2015 to provide further clarifications on its provisions.

In a nutshell, deoffshorisation introduces four principal changes to Russian tax landscape; the basics of these new "concepts" are briefly covered below.

Controlled Foreign Companies (CFC)

The law establishes a mechanism for Russia to tax the income of CFCs where such companies do not distribute their income to the benefit of Russian controlling entities. As per the law adopted, the definition of a CFC refers to companies which are controlled by individuals or legal entities that are Russian tax residents. Control over the CFC shall be determined both by the ability of the controlling persons to exert influence on the decisions of the CFC with regards to the distribution of its profits and by their level of participation in the authorised capital of the company if more than 25%.

Also, in the case where the overall share of Russian tax residents in the company is more than 50%, then the level of participation in the

company in order to determine a controlling person shall be reduced to 10%. It is important to note that the transition period which was previously set from 1 January 2015 until the end of 2017 has now been reduced. As such, a level of participation of 50% shall apply for the purposes of determining a controlling person up to the end of the year 2016.

The law also provides for a number of exceptions from taxation of certain categories of CFCs, including non-profit organisations, banks and insurance institutions, and companies from the Eurasian Economic Union.

Beneficial ownership

The beneficial owner according to the law is a person who has an actual right to income or authority to dispose the income in question. If deemed to be a tax resident of Russia, foreign companies directly or indirectly controlled by Russian beneficial owners (individuals or companies) will be subject to tax on profits in Russia.

The introduction of the concept of beneficial ownership aims to reduce abuse of double tax treaties by structures and back-to-back arrangements circumventing Russian withholding tax.

Tax residency

The law extends the principle of effective management and control to foreign entities such that, if it is determined that a foreign entity is effectively managed and controlled from Russia, it will become subject to Russian corporate income tax. The place of effective management will be governed by specific rules set in Russian domestic law rather than international practice and principles.

The effective management and control is established by a combination of various criteria, with much weight given to record-keeping and record management in determining the place of residence.

Real estate rich

Russian capital gains tax will apply to the disposal of shares in foreign companies if more than a half of value of such shares is attributed to real estate in Russia. It is worth noting that Russia has been working with other jurisdictions since 2007 to amend its double tax treaties and thus acquire the right to tax such disposals and prevent circumvention of Russian taxation simply by using two-tier offshore structures.

Such relevant amendments to the Russia-Cyprus double tax treaty will come into effect in 2017.

In view of the new law coming into force next year, foreign structures must prepare for changes without delay. Consider an analysis of management processes and an assessment of Russian tax residency risks, as well as development of related risk management strategies.

Inevitably a significant number of Russian-held international corporate groups will undergo revision of current structures to ensure compliance with the law; these will likely include structuring of joint ventures with Russian partners as well.

While it is very Russia-heavy, deoffshorisation will impact the Cyprus business community, too, due to the strong business ties between the two countries.

Marina Perianou

Fonte: www.tmf-group.com

PARLIAMO DI EXPORT



Origine preferenziale e non preferenziale delle merci: concetti e regole diverse

Parlare di origine delle merci vuol dire toccare un argomento molto più vasto e complesso di quello che talvolta si immagina. Gli operatori, soprattutto quelli meno esperti, non hanno sempre ben chiara la differenza tra i concetti di origine preferenziale e non preferenziale (“made in”).

Eppure si tratta di un argomento centrale della tecnica doganale. Da un lato, fornire indicazioni in merito all’origine rappresenta un adempimento per la cui non corretta indicazione è previsto un profilo di responsabilità sia amministrativo che penale; dall’altro, maneggiare la materia dell’origine delle merci in modo corretto può consentire alle imprese di disporre di una leva competitiva in più su cui fondare una strategia di esportazione.

Nel commercio internazionale il concetto di origine va interpretato sotto due diversi punti di vista: l’origine delle merci intesa come “made in”, detta anche origine non preferenziale, che individua il luogo di produzione del bene e l’origine preferenziale delle merci che individua

un concetto di origine riferito al rispetto di particolari requisiti che le merci devono rispettare, nell’ambito di scambi che avvengono con Paesi o gruppi di Paesi che hanno stipulato accordi preferenziali con la Comunità Europea.

I due concetti rappresentano quindi due mondi separati e rispondono a regole e normative diverse al punto che un prodotto può essere allo stesso tempo “made in Italy”, quindi prodotto in Italia e non essere però di origine preferenziale, perché non vengono rispettati i requisiti necessari per tale attribuzione.

L’origine non preferenziale delle merci identifica il Paese in cui un prodotto è stato ottenuto, interamente (pensiamo a prodotti dell’agricoltura, ad esempio) o grazie all’utilizzo di materie prime o componenti provenienti anche da altri Paesi (tipicamente un prodotto industriale). L’origine non preferenziale rappresenta altresì un’informazione indispensabile dell’accertamento doganale nell’ambito degli scambi con i Paesi terzi, nonché per la corretta applicazione delle misure

tariffarie (applicazione dei dazi) e di politica commerciale comunitaria (contingentamenti, divieti, misure commerciali restrittive). Ed ancora, sarà grazie alla determinazione delle regole di origine non preferenziale che si potrà rispettare le regole di etichettatura in materia di origine nella fase di commercializzazione delle merci.



Con il termine “origine preferenziale” si fa invece riferimento ad un concetto di origine riferita a specifici accordi commerciali stipulati dalla CE con numerosi Paesi nel mondo; grazie a tali accordi, le merci che presentano le necessarie caratteristiche, beneficiano di esenzioni o riduzioni daziarie all’atto dell’importazione dei beni nel Paese di destino.

L’origine preferenziale a prima vista sembra di immediato vantaggio economico per

gli importatori dal momento che possono beneficiare di riduzioni daziarie, ma è immediatamente intuibile, tuttavia, di come essa possa rappresentare un valore aggiunto ed un’opportunità di sviluppo per gli stessi esportatori che possono disporre di una leva commerciale in più (laddove ovviamente siano rispettati i requisiti), conferendo loro un vantaggio competitivo rispetto a concorrenti di altri Paesi.

Le problematiche operative che investono l’azienda nel momento in cui decide di condurre un’approfondita indagine per la determinazione delle regole per l’attribuzione del “made in” o dell’origine preferenziale generano la necessità per diversi reparti aziendali di operare in sinergia, dall’ufficio commerciale all’ufficio acquisti passando per la produzione, valorizzando il concetto di azienda non più a compartimenti stagni ma a vasi comunicanti, che dovrebbe essere l’assetto standard per una realtà imprenditoriale che voglia avere una presenza stabile e consapevole sui mercati esteri.

Fabrizio Ceriello

Fonte: www.giornaledellepmi.it

PARLIAMO DI EXPORT



Egitto: dalla partnership politica nuove opportunità per gli investimenti italiani

Che Italia ed Egitto siano partner commerciali stabili e con rapporti di interscambio in costante crescita è un dato noto, confermato dalle statistiche e dai rapporti sugli investimenti diretti ed indiretti stilati da entrambi i paesi, nonché da istituti ed organismi terzi ed indipendenti.

Nel 2014, l'interscambio tra i due paesi è stato pari a 5,180 miliardi di euro e l'Italia risulta il terzo fornitore dell'Egitto dopo Cina e Stati Uniti e il primo importatore davanti ad India e Arabia Saudita.

Negli ultimi mesi, poi – ed anche questo è fatto noto - il rapporto tra i due Paesi si sta via via rafforzandosi non solo in un'ottica commerciale, ma anche sotto il profilo del legame politico quali partner strategici nel rinnovato interesse italiano per il Mediterraneo.

Non a caso il primo ministro Matteo Renzi è stato il primo leader occidentale a far visita al Presidente Al-Sisi e l'Italia è stato il primo paese europeo in cui Al-Sisi si è recato in visita ufficiale nel corso del 2014. L'ultima di una serie

di visite di Stato ha portato il primo ministro egiziano, Ibrahim Mahlab a celebrare la festa nazionale egiziana presso i padiglioni di EXPO dove ha partecipato ai lavori del Business Council Italia-Egitto, per poi incontrare a Roma il primo ministro italiano, ed i vertici di Cassa Depositi e Prestiti e SACE.

Opportunità per le piccole e medie imprese italiane

Ma per le piccole e medie imprese italiane, quali sono le reali prospettive in un paese assunto alle cronache più per l'attentato fatale al procuratore generale Hisham Barakat e per la deflagrazione avanti al Consolato della Repubblica d'Italia al Cairo che per il rilevante fermento economico e politico?

L'Egitto è un paese dalla forte vocazione industriale:

- posizione strategica (enfaticamente dall'ampliamento del Canale di Suez);
- accordi di libero scambio con molti paesi limitrofi (tra cui la partnership con l'Unione

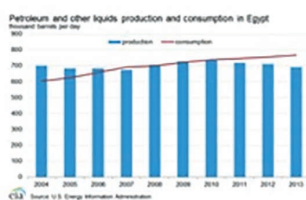
Europa, il Greater Arab Free Trade Area, ed il Common Market for Eastern and Southern Africa);

- valuta locale debole;
- basso costo della manodopera;
- leggi sul lavoro favorevoli all'impresa;
- disoccupazione endemica in una popolazione giovane e ben disposta alla formazione;
- tassazione contenuta rendono la Valle del Nilo un terreno fertile per l'industrializzazione.

Energie rinnovabili: un mercato in sviluppo

Donde le recenti norme introdotte dal Governo per incentivare gli investimenti esteri diretti in generale e le sovvenzioni alle energie rinnovabili in particolare: capitale straniero e free energy per fertilizzare la crescita dell'economia domestica.

E, in effetti, l'appetito del mercato locale per nuove fonti di energia è di palpabile evidenza.



Con una proiezione di domanda di elettricità costante e crescente, e una riduzione lenta ma

inesorabile delle fonti di energia convenzionali, le energie rinnovabili paiono essere l'unica scelta valida all'utilizzo del carbon fossile.

E il piano strategico dell'Egitto per il periodo 2015 -2017 prevede l'installazione di circa 4.300 MW, di cui circa la metà a fonte eolica e la metà a fonte solare. E circa il 15% delle società coinvolte nel progetto paiono essere – secondo una analisi di Chadbourne – PMI, capaci di installare fino a 20MW.

Capacity (KW)	Tariff (EGP Piasters / KWh)
Residential	84.8
Less than 200 KW	90.1
200KW – 500KW	97.3
Capacity (KW)	Tariff (USD Cent / KWh)
500 KW – 20 MW	13.6
20 MW – 50 MW	14.34

Conditions
Contract duration is 25 years
Fixed prices for the entire contract duration
Capacities of 500 KW and MORE will be paid in local currency as per below formula:
A+B=Total
A= 15% @ 7.15 EGP per USD
B= 85% @ Official exchange rate of the due date

Ma se i mega progetti nell'energia rimangono appannaggio di grandi imprese e consorzi capaci di

costruire e gestire appalti che superino i 50MW, a fronte di una feed in tariff interessante, ma che sconta il rischio valuta e le attese sulla capacità del paese di far fronte all'esposizione debitoria che le casse dello Stato andranno maturando in ragione dei molti incentivi e sussidi all'economia promessi, le PMI italiane possono, di contro, muoversi più agilmente quali fornitori di beni e servizi e ai grandi appaltatori e al Governo locale e, soprattutto, agli utenti finali.

Ed invero, il target oggi più interessante per le imprese Italiane è proprio quel comparto industriale che il governo locale tende a incentivare indirettamente, sussidiando la produzione di energie rinnovabili:

- l'ammodernamento e l'efficientemente energetico degli impianti di produzione,
- la sostenibilità energetica di edifici e fabbriche,
- il risparmio e la messa in sicurezza in termini di elettricità

sono, oggi, tra i servizi più richiesti dai produttori locali, che vedono negli standard di efficientemente europei la strategia giusta per abbattere i costi di produzione e migliorare la gestione degli overheads.

Per le imprese italiane che hanno maturato esperienza nel campo energetico e che oggi vedono sempre più ridursi la torta del mercato del Bel Paese nel settore delle green energies, l'Egitto sta certamente diventando una valida alternativa.

Come operare in Egitto: presenza in loco

Ma fare affari in Egitto senza esser presenti sul territorio è, di fatto, impossibile. La normativa locale, oggi, è comunque favorevole agli investimenti esteri e – seppur questa non possa che essere una necessaria semplificazione – ai non egiziani è concesso costituire e gestire società in loco. In particolare, la costituzione di una joint stock company (per assonanza assimilabile alla nostra società per azioni) richiede un capitale minimo di circa 30.000 Euro (25% dei quali da versare al momento della costituzione ed il resto entro i successivi 5 anni) tre soci e un consiglio di amministrazione a tre membri, senza vincoli di nazionalità.

E anche il Sistema Italia si sta muovendo per sostenere le attività delle proprie imprese al Cairo. Oltre all'ottimo lavoro svolto dalle istituzioni italiane in loco, sono notizie recenti lo studio, da parte di SACE, di un portafoglio di 5 miliardi di Euro di nuove operazioni, così come il lancio, da parte di Intesa San Paolo (presente ed attiva nel paese per tramite di AlexBank), di nuovi servizi di consulenza e linee di credito a favore delle imprese che operano tra Italia ed Egitto.

I segnali economici e politici sono chiari ed evidenti. Il Sistema Italia ha avviato una serie di azioni a sostegno degli investimenti diretti in Egitto. Ora resta solo alle aziende cogliere l'occasione ed internazionalizzare in quella che – anche in ragione dell'ampliamento del Canale di Suez – è la porta d'ingresso per l'Africa ed il Medio Oriente.

John Shehata

Fonte: www.promos-milano.it

PARLIAMO DI EXPORT



Contenzioso doganale: come fare valere i propri diritti nei confronti dell'Agenzia delle Dogane

Il contenzioso doganale è un importante strumento di difesa contro le sanzioni amministrative e penali previste in materia di diritto doganale dal DPR n. 43 del 23.01.1973 "Testo unico delle disposizioni legislative in materia doganale (anche TULD)".

Il contenzioso doganale, grazie al principio di diritto introdotto nell'ordinamento comunitario dalla Corte di Giustizia dell'Unione Europea con la ormai nota sentenza Sopropè (C-349/07) - secondo cui i destinatari di decisioni che incidono sensibilmente sui loro interessi devono essere messi in condizione di manifestare il loro punto di vista in merito agli elementi sui quali l'amministrazione intende fondare la sua decisione - offre agli operatori del settore tutti gli strumenti necessari per poter far valere i propri diritti nei confronti delle autorità doganali già nella fase amministrativa del procedimento e senza dover necessariamente ricorrere per via giudiziale.

Ciò è stato possibile anche grazie a vari interventi normativi che hanno implementato tale principio nell'ordinamento giuridico nazionale:

- modifiche apportate dal legislatore con D.L. 92 del 24.1.2013 al comma 7 dell'art. 12 dello statuto del contribuente (L. 212/2000)
- art. 11 D. Lvo 374/90 "Riordinamento degli istituti doganali e revisione delle procedure di accertamento e controllo in attuazione delle direttive n. 79/695/CEE del 24 luglio 1979 e n. 82/57/CEE del 17 dicembre 1981, in tema di procedure di immissione in libera pratica delle merci"
- direttive n. 81/177/CEE del 24 febbraio 1981 e n. 82/347/CEE del 23 aprile 1982, in tema di procedure di esportazione delle merci comunitarie.

Art. 12 comma 7 L. 212/2000

"7. Nel rispetto del principio di cooperazione tra amministrazione e contribuente, dopo il rilascio della copia del processo verbale di chiusura delle operazioni da parte degli organi di controllo, il contribuente può comunicare entro sessanta giorni osservazioni e richieste che sono valutate dagli uffici impositori.

L'avviso di accertamento non può essere emanato prima della scadenza del predetto termine, salvo casi di particolare e di motivata urgenza.

Per gli accertamenti e le verifiche aventi ad oggetto i diritti doganali di cui all'articolo 34 del testo Unico delle disposizioni legislative in materia doganale, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 23 gennaio 1973, n. 43, si applicano le disposizioni dell'articolo 11 del decreto legislativo 8 novembre 1990, n. 374."

Art. 11 comma 4 bis D. Lvo 374/90

"4-bis. Nel rispetto del principio di cooperazione stabilito dall'articolo 12 della legge 27 luglio 2000, n. 212, dopo la notifica all'operatore interessato, qualora si tratti di revisione eseguita in ufficio, o nel caso di accessi - ispezioni - verifiche, dopo il rilascio al medesimo della copia del verbale delle operazioni compiute, nel quale devono essere indicati i presupposti di fatto e le ragioni giuridiche posti a base delle irregolarità, delle inesattezze, o degli errori relativi agli elementi dell'accertamento riscontrati nel corso del controllo, l'operatore interessato può comunicare osservazioni e richieste, nel termine di 30 giorni decorrenti dalla data di consegna o di avvenuta ricezione del verbale, che sono valutate dall'Ufficio doganale prima della notifica dell'avviso di cui al successivo comma 5."

Il diritto del contribuente a formulare osservazioni, introdotto nel nostro ordinamento attraverso la modifica dei summenzionati provvedimenti legislativi, mette in condizione gli operatori del settore di fornire, in spirito di leale collaborazione, alle autorità doganali tutti gli strumenti necessari per poter rivedere le proprie determinazioni e correggere eventuali

errori di valutazione già nella fase iniziale del procedimento contenzioso.

Tali disposizioni vanno ora interpretate conformemente al diritto comunitario e quindi alla citata sentenza Sopropè della Corte di Giustizia dell'Unione Europea in maniera da rendere i diritti di difesa del contribuente effettivi.

Contenzioso doganale

Col termine "contenzioso", si è soliti indicare l'attività amministrativa e/o giudiziale volta a dirimere le controversie sorte tra due o più soggetti in conflitto tra loro. Per "contenzioso doganale", dunque, dovrà intendersi tutta l'attività amministrativa e giudiziale volta alla risoluzione delle controversie insorte tra gli operatori del settore e le autorità doganali in caso di contestazione di violazioni della normativa doganale comunitaria e nazionale.

Tale attività si articola in due fasi, una amministrativa e una giudiziaria (eventuale).

Fase amministrativa

La fase amministrativa prende avvio con la notifica all'operatore/imprenditore del cosiddetto procedimento verbale di contestazione (anche p.v.c.) delle violazioni alla normativa doganale riscontrate dalle autorità doganali.

Tale provvedimento deve contenere a pena di nullità:

- l'indicazione delle generalità delle parti
- l'indicazione delle ragioni per cui le autorità doganali abbiano ritenuto sussistere le violazioni alla normativa doganale contestate
- l'indicazione del termine entro cui la parte può formulare eventuali osservazioni a propria difesa.

Qualora venga riscontrata la mancanza anche di uno solo dei suddetti requisiti il p.v.c. andrà ritenuto nullo e perciò la fase amministrativa dovrà ritenersi chiusa. Qualora non dovesse riscontrarsi alcuna ipotesi di nullità il procedimento proseguirà.

In questa ulteriore fase del procedimento amministrativo, qualora si ritenga di essere oggetto di contestazioni inesatte o errate da parte dell'autorità doganale, è di fondamentale importanza che entro il termine indicato nel p.v.c. vengano redatte, con l'opportuno supporto di professionisti esperti della materia, osservazioni volte a chiarire la posizione del soggetto cui sono state effettuate le contestazioni e che venga messa a disposizione delle autorità doganali la documentazione necessaria a supportare la posizione assunta con la redazione delle osservazioni.

Formulate le osservazioni, le autorità doganali potranno, a chiusura della fase amministrativa del procedimento, ritenere le osservazioni:

- fondate e chiudere il procedimento amministrativo senza irrogare alcuna sanzione;
- prive di fondamento e procedere alla rettifica della dichiarazione doganale errata e all'irrogazione delle sanzioni previste dalle norme del TULD violate.

Fase giudiziale

La seconda ed eventuale fase del contenzioso doganale prende avvio solo nel caso in cui la fase amministrativa si concluda con una decisione delle autorità doganali sfavorevole al contribuente. Tali decisioni, infatti, possono essere impugnate entro 60 giorni presentando

ricorso dinanzi alla Commissione Tributaria competente per territorio.

È d'obbligo sottolineare come tale fase, per giungere a conclusione, richieda tempi lunghi. Spesso, infatti, la non corretta applicazione delle norme previste dal diritto UE in materia doganale e la "cattiva" interpretazione dei principi in esse contenuti da parte delle autorità giudiziarie preposte a gestire la fase giudiziale del contenzioso costringe gli operatori del diritto a proseguire il giudizio fino ad arrivare alla Suprema Corte di Cassazione. Va, tuttavia, rilevato come non sempre è così. Vi sono, infatti, alcune Commissioni Tributarie che, qualora sorgano dubbi di interpretazione circa le modalità di applicazione della normativa comunitaria doganale, si rivolgono alla Corte di Giustizia dell'Unione Europea.

Esempio

Poniamo il caso che al Sig. x venga notificato p.v.c. di contestazione per un'asserita violazione della normativa sul valore in dogana e gli venga assegnato congruo termine per formulare eventuali osservazioni come previsto per legge. Si apre, quindi, la fase amministrativa del procedimento contenzioso.

In tale fase gli scenari che possono verificarsi sono due:

1. il Signor nonostante ritenga di essere oggetto di un provvedimento errato emesso dalle autorità doganali, non formula alcuna osservazione e non mette a disposizione delle autorità alcun documento che possa provare l'erroneità della pretesa doganale. In tal caso le autorità doganali, convinte della fondatezza della loro pretesa provvederanno a rettificare la dichiarazione doganale presentata da x e provvederanno

al recupero dei tributi doganali evasi e ad irrogare le eventuali sanzioni previste dalla normativa in materia di valore. L'unico mezzo a disposizione di x per tutelare le proprie ragioni sarà impugnare il provvedimento emesso dalle autorità doganali e attivare la fase giurisdizionale.

2. Il Signor x, supportato da professionisti esperti, esercita il proprio diritto di difesa formulando alle autorità doganali delle osservazioni scritte e mette a disposizione delle autorità tutti gli elementi necessari per poter rivedere le proprie decisioni. In tal caso è possibile che le autorità doganali rivedano la propria posizione sulla base delle osservazioni formulate e decidano di non proseguire nell'accertamento o, quanto meno, ridurre le proprie pretese. Resta ovviamente inteso che, in caso di decisione sfavorevole, al contribuente è sempre possibile accedere alla fase giudiziale del procedimento contenzioso impugnando il provvedimento nei termini previsti per legge.

Conclusioni

A nostro parere è di fondamentale importanza che gli operatori del settore doganale e gli imprenditori, prima di accedere alla fase giudiziale del contenzioso doganale, intraprendano un concreto dialogo con le autorità doganali attraverso il preziosissimo strumento delle osservazioni messo a loro disposizione dal legislatore con le modifiche apportate all'art. 12 della L. 212/2000 e all'art. 11 del D. Lvo 374/90.

Tale strumento consente ai soggetti interessati di bloccare subito eventuali contestazioni che potrebbero nascere. La formulazione di tali osservazioni risulta molto utile anche ai

fini della successiva fase giudiziale in quanto le autorità doganali si troveranno a dover spiegare all'autorità giudiziaria i motivi per cui hanno ritenuto la documentazione fornita dall'operatore non sufficiente ad escludere la violazione contestata. Oppure il giudice tributario potrà entrare nel merito della documentazione fornita valutando che la stessa prova la regolarità delle operazioni poste in essere dal contribuente.

Purtroppo molte imprese, quando ricevono delle contestazioni o richieste di informazione da parte dell'Agenzia delle Dogane, tendono a non attivarsi da subito in fase amministrativa e a rivolgersi a professionisti del settore solo nel momento in cui la fase amministrativa è chiusa con la contestazione di maggiori diritti doganali e sanzioni amministrative. Questo rende difficile poi articolare una compiuta difesa di merito presso il giudice tributario.

Inoltre molte imprese ignorano il fatto che la materia, a livello sostanziale e quindi per stabilire se o meno una determinata operazione doganale è regolare, è regolata dal diritto comunitario e quindi dal Codice Doganale Comunitario. Spesso inspiegabilmente tale profilo (a nostro avviso decisivo) viene ignorato dal contribuente perfino in fase di ricorso presso la Commissione Tributaria, con il risultato di rinunciare a un prezioso strumento di difesa.

Vincenzo Villante e Davide Rovetta

Fonte: www.promos-milano.it

PARLIAMO DI EXPORT



I contratti del commercio in Francia: specificità per l'imprenditore italiano

I contratti commerciali sono uno strumento indispensabile per iniziare a sviluppare le vendite verso la Francia. Proponiamo alcuni consigli utili alle imprese che vogliono fare business in questo mercato.

Condizioni di vendita

Nel diritto francese esistono una serie di disposizioni che proteggono il venditore. Tra queste:

- clausola di riserva di proprietà che prevede la sospensione del trasferimento della proprietà dei beni venduti, fino al completo pagamento del prezzo. Tale clausola consente in particolare, nel caso in cui l'acquirente dovesse essere oggetto di procedura concorsuale, di recuperare i beni consegnati senza dover concorre con gli altri creditori;
- clausola di limitazione di responsabilità, indispensabile nel settore industriale;
- clausola relativa alle penali in caso di ritardato pagamento;

- clausola relativa al diritto applicabile e al tribunale competente. Nel caso di rapporti che prevedono la vendita di beni, sarà opportuno che la competenza sia devoluta al Tribunale più celere.

Per la loro validità, la firma da parte dell'acquirente non è indispensabile, ma le Condizioni di Vendita devono essere state comunicate dal venditore al più tardi alla conclusione del contratto.

Agenzia commerciale

Il Codice di Commercio francese prevede una serie di disposizioni imperative che i contraenti non possono modificare se è il diritto francese ad applicarsi (indennità di fine rapporto, durata minima del preavviso, frequenza dei pagamenti...).

Il punto dolente principale dal punto di vista del mandante, è il diritto dell'agente a un'ingente indennità di fine rapporto nel momento in cui il contratto prende fine per volontà del mandante, o per pensionamento o malattia dell'agente:

in Francia l'indennità ammonta a due anni di provvigioni, indipendentemente dallo sviluppo della clientela che il lavoro dell'agente ha portato.

Procacciatore d'affari

In Francia, la figura del procacciatore d'affari non esiste e la possibilità di utilizzare tale istituto suppone una definizione contrattuale molto precisa, con scelta espressa del diritto italiano, e il carattere saltuario del rapporto deve essere reale. Precisiamo che il contratto di procacciamento di affari è comunque sempre a rischio di riquilificazione in contratto di agenzia.

Commissionnaire - Affiliataire

È una tipologia contrattuale atipica la cui caratteristica principale risiede nel fatto che il Commissionnaire agisce in proprio nome, ma per conto del Commettant. Ne consegue che il Commissionnaire non acquista le merci che poi rivende per conto del Commettant, ma procede alla fatturazione e all'incasso in nome proprio, riversando successivamente una parte dell'incasso (ad. es. il 90%); la somma trattenuta costituisce la sua retribuzione.

Questo contratto è ultimamente oggetto di un certo successo, perché in certi limiti non contempla la necessità di versare al Commissionnaire una indennità di fine rapporto.

Consulenza commerciale

In caso di primi passi sul mercato francese da parte dell'azienda italiana, può rivelarsi opportuno conferire un semplice mandato di consulenza commerciale a una persona che conosca il mercato e sia in grado di reperire le

aziende potenzialmente più interessate ai suoi prodotti.

L'esame della giurisprudenza in materia di contratto di consulenza commerciale insegna che per non incorrere nel rischio di riquilificazione (di contratto di agenzia, ma a volte anche di contratto di lavoro), il rapporto deve prevedere che:

- il consulente decida in piena autonomia le azioni da svolgere;
- la retribuzione del servizio di consulenza non deve essere, se non a titolo accessorio, definita in percentuale rispetto agli incassi dell'azienda in Francia;
- il contratto dovrebbe prevedere la redazione di una o più relazioni, da parte del consulente, relative a quanto appreso o reperito nell'ambito della propria missione.

Normativa sul preavviso obbligatorio in materia commerciale

In Francia, tutti i rapporti di compravendita caratterizzati da una certa continuità, siano oggetto di un contratto scritto oppure, al contrario, il risultato di una corrente d'affari di fatto proseguita nel tempo, possono costituire una "relazione commerciale stabilita" ai sensi del Codice di Commercio.

Il Codice impone alla parte che intende risolvere il rapporto di concedere, nella lettera di risoluzione, un preavviso che tenga conto della durata della relazione e della sua importanza per il partner, ciò indipendentemente dalle eventuali previsioni del contratto.

Secondo la Corte di Cassazione francese è applicabile a tutte le relazioni internazionali che coinvolgono una parte francese, che sia questa la parte lesa o quella responsabile, e dunque questa norma è applicabile anche in

caso di scelta del diritto italiano.

Il preavviso congruo non è dovuto, al contrario, qualora la relazione sia oggetto di un recesso per inadempimento o violazione del contratto, purché tale motivazione sia stata mossa in tempi non sospetti, e cioè all'atto del recesso stesso e per iscritto.

Concessione esclusiva di vendita

Prevede la concessione al concessionario, da parte del concedente, dell'utilizzo del proprio marchio per la distribuzione dei propri prodotti su un territorio affidato in esclusiva al concessionario. La concessione è reciproca se prevede che il concessionario non venderà altri prodotti o prodotti in concorrenza con quelli del concedente.

Sarà opportuno legare contrattualmente la concessione dell'esclusiva dell'utilizzo del marchio su un dato territorio al rispetto di quantitativi minimi, per potere uscire dall'obbligo di esclusiva, nel caso in cui il concessionario non raggiunga le vendite sperate.

Franchising

La caratteristica principale del contratto di franchising in Francia è l'obbligo, a carico del franchisor, di inviare al candidato franchisee un documento precontrattuale di informazione, relativo ai dati economici e operativi del franchising proposto, il cui contenuto è strettamente definito dalla legge.

Una volta rimesso il documento precontrattuale, occorre aspettare 20 giorni prima di firmare il contratto di franchising. Da notare che in Francia è totalmente vietato imporre il prezzo dei prodotti al franchisee.

Consignment Stock

In Francia, per motivi fiscali, è necessario stabilire il contratto in forma scritta, onde definire la natura giuridica del deposito e, oltre al luogo del deposito, le modalità di contabilizzazione delle entrate e delle uscite e della comunicazione da parte del cliente delle vendite da fatturare, l'assicurazione obbligatoria, ecc.

Precisiamo che in Francia il contratto di consignment stock suppone l'identificazione ai fini IVA dopo 3 mesi di giacenza dei prodotti.

La rotazione del magazzino sarà in ogni caso da impostare su un modello FIFO.

Conclusioni

Il successo di una relazione con un intermediario di commercio può dipendere direttamente da una definizione completa e curata dei diritti e obblighi di ciascuno. Tale definizione contrattuale dovrebbe essere effettuata all'inizio del rapporto e formalizzata ogni volta che il rapporto si modifica, ad esempio con l'aumento dei legami tra i partner commerciali, conseguenti, auguratamente, al successo commerciale della relazione.

Maximilien Gaslini

Fonte: www.promos-milano.it

L'ANGOLO DELL'APPROFONDIMENTO



Ask yourself these questions when looking for a registered agent in the us

An expert commercial registered agent could remove the burden of needing to know every detail of compliance yourself – but how do you know who to trust?

Working with a registered agent can free your team to focus on your core business, But the field of available choices ranges from full-service national or international providers to small formation vendors who also market themselves as registered agents.

To accurately assess the agent's capabilities, it's necessary to "look under the hood."

Fulfilling the full duties of a commercial registered agent requires advanced, robust compliance capabilities to protect your company against traps and pitfalls. Asking the following questions will reveal the registered agent's capabilities, infrastructure, adherence to quality standards, and commitment to customer-centred values.

Does the agent have the right resources deployed in the right places?

The ability to be responsive to a range of compliance situations requires an experienced, highly educated workforce that's physically located near the jurisdictions where customers do business, whether it's one state or all 50. This helps ensure that the work is personally being handled by service representatives who are experienced with the local requirements and nuances of doing business, and who have long-term relationships with the staff in the Secretaries of State and other local officials.

Is the agent an expert in navigating the complex laws and nuances of each individual state jurisdiction?

Organisational indicators of an agent's expertise include the service personnel's cumulative years of experience. Their ongoing

experience should also include internally certified training and testing. This documented expertise in managing risk provides a measure of assurance that customers' compliance issues will be handled accurately. It also removes the burden from customers of needing to know every detail themselves. Even businesses with local or regional geographic operations will benefit from a registered agent with high levels of expertise.

What is the agent's track record for accuracy and timeliness?

Matters such as managing service of process and legal filings require absolute accuracy and timeliness. A registered agent that has implemented Six Sigma operational disciplines and /or is Statement on Auditing Standards No. 70 (SAS70)-certified can provide customers with documented adherence to quality standards. This is an indicator that compliance tasks will be completed accurately, reliably and consistently.

How responsive can the agent be to urgent, complex or unexpected situations?

This is a crucial area where these factors come together – relationships, experience and processes. A competent registered agent's performance should be virtually invisible to a client on a day-to-day basis. It's the urgent or crisis situations that differentiate a responsive, expert registered agent. This experience will eliminate concerns that a company's legal right to do business could be in jeopardy during critical times.

Is the agent proactively looking after the interests of your business?

A commercial registered agent should have a dedicated legal staff to monitor on your behalf new legislation as it's happening. The agent should have processes in place to interpret and immediately alert customers to the nature of the changes, the key points and actions to be taken. An expert commercial registered agent will even lobby government agencies on behalf of their entire client base for pro-business legislation.

Does the agent reduce the time you personally need to spend on managing compliance?

A commercial registered agent's expertise should be apparent in both its people and in intelligent tools and processes. This combination empowers customers to manage their compliance work with greater speed and quality. This frees the legal team to focus on strategic legal issues, rather than on the tactical necessities of compliance.

Luigi Garlati

Fonte: www.tmf-group.com

L'ANGOLO DELL'APPROFONDIMENTO



HOW THE ECONOMIC MACHINE WORKS

In 30 Minutes

By Ray Dalio

Principi economici: come funziona la macchina dell'economia

Come funziona davvero l'economia?

Questo video semplice, ma non semplicistico di Ray Dalio, fondatore di Bridgewater Associates, mostra le forze fondamentali che fungono da motore dell'economia e spiega perché si verificano i cicli economici, scindendo tramite l'analisi di concetti come il credito, i tassi

d'interesse, il ricorso all'indebitamento e l'uscita dall'indebitamento.


Ray Dalio


Fonte: www.economicprinciples.org

CONTATTI



Via Orefici, 2
20123 Milano

 +39 02 36687 100

 +39 02 36687 129

 newsletter@acbinternational.it

CHI SIAMO

ACB International - Soluzioni per l'internazionalizzazione

Per favorire l'accesso, l'insediamento e l'espansione delle imprese sui mercati esteri, dalle sinergie tra Finanziaria Internazionale (Finint), il Sistema Integrato degli studi ACBGroup e ACBGroup Sviluppo è stata costituita nel 2014 la realtà ACB International. ACB International si propone come un valido e dinamico soggetto di riferimento in grado di agevolare e supportare con una consulenza integrata e professionale i necessari percorsi di internazionalizzazione delle imprese, dagli aspetti legali, fiscali, finanziari e organizzativi ad una più ampia consulenza aziendale a supporto della promozione del Made in Italy e della competitività italiana sui mercati internazionali.

Disclaimer

Il presente documento è da considerarsi strettamente riservato e non riproducibile, soggetto ad utilizzo limitato da parte del destinatario; pertanto esso non potrà essere riprodotto o comunque messo a disposizione di terzi senza il consenso preventivo scritto di ACB International