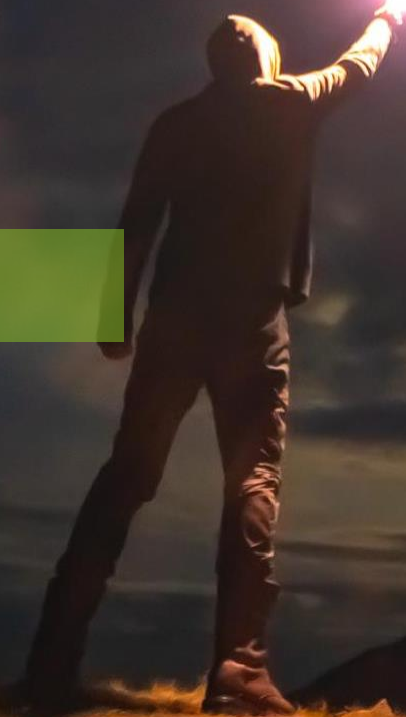


Assistenza legale, doganale e nella ricerca di incentivi fiscali

Laura Gialloredo

*Director, Studio Tributario e Societario,
Deloitte*



Caso pratico – Alpha s.r.l.

Background	Obiettivo
Società operante nel commercio all'ingrosso di biscotteria, ad oggi attiva nella GDO italiana	Utilizzare la piattaforma Alibaba per accedere al mercato Nord Americano (sempre canale GDO). Il progetto prevede anche l'apertura di un magazzino in loco per ottimizzare la logistica di prodotto



Assistenza Legale

Caso pratico – Alpha s.r.l.



Alpha Srl ha avviato il processo internazionalizzazione con l'obiettivo di vendere a grossisti e distributori in Canada

Fase 1

onboarding su
Alibaba.com

Alpha Srl ha tutte le **carte in regola** per essere presente sulla piattaforma Alibaba e vendere all'estero?
Individuazione dei principali **obblighi, vincoli, oneri** previsti nelle T&C.

Fase 2

Scelta prodotti e
creazione vetrina

Quali documenti contrattuali pubblicare nel mini sito?
Informazioni legali e documenti che devono essere presenti
Testi, legal marketing

Fase 3

Vendita

Alpha Srl riceve una richiesta di quotation da un buyer
Preparazione quotation
Redazione contratto – maggiori tutele; negoziazione (in inglese)
Limiti o condizioni particolari per vendere i prodotti in Canada
Tutela contraffazione
POST vendita: reclami – resi – garanzie
Recupero crediti

Assistenza Doganale

Caso pratico – Alpha s.r.l.



Alpha S.r.l. ha avviato il processo internazionalizzazione con l'obiettivo di vendere a grossisti e distributori in Canada

Fase 1

Prepararsi ad esportare

Condizioni, requisiti e documentazione per poter esportare

Determinazione della **classificazione doganale** e l'**origine** dei prodotti

Individuazione del **regime doganale più adatto al flusso** (per ottimizzare costi e tempi) e delle **semplificazioni doganali**

Individuazione dell'Incoterms più indicato per la vendita/esportazione del mio prodotto

Determinazione del **valore in dogana** dei prodotti

Restrizioni all'esportazione?

Fase 2

Strategia doganale

I prodotti potrebbero beneficiare di un **trattamento daziario preferenziale** in Canada?

Dove sarebbe più conveniente ampliare la rete commerciale?

Gestione dell'origine preferenziale dei prodotti e individuazione di opportunità di **saving** ed **efficienza**.

Fase 3

Problem solving

La tua **merce è rimasta bloccata in dogana?**

Stai riscontrando problemi durante la richiesta dei certificati fitosanitari che devono accompagnare i tuoi prodotti a destino?

Ricerca Incentivi fiscali

Quali opportunità

Per l'acquisto di nuovi **beni strumentali** o nuove **licenze software**

Per **attività di innovazione di prodotto e/o processo**

Per investimenti **pubblicitari**

Per investimenti al **Sud**

Per la **partecipazione a fiere internazionali**

Per attività di **formazione**

Per progetti di **internazionalizzazione**

Per progetti di **transizione green**

FINANZIAMENTI AGEVOLATI

Per la **patrimonializzazione delle imprese esportatrici**

CONTRIBUTI A FONDO PERDUTO

Per progetti di **digitalizzazione**

Per la **valorizzazione e tutela della proprietà intellettuale**

Per attività di **insediamento in mercati esteri**

CREDITI D'IMPOSTA

Ricerca Incentivi

Il tuo business senza confini

1 | Screening



Raccolta dati rilevanti (obiettivi progetto, costi, dati aziendali)

Screening incentivi/contributi applicabili

Individuazione incentivi applicabili e range di potenziale beneficio



2 | Application

Application

Fasciolo documentale (eventuale)

CONTATTI



Laura Gialloreto

Avvocato

Director | Tax & Legal

Global Trade Advisory

Studio Tributario e Societario - Deloitte Società tra Professionisti S.r.l.

Via XX Settembre, 1, Rome, 00187, Italy

D: +39 (0)06 4899 0859 | M: +39 342 3434714