



# INTERNAZIONALIZZARSI NEL 2021

## 3. GLI STRUMENTI DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

CNA EMILIA ROMAGNA E GLOBAL MARKETING ARCHITECTURE

# GMA

---

Global Marketing Architecture è fucina di idee sul mercato globale.

Un team di persone focalizzato sull'approccio innovativo alle attività di definizione strategica, primo supporto commerciale di entrata sui mercati esteri e successive attività di consolidamento.



# OBIETTIVI DEL CORSO

---

- Orientare le attività commerciali estere dell'azienda in termini di selezione dei mercati target e valutazione della miglior strategia di internazionalizzazione
- Predisporre una strategia commerciale estera adeguata alle caratteristiche univoche dell'azienda
- Pianificare una gestione attiva dei principali metodi di pagamento estero
- Saper utilizzare strumenti di garanzia e assicurazione del credito partendo dalla conoscenza dei rischi connessi ad operazioni transfrontaliere
- Saper “leggere” un contratto internazionale
- Conoscere i principali strumenti di comunicazione digitale utili a promuovere l'offerta aziendale all'estero
- Fornire gli strumenti utili alla gestione di operazioni transfrontaliere

# IL CORSO I - V

1. Comprendere il contesto allo scopo di soppesare rischi ed opportunità di un processo di internazionalizzazione
2. Valutare il grado di attrattività dei mercati esteri in relazione alle proprie risorse e obiettivi di crescita
3. Conoscere i principali strumenti a sostegno dell'export
4. Comprendere le dinamiche legate al fare business nel 2021
5. Conoscere le basi della fiscalità internazionale per una corretta gestione delle transazioni
6. Conoscere le caratteristiche di aziende e consumatori in un mondo digitale
7. Valutare pro e contro degli strumenti societari disponibili in un determinato mercato estero



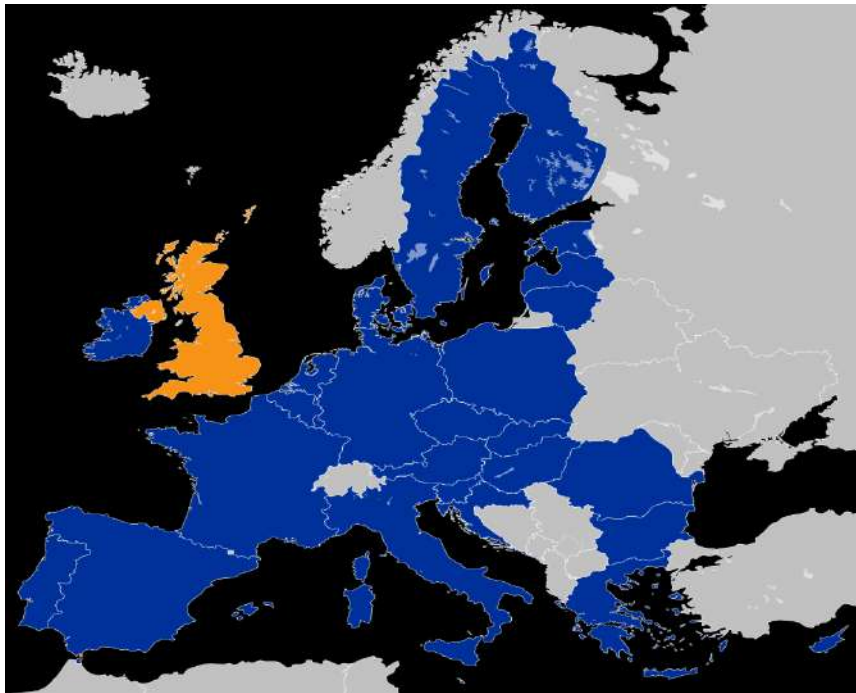
# DI CHE COSA PARLEREMO?

---

- Aggiornamenti **Brexit**?
- Gli **strumenti** per operare all'estero ed un quadro di riferimento
- I **rischi** associati al commercio con l'estero
- Il **contratto** di compravendita internazionale (cenni)
- I termini di resa **INCOTERMS**
- I **documenti** del commercio internazionale
- Le forme di **pagamento**
- Le **garanzie**

A prescindere dall'epilogo negoziale tra EU e UK (*deal or no-deal*) la BREXIT comporterà dei riverberi di natura fiscale sia per:

- la **fiscalità diretta**: imposte sui redditi, dividendi, interessi, canoni ...
- la **fiscalità indiretta**: IVA, accise ...



Il Regno unito si compone di: *Inghilterra, Scozia, Galles, Irlanda del Nord*

Regola di «*backstop*» (stabilita nell'Accordo di Recesso) nel caso di *no-deal* nei negoziati tra UE e UK

Tale regola vale **SOLO** per lo scambio di beni, **NON** per i servizi

Introduzione graduale degli adempimenti fino **30 giugno 2021**

# LE IMPOSTE INDIRECTE

Impatto della BREXIT sulle operazioni commerciali dal 1° gennaio 2021

Riqualificazione delle operazioni:

- da operazioni intracomunitarie – D.L 331/93
- a operazioni di import-export – DPR 633/72

**FINO AL 31 DICEMBRE 2020 (operazioni INTRA):**

Le **cessioni di beni** fatte verso il Regno Unito saranno qualificate come cessioni intracomunitarie (ex art. 41 D.L 331/93);  
Gli **acquisti di beni** effettuati dal Regno Unito saranno qualificati come acquisti intracomunitari (ex art. 38 D.L. 331/93)

**DAL 1° GENNAIO 2021\*:**

Le **cessioni di beni** fatte verso il Regno Unito saranno qualificate come cessioni all'esportazione (non imponibili ex art. 8 DPR 633/72);

Gli **acquisti di beni** effettuati dal Regno Unito saranno qualificati come acquisti in importazione (ex art. 67 DPR 733/72)

\* Art. 51 c. 1 dell'Accordo di recesso prevede l'ultrattività per le operazioni la cui spedizione o trasporto siano iniziati durante il periodo di transizione e si concludano dopo la fine del periodo di transizione



# CHE COSA CAMBIA?

---

Ai fini delle imposte indirette (IVA) cambiano le modalità di prova documentale dell'operazione

Diverranno inapplicabili le regole delle c.d. «**Quick Fixes**» in merito alla prova delle cessioni intracomunitarie

Sarà necessario portare la prova dell'avvenuta esportazione (**visto uscire** sulle bollette doganali o **MRN**, 120 gg.)





# CHE COSA CAMBIA?

---

Cambierà in maniera sostanziale la modalità di trattamento dell'IVA; nel caso di importazione in UE sarà dovuta all'atto dello sdoganamento. In UK gli importatori registrati potranno optare per l'IVA posticipata (gradualità di verifica nei primi sei mesi del 2021)

Cambieranno gli adempimenti legati alle operazioni di import/export, no INTRASTAT

Cambierà il *set* di documenti necessari in accompagnamento delle merci e le tempistiche di programmazione delle operazioni (certificato di origine, fattura, DAU, certificati etc.)



# STRUMENTI

The screenshot displays the 'My Trade Assistant' web application. The navigation bar includes 'Home', 'Goods', 'Services', 'Investment', 'Markets', 'Toolbox', 'Contact', and 'My Trade Assistant'. The main search area contains the following information:

- Product name or HS code:** 22041094
- Country of origin:** Italy
- Country of destination:** United Kingdom (from 01/01/2021)

The search results section is titled 'Showing search results for 2204.10.94 from Italy to United Kingdom (from 01/01/2021)' and notes 'Product successfully identified'. A tree view shows the following categories:

- Beverages, spirits and vinegar (22)
- Wine of fresh grapes, including fortified wines; grape must other than that of heading 2009 (22 04)
- Sparkling wine (22 04 10)
- With a protected geographical indication (PGI) (22 04 10 94)

Below the tree view is a blue button labeled 'Export to non-EU'. The results section is titled 'Results for product code 2204.10.94 from Italy to United Kingdom (from 01/01/2021)'. The 'Tariffs' section is active, with a sub-section for 'Tariffs' (latest update: 09 November 2020). A warning message states: 'As part of its readiness efforts for all scenarios, including no deal on a future partnership agreement, the Commission is making available information related to UK announced applied tariffs.' A 'Top' button is visible in the bottom right corner.

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/>

# SERVIZI. CHE COSA CAMBIA?

---

Guardando ai servizi generici prestati da un operatore residente in Italia a favore di un committente soggetto passivo d'oltremarica:

La **fattura** recherà la dicitura «operazione non soggetta» di cui all'art. 21 c. 6-bis lett. b) DPR 633/72 (non più inversione contabile). Se inviata allo SDI, la fattura elettronica avrà codice natura N2.1 (non più N6.9)

Le fatture ricevute invece, per servizi prestati da soggetto passivo d'imposta UK, saranno soggette ad autofattura (non più ad integrazione della fattura) e se fatte passare attraverso SDI, tipo documento TD17



# ...ALTRI CAMBIAMENTI IN AMBITO IVA

---

Non sarà possibile per i soggetti residenti in uno Stato extra-EU accedere al meccanismo dell'identificazione diretta, ma dovranno invece procedere con la nomina di un rappresentante fiscale in Paese EU (maggior onere)

Non sarà più possibile effettuare la richiesta di rimborso IVA attraverso l'Amministrazione finanziaria dello Stato di residenza (Dir. UE del 2009)

L'Accordo di recesso all'art. 51 c. 3 le domande di rimborso IVA versata nel 2020 da un soggetto passivo stabilito in UK, o viceversa pagata in UK da un soggetto passivo stabilito in Italia sono presentate alle condizioni previste nella Direttiva 2008 del 2009 entro il **31 marzo 2021**

# CHE COSA DEVONO FARE...

Verificare se si renda necessario l'intervento di un intermediario per la presentazione delle dichiarazioni doganali



Sistema di gestione doganale delle merci importate ed esportate (CHIEF\*) a favore dell'HMRC

Verificare l'obbligo di richiedere il codice EORI per l'identificazione degli operatori economici nei rapporti con autorità doganali



Fino 31/12/2020 verifica VIES  
Dal 1/1/2021 codice EORI  
<https://www.gov.uk/eori>

Verificare i termini di resa (INCOTERMS) presenti nei contratti in essere con soggetti passivi localizzati in UK



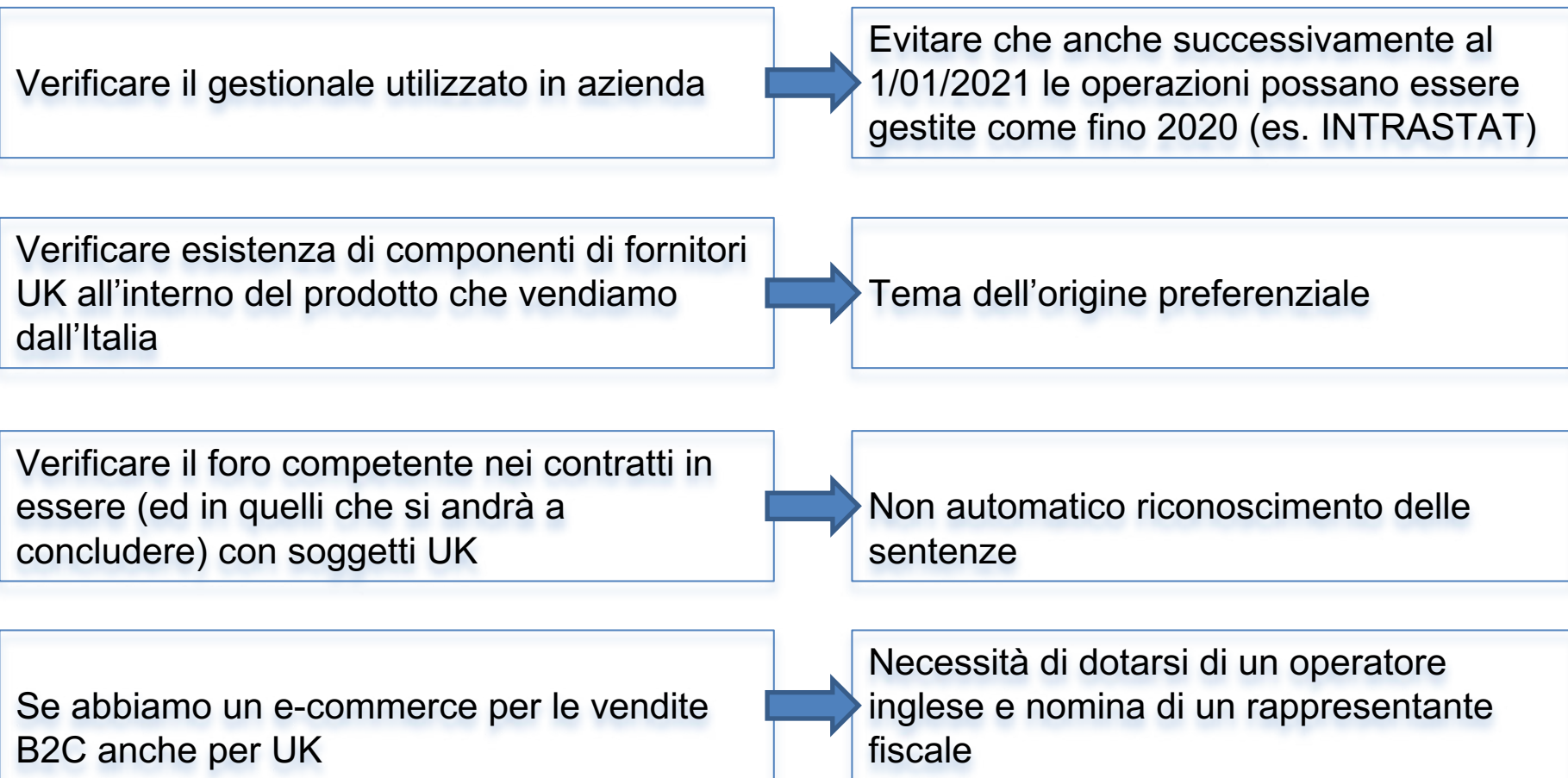
Importanti per l'identificazione del tipo di esportazione (diretta/indiretta/ triangolare)  
Es. DDP implica apertura P.IVA in UK

Valutare il tipo di rapporto in essere con le controparti UK per scegliere il regime doganale al quale assoggettare le operazioni



Regimi definitivi di import ed export o regimi speciali. Il c.d. *consignment stock* comporta una rappresentanza fiscale in UK

# CHE COSA DEVONO FARE...



# LE IMPOSTE INDIRECTE

---

Salvo nuovi accordi, successivamente al periodo transitorio, anche le imposte dirette subiranno i contraccolpi legati al divorzio di UK dall'Unione Europea.

L'adesione ai Paesi dello SEE (Spazio Economico Europeo) potrebbe portare ad un'automatica applicazione anche per UK di alcune Direttive Europee (ipotesi piuttosto remota)

Troveranno dunque applicazione le disposizioni previste nella **Convenzione contro le doppie imposizioni** stipulata tra Italia e Regno Unito (in vigore dal 1990)



## Alcuni esempi:

### ARTICOLO 10

#### Dividendi

(1) I dividendi pagati da una società residente di uno Stato contraente ad un residente dell'altro Stato contraente sono imponibili in detto altro Stato.

(2) Tuttavia, tali dividendi possono essere tassati anche nello Stato contraente di cui la società che paga i dividendi è residente ed in conformità alla legislazione di detto Stato ma, se la persona che percepisce i dividendi non è l'effettivo beneficiario, l'imposta così applicata non può eccedere:

(a) il 5 per cento dell'ammontare lordo dei dividendi se l'effettivo beneficiario è una società che controlla direttamente o indirettamente, almeno il 10 per cento del potere di voto della società che paga i dividendi;

— 119 —

15-11-1990

Supplemento ordinario alla GAZZETTA UFFICIALE

Serie generale - n. 267

(b) il 15 per cento dell'ammontare lordo dei dividendi in tutti gli altri casi.

Questo paragrafo non riguarda l'imposizione della società per gli utili con i quali sono stati pagati i dividendi.

(3) Fino a quando una persona fisica residente nel Regno Unito ha diritto, secondo la legislazione del Regno Unito, ad un credito d'imposta sui dividendi pagati da una

Ai **dividendi**, agli **interessi** ed ai **canoni** (*royalties*) corrisposti a società inglesi non sarà più applicabile il regime dell'esenzione dalle ritenute alla fonte in Italia previste dalla Direttiva «madrefiglia»\* e dalla Direttiva «interessi e canoni»\*\*

### DIVIDENDI (art. 10 Convenzione):

- a) 5% dell'ammontare lordo dei dividendi se l'**effettivo beneficiario** è una società che controlla, direttamente o indirettamente, almeno il 10% del potere di voto della società che paga i dividendi
- b) 15% dell'ammontare lordo dei dividendi in tutti gli altri casi

### INTERESSI (art. 11 Convenzione):

Il 10% del loro ammontare lordo, salvo nel caso in cui la ritenuta non sia del tutto applicabile

### CANONI (art. 12 Convenzione):

8% del loro ammontare lordo

\* Direttiva 2011/96/CE trasfusa nell'art. 27-bis del DPR 600/1973

\*\* Direttiva 2003/49/CE trasfusa nell'art. 26-quater del DPR 600/1973



# TRATTAMENTI FISCALI. IMPLICAZIONI

---

Fusioni, scissioni, conferimenti d'azienda e scambi di azioni

No neutralità  
fiscale

*Exit tax* e riconoscimento dei valori d'ingresso

Trasferimenti  
o residenza  
fiscale

Dividendi in entrata e plusvalenze\*

Regime  
fiscale  
privilegiato?  
CFC

\* Art. 89 c. 3 TUIR esclusione da IRES, e art. 47-bis società a fiscalità privilegiata

# STRUMENTI PER OPERARE ALL'ESTERO

---

Un passo difficile nell'attuale contesto delle imprese italiane

**4,3 M**  
attive  
nell'industria  
e nei servizi

**95%**  
con meno di  
10 addetti

**217.431**  
Operatori  
all'export

**< 25%**  
che  
esportano  
verso Paesi  
emergenti

# IL CONTESTO INTERNAZIONALE

- Dopo 26 anni di crescita tumultuosa la globalizzazione arretra:
  - ✓ Recessioni o crisi regionali - Eurozona, **Russia** e Cina
  - ✓ Crollo prezzo petrolio e materie prime
  - ✓ Politiche commerciali improntate al protezionismo e alla difesa degli interessi nazionali

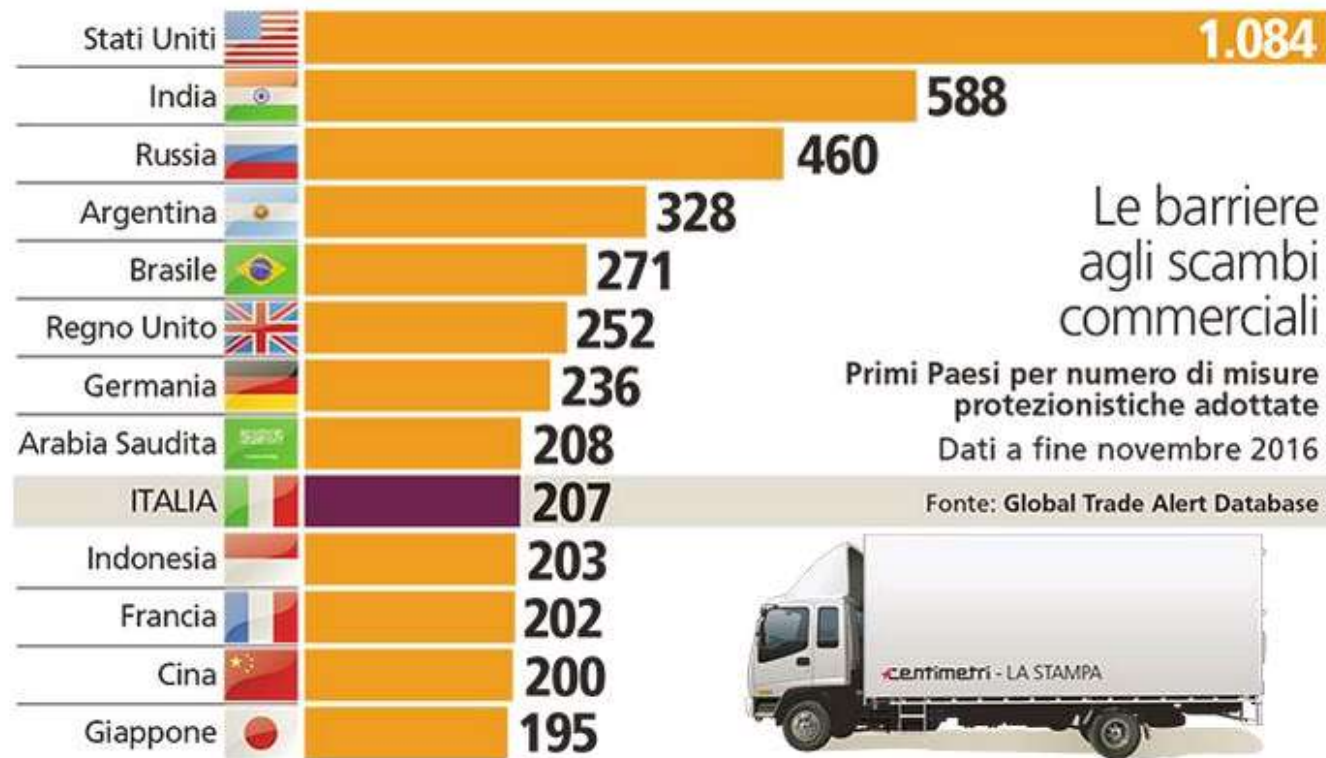
Dal 2008 al 2017 i Paesi del G20 hanno infatti introdotto più di  
**4 mila** nuove misure protezionistiche.

- Negli ultimi anni stanno crescendo gli **investimenti esteri diretti** con ricadute sull'economia locale in sostituzione del classico commercio internazionale.
- Per le multinazionali si tratta di un ritorno al passato, con mercati sempre più **frammentati e regionalizzati**.

Regionalizzazione

# IL CONTESTO INTERNAZIONALE

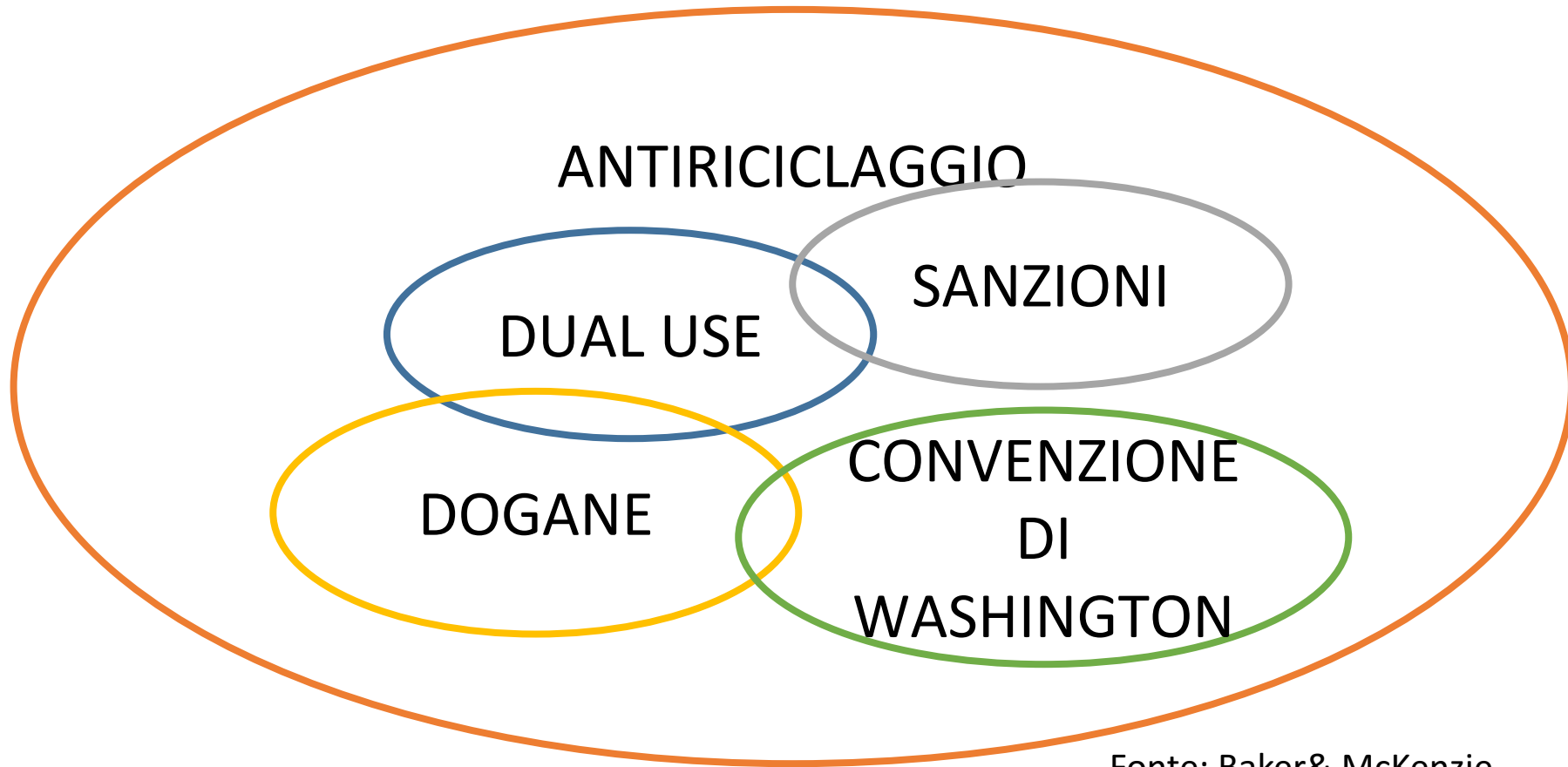
Chi introduce i dazi?



Fonte: La Stampa, 31 marzo 2017.

# EXPORT CONTROL

---



# ESPORTARE DIVENTA PIÙ DIFFICILE...

---

- Il mercato globale è diventato sempre più competitivo e complesso a causa della presenza di un sempre maggior numero di attori (vedi Cina in primis) e di strumenti che hanno accorciato la filiera
- Negli ultimi 30 anni le variazioni delle normative e delle regolamentazioni hanno modificato il modo in cui le organizzazioni e gli enti svolgono le loro attività
- Il rischio di sanzioni legali e pecuniarie per la mancata applicazione delle norme internazionali è alto e ha conseguenze rilevanti per la continuità d'impresa

ERGO:

Le aziende devono:

- Avere un'alta preparazione tecnica sulla gestione del commercio internazionale
- Avere alta capacità di adattamento e flessibilità
- Puntare su innovazione e sviluppo di prodotti e processi

# EXPORT O LOCALIZZAZIONE?

---

Le imprese potranno seguire due strade

esportazione

localizzazione all'estero

- Complessità: documentazione richiesta, controlli – export compliance
  - Rischi: ad esempio pagamenti
  - Mancata relazione diretta/conoscenza del mercato di destinazione
- Elevati investimenti: personale, denaro
  - Elevate competenze
  - Ottica di lungo periodo

# EXPORT O LOCALIZZAZIONE?

Quali modalità organizzative:





# EXPORT O LOCALIZZAZIONE?

---

## Obbligo di localizzazione all'estero

- **MADE IN USA:** la riforma fiscale del governo Trump ha ridotto l'imposta sul reddito delle imprese dal 35 al 21% e introdotto misure protezionistiche per le imprese americane
- **MADE IN CHINA:** introduzione del piano decennale per la modernizzazione industriale con l'obiettivo di produrre in Cina il 40% dei componenti e dei materiali di base dell'industria manifatturiera entro il 2020 - soprattutto per settori di rilevanza strategica: robotica, industria automobilistica innovativa, produzione energetica
- **MAKE IN INDIA:** piano per trasformare il paese in un hub della manifattura -25 settori coinvolti
- **MADE IN RUSSIA:** import substitution per settori strategici, istituzione di ZES per attrarre e incentivare investimenti
- **VISION 2030 ARABIA SAUDITA:** piano economico post-petroliero con riforme strutturali, privatizzazioni e sviluppo PMI per incrementare le esportazioni non petrolifere

# STRATEGIE DI ENTRATA

---

1

Fornire **prodotti finiti dall'Italia** direttamente al cliente

2

Fornire prodotti dall'Italia al cliente localizzato all'estero con **montaggio, assemblaggio, rifiniture eseguite in loco** a cura o a spese dell'azienda italiana fornitrice

3

**Realizzare prodotti** direttamente in territorio estero e vendere localmente

# STRATEGIE DI ENTRATA

1

## Fornire prodotti dall'Italia

- Problematiche **doganali** da affrontare nella trattativa con il cliente
- Predisposizione della **contrattualistica** con il cliente che semplifichi i rapporti e determini costi e **responsabilità**
- Identificazione del **consulente doganale e fiscale**
- Eventuale presenza di figure di supporto – **Importatore / Distributore / Consignment stock**
- **Normative locali e statali** per tipologie di beni importati

# STRATEGIE DI ENTRATA

2

## Fornire prodotti semilavorati/da assemblare

- Problematiche **doganali** da affrontare contrattualmente con il cliente (come procedura precedente)
- Stipulare contratto prestazione di servizi con committente estero – **convenzione contro le doppie imposizioni**
- Procedure per **evitare la ritenuta alla fonte** dei sui servizi prestati direttamente – modelli legati alle convenzioni

# STRATEGIE DI ENTRATA

3

## Operare direttamente all'estero

Entrare in un mercato estero partendo da una strategia di puro export attraverso importatori e distributori locali potrebbe rivelarsi a lungo andare non sufficiente per sfruttare al meglio le opportunità commerciali offerte dal mercato di riferimento.

### ▪PRO

- ✓ Controllo e monitoraggio diretto del mercato
- ✓ Migliore “biglietto da visita” nei confronti del cliente
- ✓ Agevolazioni fiscali e previdenziali
  - ✓ Migliore gestione della finanza aziendale

### •CONTRO

- ✗ Difficoltà di controllo
- ✗ Differenza fusi orari
- ✗ Differenze culturali
- ✗ Ottenimento dei visti

# CONTATTI

---



PER UN APPROFONDIMENTO CONTATTARE:

MATTEO COSTARIOL

[GABRIELE@GLOBALGMA.COM](mailto:GABRIELE@GLOBALGMA.COM)

ANDREA RINALDI

REFERENTE PER EMILIA ROMAGNA

[ANDREA.R@GLOBALGMA.COM](mailto:ANDREA.R@GLOBALGMA.COM)

## PROGETTO PROMOSSO E COORDINATO DA:

---



Modena, MO