



AE

Attività con l'Estero

Periodico trimestrale • Anno V • N° 1 • Gen/Mar 2007

Editoriale

La lingua Italiana, i Masters e gli Studenti Stranieri

Da tanti anni svolgo, oltre alla professione di consulente in materia legale internazionale, anche l'attività di formatore.

Ho visto passare in aula tantissimi allievi sia italiani che stranieri.

Negli ultimi anni sto partecipando a Corsi di Formazione per stranieri sia organizzati dall'ICE che dalla Facoltà di Scienze Politiche all'Università di Macerata, nella quale insegno, e dove, la lingua delle lezioni, "giustamente", è l'inglese. Nonostante creda fermamente che attirare studenti stranieri in Italia sia per il nostro Paese strategico per internazionalizzarlo, anche facendolo conoscere negli aspetti formativi/contenutistici, ritengo, altrettanto fermamente, che utilizzare sempre, comunque e in modo totalizzante, o quasi, l'inglese, non sortisca i benefici effetti che queste lodevoli iniziative vorrebbero suscitare. Sia bene inteso, ritengo giusto che si usi oramai la lingua terza del business come patrimonio universale per comunicare (non lo era forse il latino qualche secolo fa?), ma assolutamente non bisogna appiattirsi su questo.

Tenterò di spiegare il mio pensiero.

Se uno studente straniero viene nel nostro Paese a Studiare viene per i più svariati motivi: curiosità, fascino, cultura, ecc., ebbene se facendo lezione si parla sempre e soltanto in inglese questo certamente lo limita nella possibilità di compenetrare al meglio la nostra cultura. Soltanto conoscendo la lingua di un Paese, anche in maniera rozza, si può compenetrarlo più nel profondo.

Se faccio una lezione di diritto, economia, marketing in inglese, che tale lezione la tenga un italiano, un inglese, un cinese, un russo, un arabo un indiano, un argentino, a parte l'accento differente i contenuti saranno bene o male omologhi (eccetto forse per la lezione di diritto) e lo studente straniero sarà stato nel Bel Paese, ma avrà, in maniera asettica frequentato un Master permeato poco della nostra cultura.

Ed allora teniamo pure le nostre lezioni in inglese, ma "obblighiamo" gli studenti stranieri a fare "un Bagno in Arno" con corsi intensivi di lingua italiana ed inseriamo tra le materia trattate un po' di nostra

cultura.

A suffragare questo mio ragionamento porterò alcuni esempi.

Due anni fa per lavoro andai a Poona una città relativamente vicina a Mumbay (Bombay secondo la vecchia dicitura inglese) per parlare della normativa agroalimentare europea ad un gruppo di imprenditori indiani del settore. Facendo un giro per quella città (di due milioni di abitanti) entrai in una libreria, tra i libri in offerta ce ne era uno che trattava (questo almeno era il titolo) di cucina italiana. Incuriosito iniziai a sfogliarlo. Una delle prime ricette che aprivano il libro era una "specialità" italiana: spaghetti pollo e limone!!! L'indomani ne parlai con i miei interlocutori e rimasi stupefatto nel constatare che nonostante il Progetto per cui ero andato in India fosse gestito anche da prestigiosi Enti Italiani, gli Imprenditori Indiani non sapevano nulla del nostro Paese. Morale della favola: oltre che degli aspetti giuridici agroalimentari europei parliamo anche dell'Italia. Altra riflessione: in gran parte dell'Est Europa la lingua più conosciuta, oltre ovviamente la locale, è il tedesco, ed allora non ci si deve stupire se la Germania in quei Paesi fa la parte del leone! Un'ultima esperienza personale: tre anni fa andai in Romania, all'Università di Timisoara, con un Progetto coordinato dal CUOA di Altavilla Vicentina.

I Partecipanti (una quarantina) avevano tutti studiato, nel Master, l'Italiano e le nostre lezioni si erano tenute, in gran parte nella nostra lingua. Alcuni di loro lavorano con noi e comunque hanno, non dico mitizzato, ma certamente avuto più la possibilità di altri di conoscere la nostra cultura. Tirando le conclusioni di queste poche riflessioni, teniamo parte dei nostri Master o Corsi di Formazione in inglese, ma non ci dimentichiamo che se vogliamo davvero che gli studenti stranieri apprezzino la nostra cultura, che è poi il nostro biglietto da visita, è fondamentale, più di tante altre cose, la conoscenza, almeno di base, della nostra lingua!

Marco Tupponi

Presidente Commercioestero Consulting S.r.l.

Presidente Commercioestero Network.

tupponi@commercioestero.net



> **Direttore responsabile**
Cinzia Fontana

> **Hanno collaborato**
Marco Tupponi
Cinzia Fontana
Giuseppe De Marinis
Michele Lenoci

SOMMARIO

- > **Editoriale**
La lingua italiana, i Masters e gli Studenti stranieri **Pag. 1**
- > **A proposito di...**
La tecnica doganale quale strategia per l'internazionalizzazione delle PMI **Pag. 2**
- > **Attenzione su...**
Regno Unito: istruzioni per l'uso **Pag. 4**
- > **Attenzione su...**
Osservazioni sul Trust **Pag. 6**
- > **Opportunità di Business dall'estero** **Pag. 7**

La tecnica doganale quale strategia per l'internazionalizzazione delle PMI

Il processo d'internazionalizzazione, la globalizzazione dei mercati, la richiesta di sempre maggiore competitività, la necessità di ridurre i costi di produzione e l'esigenza di trovare nuovi mercati di sbocco, fa sì che le imprese debbano conoscere i meccanismi, le tecniche doganali e fiscali delle transazioni commerciali con l'estero al fine di comprenderne i limiti ed i vantaggi derivanti dall'utilizzo appropriato di tali strumenti. Il sistema doganale comunitario ha progressivamente limitato la funzione impositiva quale strumento per la protezione del mercato interno e, di conseguenza, dell'economia comunitaria. L'attuale politica doganale comunitaria si pone, attraverso una funzione di complementarità alle altre politiche dell'Unione Europea, a supporto dell'economia di mercato vale a dire dello sviluppo del commercio internazionale, in linea con gli obiettivi fissati in seno al WTO. Tale processo ha inevitabilmente trasformato la compagine economica dell'Italia e degli altri Paesi membri, poiché la progressiva riduzione delle barriere commerciali (tariffarie e non) ha, da una parte, contribuito ad incrementare gli scambi commerciali con l'estero, vale a dire anche un progressivo aumento della domanda di beni dall'estero, ma, dall'altra, tale processo non necessariamente ha contribuito ad incrementare il livello di occupazione nell'UE. Il motivo di tale conseguenza negativa sta nel fatto che questo processo permette alle imprese di poter delocalizzare interamente o parzialmente la produzione nei Paesi extracomunitari dove il costo del lavoro e/o la presenza di particolari condizioni produttive e/o logistiche, sono migliori di quelle nazionali. Pertanto, il processo in atto si può definire irreversibile e gli effetti di tale processo sono ormai evidenti al sistema

industriale nazionale; proprio per questo le imprese devono tener conto di tale fase della globalizzazione e cercare di non perdere il treno della competitività. La politica doganale dell'Unione Europea svolge un ruolo centrale nello sviluppo dell'economia di mercato e nel creare condizioni favorevoli per lo sviluppo di processi di internazionalizzazione.

La **tecnica doganale**, in particolare, attraverso la funzione impositiva contribuisce (seppur in misura minore rispetto al passato) all'aumento delle entrate tributarie nazionali (fiscaltà interna) e comunitarie (dazi ed altre politiche commerciali), mentre attraverso specifiche procedure doganali supporta le imprese nei processi di internazionalizzazione. A tal fine la conoscenza di tali strumenti costituisce, per le PMI, italiane e non, un fattore discriminante per la gestione ottimale di tali processi.

Parliamo, nello specifico, dei regimi doganali, previsti dalla normativa comunitaria, del perfezionamento passivo e del deposito doganale, facenti parte di quella categoria d'istituti doganali definiti regimi doganali economici e/o sospensivi. Tali regimi stabiliscono gli adempimenti cui sono sottoposte le merci che entrano nel Territorio Comunitario per motivi diversi dall'importazione definitiva (definita anche immissione in libera pratica e/o in consumo a seconda se si provvede o meno al contestuale pagamento dei dazi e degli altri tributi nazionali). Sono definiti tali proprio perché il rapporto giuridico che s'instaura tra l'Autorità doganale ed il soggetto passivo (il dichiarante) non si conclude; la fine di tale rapporto si avrà solo nel momento in cui la merce viene immessa in libera pratica o esportata definitivamente verso Paesi extraeuropei. Sono altresì definiti economici poiché, attraverso l'esonerazione totale o parziale dei diritti doganali per le merci vincolate a tali

regimi, agevolano le attività economiche di immagazzinamento, trasformazioni o altri utilizzi connessi al traffico internazionale. A differenza di questi ultimi, i regimi sospensivi sono tali: il transito esterno, il deposito doganale, il perfezionamento attivo con il sistema della sospensione, la trasformazione sotto controllo doganale, l'ammissione temporanea consentono alle merci non comunitarie di poter usufruire della sospensione dei diritti doganali ad esse afferenti.

Il perfezionamento passivo Il regime si definisce passivo in quanto, per la Comunità comporta un costo economico pari al corrispettivo per le lavorazioni effettuate fuori dal territorio doganale, in particolare, ai sensi dell'art. 145 del Codice Doganale Comunitario (CDC) consente di esportare temporaneamente fuori del territorio doganale della Comunità merci comunitarie per sottoporle ad operazioni di perfezionamento e di immettere i prodotti risultanti Denominati prodotti trasformati (cfr. art. 130 CdC) da quest'operazione in libera pratica in esenzione totale o parziale dai dazi all'importazione. I trattamenti che possono essere effettuati in regime di temporanea esportazione sono:

- trasformazione in prodotti aventi caratteristiche chimiche, fisiche o organolettiche diverse da quelle delle merci temporaneamente esportate;
- lavorazioni non rientranti nel precedente punto, compresi il montaggio, l'assemblaggio e l'adattamento ad altre merci;
- riparazione, compresi il riattamento e la messa a punto;
- altri trattamenti non compresi nei punti



www.commercioestero.net

Direttore responsabile
Cinzia Fontana

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

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

Presidente: Marco Tupponi

Amministratore Delegato: Giuseppe De Marinis

Registrazione Tribunale di Forlì n. 18 del 3 giugno 2002

Direzione, redazione: Via Maceri, 25 - 47100 Forlì

Tel. e Fax 0543/27852 - Email: fontana@commercioestero.net

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

Progetto grafico: Scirocco Multimedia - Via Leuca, 17/A - 73100 LECCE

precedenti.

Sono espressamente previsti i casi in cui può essere utilizzato il regime e l'autorizzazione viene rilasciata su richiesta della persona, stabilita nel territorio comunitario, che effettua o fa effettuare la trasformazione per proprio conto. Riguardo all'effettivo funzionamento del regime, l'autorità doganale stabilisce il termine entro il quale i prodotti trasformati (o compensatori) devono essere reimportati nel territorio doganale della Comunità. Tale termine può essere prorogato su richiesta, debitamente motivata, del titolare dell'autorizzazione. (art. 149). L'esenzione totale o parziale dei dazi all'importazione è concessa a patto che i prodotti trasformati siano dichiarati per l'immissione in libera pratica a nome e per conto:

- del titolare dell'autorizzazione oppure
- di ogni altra persona stabilita nella Comunità previo consenso del titolare dell'autorizzazione (art. 150, comma uno).

L'esenzione totale o parziale dai dazi all'importazione consiste nella detrazione dall'importo dei dazi all'importazione relativi ai prodotti compensatori immessi in libera pratica, l'importo dei dazi all'importazione che sarebbero applicabili, alla stessa data, alle merci di temporanea esportazione se queste fossero importate definitivamente dal Paese terzo ove hanno avuto luogo le operazioni di perfezionamento (art. 151, comma uno CdC). Il valore delle merci preso in considerazione ai fini della detrazione dei dazi è il valore appurato al momento del vincolo della merce al regime di temporanea esportazione (art. 151, comma 2).

L'esenzione totale si ha, cfr. art. 152 del CdC, nel caso in cui l'operazione di perfezionamento passivo consista nella riparazione gratuita effettuata in base ad obbligazioni contrattuali o legali di garanzia o in seguito all'esistenza di un difetto di fabbricazione. Se la riparazione è, invece, a titolo oneroso si ha diritto ad un'esenzione parziale dai dazi all'importazione calcolabile secondo il principio indicato nell'art. 151. Il regime del deposito doganale, invece, svolge una funzione economica oltre che tributaria. In particolare, consente l'acquisto di rilevanti scorte di materie prime nei momenti più favorevoli e la messa in consumo nei periodi di maggiorazione del prezzo dovuti all'andamento del mercato; consente altresì di ridurre i costi dovuti al mancato o differito pagamento dei diritti doganali che, nel caso di specie, viene differito sino al momento dell'immissione in consumo della merce stessa. Inoltre consente di conseguire notevoli risparmi evitando duplici operazioni doganali nelle fasi commerciali di transito, in quanto consente di poter risparmiare all'estero le merci in qualsiasi momento. Ultimo, ma non meno importante, è il vantaggio derivante dalla possibilità di assicurare al cliente la fornitura in tempi brevi della merce richiesta. Il deposito trova la sua disciplina giuridica negli artt. 98 e ss. del C.d.C e negli artt. 503 e ss. del Regolamento CEE di attuazione (D.A.C). In particolare, consente "l'immagazzinamento" in un deposito doganale di:

- 1) merci non comunitarie, senza che tali merci siano soggette ai dazi all'importazione e alle misure di politica commerciale;
- 2) merci comunitarie per le quali una normativa comunitaria specifica prevede, a motivo del loro collocamento nel deposito doganale, il beneficio di misure connesse in genere con l'esportazione delle merci. Art. 98, comma uno del CdC.

La gestione di un deposito doganale, che può essere pubblico o privato, a seconda del soggetto cui è attribuita la responsabilità degli obblighi di custodia e di tenuta della

contabilità, viene subordinata al rilascio dell'autorizzazione da parte dell'Agenzia territorialmente competente. In particolare, l'autorità doganale verifica l'effettiva esigenza economica del deposito e, dopo aver constatato ciò, concede l'autorizzazione previa costituzione di una garanzia forfettaria. L'Agenzia doganale valuta in particolare i costi amministrativi per la vigilanza e controllo del deposito, rispetto ai benefici economici dedotti dell'interessato, e solo a fronte del riscontro di proporzionalità costibenefici decide di accordare l'autorizzazione.

Il ricorso da parte delle imprese a tali istituti agevola lo sviluppo del commercio con l'estero, basti pensare che, ad esempio, in assenza del regime del deposito doganale, la merce una volta introdotta nel territorio doganale comunitario (quindi in uno degli Stati Membri) sarebbe dovuta essere immessa in libera pratica (importata definitivamente) con il pagamento immediato dei diritti afferenti comportando un ulteriore aumento degli oneri per le imprese. Inoltre, la possibilità di poter utilizzare tali regimi, ed in particolare del perfezionamento passivo, può essere considerata un ulteriore stimolo per le imprese che, per reggere la competitività, scelgono di delocalizzare parte o tutto il processo di lavorazione. Ovviamente sfruttare al meglio tali istituti doganali significa conoscerne i meccanismi di funzionamento; seppur con i dovuti limiti, con il presente articolo si è cercato di dimostrare che la conoscenza della tecnica doganale da parte delle imprese rappresenta uno dei principali fattori che contribuiscono ad affrontare il commercio con l'estero in maniera "professionale" ed "adeguata". Ovviamente il ricorso a tali istituti richiede un'attenta analisi attraverso il supporto di competenze tecniche, al fine di valutarne i vantaggi e gli svantaggi e quindi la reale fattibilità.

Giuseppe De Marinis

demarinis@commercioestero.net

(Questo articolo, in versione integrale, è stato pubblicato nella newsletter dell'ICE)



Regno Unito: Istruzioni per l'uso

- Mercato molto competitivo e con rapporti consolidati nei settori tradizionali. Enorme potenziale per i prodotti innovativi di qualunque settore.
- I rapporti personali sono fondamentali per cui i viaggi verso il Regno Unito sono necessari.
- La presentazione dei prodotti (marketing, confezione, etc.) deve adattarsi al gusto del consumatore britannico.
- Invitare i clienti britannici a visitare la propria azienda in Italia normalmente dà buoni risultati, ed in genere sono loro a chiederlo.
- Non esiste un albo di agenti. Pertanto gli agenti si contattano partecipando alle fiere, con il passaparola, con annunci sulla stampa specializzata, tramite associazioni di categoria, o affidandosi a servizi di agenzie private (tipo il British Agents Register - <http://www.agentsregister.com>).
- Evitare di parlare con un britannico di politica o temi personali sensibili. Essere puntuale agli incontri.
- Le fiere nel Regno Unito sono, in generale, piccole e costose, anche se vista la specializzazione del mercato locale, e l'elevata professionalità dei visitatori, alcune di loro sono un punto di ritrovo interessante per le aziende, o quantomeno meritano di essere visitate. Sito web dove trovare informazioni su tutte le fiere che si celebrano nel Regno Unito <http://www.exhibitions.co.uk>
- Tener presente che nel Regno Unito ci sono inglesi, scozzesi e gallesi, e che tutti sono britannici, non inglesi.
- L'indice di risposta alle "mailing" normalmente è molto basso. Per aumentare il numero di risposte è necessario avere i riferimenti del contatto giusto dentro l'azienda. Se si mostra interessato inviare informazioni in inglese, che porterà successivamente a telefonare, inviare delle campionature, fare un viaggio, etc.
- E' fondamentale che i cataloghi, e tutto il materiale dell'azienda e dei prodotti sia in buon inglese (evitate i traduttori automatici che si trovano su internet). Se non conoscete l'inglese affidatevi a chi lo conosce bene oppure a un interprete. Meglio spendere qualcosa per una buona traduzione piuttosto che fare una brutta figura.
- Luglio e Agosto sono mesi di lavoro nel Regno Unito, sebbene il lavoro diminuisce un po', le vacanze vengono distribuite per tutto l'anno.
- I britannici sono persone pragmatiche, se sono interessati a un prodotto lo dicono.



**EU-INDIA TRADE AND INVESTMENT
DEVELOPMENT PROGRAMME**



Investment Facilitation Desk (IFD)

Il Desk Informativo EUIFD, sviluppatosi all'interno dell'EU - India Trade and Investment Development Programme (TIDP), è un progetto di cooperazione tra il Ministero dell'Industria e del Commercio indiano e la delegazione della Commissione Europea per l'India, il Bhutan e il Nepal presso Nuova Dehli.

Il Desk Informativo nasce per assistere gli investitori europei nel reperire nuove opportunità di investimento in India, fornendo servizi di consulenza economica e finanziaria.

Per maggiori informazioni mumbai@euifd.com



- Il mercato britannico possiede una legislazione specifica per determinati prodotti (materiali di costruzione, mobili, confezioni) che è necessario conoscere prima di introdurre prodotti in quel mercato.

- Le certificazioni ISO 9000 sono praticamente un requisito obbligatorio se si vuole lavorare con aziende britanniche in qualunque settore. Le altre certificazioni come DOP, DOC, IGP, etc. non hanno quasi rilevanza per loro.

- Per gli alimenti è un mercato di eccezione nel settore dei surgelati e dei piatti pronti (1° mercato in Europa).

- La caratteristica distintiva del sistema distributivo britannico rispetto al prodotto alimentare in generale, e quello italiano nello specifico, è rappresentata dalla forte concentrazione e dalla conseguente centralizzazione delle procedure d'acquisto. Circa il 70% dell'intero commercio in questo settore passa attraverso la grande distribuzione.

- E' scomparsa la tradizionale lista della spesa nei consumatori britannici attuali. Gli acquisti sono diventati impulsivi, per cui il prezzo diventa determinante.

La classe media di oggi è diversissima da quella tradizionale britannica: le famiglie, spesso, sono composte da un solo genitore, agli abiti tradizionali sono subentrati pance nude e look disinvolti. L'Inghilterra media di oggi è incauta, spendacciona, capace di accumulare - senza preoccupazioni apparenti - enormi debiti sulle carte di credito. Adulti e bambini del nuovo millennio, si comportano nei luoghi pubblici in modi che farebbero rivoltare i loro nonni nella tomba: parlano un inglese pessimo, schiamazzano, danno confidenza agli sconosciuti, mangiano in qualsiasi posto, in qualunque modo, a qualsiasi ora.

Michele Lenoci
lenoci@commercioestero.net

LUTTO

Nei giorni scorsi è venuto a mancare improvvisamente il Dott. Paolo Redivo, Presidente dell'Associazione "80&più" di cui fa parte Commercioestero. Lascia un vuoto incolmabile dal punto di vista umano e professionale. Il CdA di Commercioestero Consulting si unisce al dolore di familiari e amici.

Osservazioni sul Trust

La nozione su cui si fonda il trust trae origine nell'Inghilterra Medioevale da parte di frati missionari dell'Ordine Francescano in quanto questi, non potevano, avendo fatto voto di povertà, essere titolari di beni, ma per la propria opera e sostentamento necessitavano ugualmente di mezzi economici.

I terreni che si sarebbe voluto intestare ai frati andavano intestati a terzi soggetti che li detenevano nell'interesse dei frati stessi. Questo strumento giuridico è stato poi utilizzato ed ampiamente sviluppato dai proprietari terrieri per aggirare il diritto feudale che stabiliva che il proprietario non potesse disporre delle terre per via testamentaria.

Il trust nasce quando un soggetto (Settlor) trasferisce la proprietà ed il controllo dei propri beni a persona fisica o giuridica di fiducia (Trustee) secondo quanto stabilito nell'atto costitutivo del trust.

In tal modo il Trustee dovrà amministrare i beni del Settlor nell'interesse del beneficiario o per uno scopo individuato.

Affinché ci si trovi in presenza di un trust è necessario che il trasferimento da parte del Settlor sia effettivamente una cessione completa dei beni attribuiti al Trustee.

In tal modo, il Trustee diviene effettivamente proprietario con il vincolo, però, di esercitare il diritto di proprietà, rispettando le linee guida fornitegli dal Settlor nell'atto costitutivo ed a tutela dei beneficiari.

Quindi gli obblighi che il Trustee assume non sono obblighi nei confronti del Settlor, ma del o dei beneficiari.

Si tenga presente che, anche se i beneficiari hanno soltanto un diritto ai benefici economici e non un diritto di disporre dei beni in trust, a loro favore sorge una tutela nel caso in cui il Trustee non adempia alle istruzioni ricevute.

Di frequente il Settlor affianca al Trustee un Protector che controlla che siano eseguite le proprie volontà. Il Trust non è un ente e non gode di personalità giuridica.

Il suo carattere peculiare risiede nello sdoppiamento del concetto di proprietà, tipico dei sistemi di *common law* dove è possibile che la proprietà di un bene possa essere attribuita a soggetti diversi: il *Legal Owner* ed il *Beneficial Owner*.

Nel trust il *Legal Owner* è il Trustee cioè il proprietario formale che amministra i beni, mentre il *Beneficial Owner* non può amministrare i beni o disporne, bensì gode dei benefici economici derivanti dai beni stessi. In tal modo, tramite il trust i beni escono dal patrimonio del Settlor creandosi un patrimonio distinto (attribuzione dei beni in trust) da quello personale del Trustee (che, si rammenti, è solo *Legal Owner* e pertanto non può beneficiarne), ma distinto da quello del beneficiario che non può disporne.

Il patrimonio vincolato tramite il trust non può subire l'influenza di vicende personali né del Settlor né del Trustee e né del Beneficiario.

Il diritto italiano annovera il diritto di proprietà tra i diritti assoluti e questo ha reso assai difficoltosa, per molto tempo, la compatibilità del concetto di trust con il nostro ordinamento. Solamente con la ratifica, da parte dell'Italia, della Convenzione dell'Aja del 1° luglio 1985 ad opera della Legge n° 364 del 1989, la giurisprudenza ha ritenuto che il trust potesse essere considerato compatibile con l'ordinamento italiano. La suddetta Convenzione ha individuato uno schema di trust che consente la legittimazione negoziale e processuale del Trustee ed il riconoscimento della separazione patrimoniale tra i beni sottoposti a trust ed i beni personali del Trustee. La conseguenza immediata della ratifica della Convenzione dell'Aja è stata sia il riconoscimento in Italia dei

trust costituiti all'estero, sia lo sviluppo di una pratica "interna" italiana nell'utilizzo dei trust, che quindi potranno essere costituiti in Italia con Settlor, Trustee, Beneficiario e patrimonio italiani.

La particolarità è data dal fatto che questi trust, non esistendo ancora una legge italiana in materia, sono regolati dal diritto straniero con riferimento al trust scelto dal Settlor e specificato nell'atto costitutivo del trust stesso derivando direttamente la loro legittimità dalla Convenzione.

La costituzione di trust all'estero, da parte di soggetti italiani, è stata giustificata, per molti anni, per limitare il peso fiscale e tutelare il patrimonio. Ora invece, gli sforzi compiuti dal nostro Paese in materia di evasione, la maggiore familiarità con l'istituto ed il crescente numero di trust "interni" ha portato ad utilizzare con maggior frequenza il trust anche in Italia. La dinamicità strutturale del trust fa sì che possa essere utilizzato con diverse finalità, come per esempio:

- 1) conservare l'unità del patrimonio familiare;
- 2) garantire il mantenimento a soggetti disabili;
- 3) creare un patrimonio che può essere posto a garanzia di concordati o del buon esito di operazioni commerciali;
- 4) gestire operazioni finanziarie quali il *project financing*;
- 5) avere operazioni di cartolarizzazione;
- 6) fornire tutela per l'esecuzione di patti sociali come strumenti di gestione di *stock options*.

Da questi esempi ne deriva che il trust potrà essere utilizzato, con piena soddisfazione, in tutte quelle situazioni dove è richiesta la vincolatività di un elemento patrimoniale e la sua gestione per un determinato fine. In Italia, purtroppo, ancora non esiste una legge organica sul trust per ciò è.

Marco Tupponi

tupponi@commercioestero.net

Opportunità di business

Paese Bulgaria
Tipo di annuncio Offerta
Settore Legname
Oggetto Azienda bulgara settore lavorazione del legno vorrebbe esportare legna da ardere, pallets e legname in genere.
Rif. 001/2007

Paese Lituania
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Alimentare
Oggetto Due grandi produttori di latte bovino cercano dei partner per creare un'eventuale joint venture nella produzione dei prodotti lattiero-caseari di alta qualità.
Rif. 002/2007

Paese Austria
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Marmo
Oggetto Azienda specializzata in arredamento nautico e arredamenti per servizi di accoglienza (hotel, bar, ecc.) cerca produttori italiani di fontane realizzate in diversi tipi di marmo.
Rif. 003/2007

Paese Bielorussia
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Macchinari
Oggetto La più importante azienda bielorusa del settore legno cerca produttori italiani di macchinari per la lavorazione del legno.
Rif. 004/2007

Paese USA
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Alimentari
Oggetto Importatore di prodotti alimentari cerca contatti con produttori italiani di bevande biologiche di lunga conservazione - succhi vegetali, aranciate etc. e non alcoliche.
Rif. 005/2007

Paese USA
Tipo di annuncio Offerta
Settore Industria
Oggetto Azienda cerca distributori per additivo per motori benzina e diesel. Abbassa i consumi fino al 19%. Già utilizzato in California (dove vigono severe norme contro l'inquinamento).
Rif. 006/2007

Per avere ulteriori informazioni contattare:
e-mail: lenoci@commercioestero.net
Fax 1782/211098

indicando il riferimento di interesse

COMMERCIOESTERO CONSULTING®

Le sfide sui mercati internazionali sono per la PMI sempre più difficili da affrontare senza il supporto di tutti i principali attori del sistema economico, pubblici e privati. I percorsi di internazionalizzazione e lo sforzo per mantenere competitività sul mercato devono essere necessariamente condivisi con chi può apportare competenze professionali altamente qualificate, adeguate alle dimensioni ed alle problematiche dell'impresa italiana.

Commercioestero Consulting, grazie alle significative esperienze pluriennali dei suoi professionisti, ha maturato competenze di rilievo in tutte le tematiche inerenti il commercio estero ed i servizi per l'internazionalizzazione dell'impresa.

Legale, fiscale, marketing, logistica, finanza e finanziamenti sono i settori nei quali Commercioestero Consulting offre alle imprese i propri servizi d'eccellenza.

Completano il panel di proposte il sito internet ricco di contenuti e di materiali tematici e il periodico online "AE-Attività con l'estero", interessante opportunità di approfondimento e documentazione per tutti gli operatori del settore.

Commercioestero Consulting S.r.l. fa parte del gruppo Commercioestero Network, associazione nata come stimolo e opportunità per gli associati di proporre progettualità e programmi di studio, ricerca e analisi, formazione, consulenza e assistenza alle imprese, sviluppo, progettazione e attuazione di iniziative imprenditoriali da e per l'estero, con particolare riferimento alle PMI del territorio.

LEGALE	FISCALE	FINANZA	LOGISTICA	MARKETING
<p>Contrattualistica nazionale ed internazionale</p> <p>Societario (Joint Venture, costituzione di società all'estero, Consorzi Export,...)</p> <p>Legal 4 E-commerce: strumenti giuridici per il commercio elettronico</p> <p>Informazioni e documentazione su normative estere e di settore</p> <p>Marchi e brevetti</p> <p>M&A (Merger & Acquisition)</p>	<p>Soluzione di problematiche di IVA intra ed extra comunitaria</p> <p>Soluzione di problematiche di doppia imposizione e pianificazione fiscale</p> <p>M&A (Merger & Acquisition)</p>	<p>Assistenza alla presentazione di pratiche di finanziamento o agevolazioni per l'internazionalizzazione (nazionali, regionali, comunitarie, internazionali, estere)</p> <p>Assistenza per crediti documentali e assicurazione del credito Forfaiting</p> <p>Assistenza per il recupero del credito all'estero</p> <p>Progettazione e business planning</p>	<p>Assistenza pratiche doganali</p> <p>Domiciliazione doganale</p> <p>Ottimizzazione costi di trasporto</p>	<p>Ricerca e Analisi di mercato e Ricerca e Selezione Partners Commerciali</p> <p>Strategie e Pianificazione di Marketing e Comunicazione (Nazionali ed Internazionali)</p> <p>Organizzazione di eventi, Fiere, Workshop, Missioni Commerciali e/o Istituzionali, Incoming</p> <p>Assistenza al Trading Internazionale</p>

Ai sensi dell'art. 7, Dlgs. 196/2003 La informiamo che ai fini dell'invio di questo Notiziario, i Suoi dati sono conservati nel nostro archivio informatico. La informiamo inoltre che ai sensi dell'art. 13 della legge, Lei ha diritto di conoscere, aggiornare, cancellare, rettificare i Suoi dati od opporsi all'utilizzo degli stessi, se trattati in violazione della legge.

Si invita a segnalare eventuali rettifiche allo 0543/27852

COMMERCIOESTERO NETWORK

ITALIA - FORLÌ - Via Macerì, 25

Contact e-mail: ghirotti@commercioestero.net

www.commercioestero.net



IL NOSTRO NETWORK GLOBALE

Forlì - Ancona - Almaty - Asti - Bari - Barcellona - Belluno - Bergamo
 Bologna - Bruxelles - Buenos Aires - Budapest - Cesena - Düsseldorf
 Firenze - Lecce - Londra - Macerata - Madras - Milano - Montevideo
 Napoli - New York - Roma - Rosario - Sao Paulo - Santiago del Chile
 Shanghai - Taranto - Tirana - Trieste - Vilnius