



GLOBAL LOGISTICS
FOR MANUFACTURERS

IC&PARTNERS FARE BUSINESS IN RUSSIA

CONOSCERE LE DIFFICOLTA' OPERATIVE PER

TROVARE SOLUZIONI EFFICACI

SOMMARIO

IC&PARTNERS, INTRODUZIONE

CERTIFICAZIONE DI CONFORMITÀ *VERSUS* SANZIONI

LE NUOVE NORMATIVE DELL'UNIONE EUROASIATICA: GOST *VERSUS*
REGOLAMENTI TECNICI

CERTIFICATO DI CONFORMITÀ EAC E DICHIARAZIONE DI CONFORMITÀ EAC:
CARATTERISTICHE E DISTINZIONI

RAPPRESENTANTE DEL PRODUTTORE O APPLICANT: SIGNIFICATO, RUOLO,
ASPETTI CONTRATTUALI CON L'AZIENDA ESPORTATRICE

COME STRUTTURARE LA PRESENZA SUL MERCATO

BIO

- IC&PARTNERS è una società di consulenza per l'**internazionalizzazione** per imprese che operano sui mercati globali.
- Operiamo da più di vent'anni con una struttura multinazionale organizzata con sedi estere di proprietà per presidiare i mercati in cui sono presenti i nostri clienti.
- Offriamo un ampio spettro di competenze nella consulenza per l'entry strategy e nella consulenza professionale in area legale, fiscale, contabile e di gestione delle risorse umane, sia secondo le normative paese e sia per l'armonizzazione italia-estero.
- Operiamo considerando l'azienda nella sua complessità strategica e operativa e adottiamo sempre un approccio consulenziale che coniuga la visione integrata dell'azienda internazionale che opera su diversi mercati-paese.
- Lavoriamo con una piattaforma organizzativa uniforme tra le sedi IC&PARTNERS per dare ai nostri clienti lo stesso contenuto e lo stesso livello qualitativo di servizio in ogni paese-mercato in cui li accogliamo.



IC&PARTNERS NEL MONDO



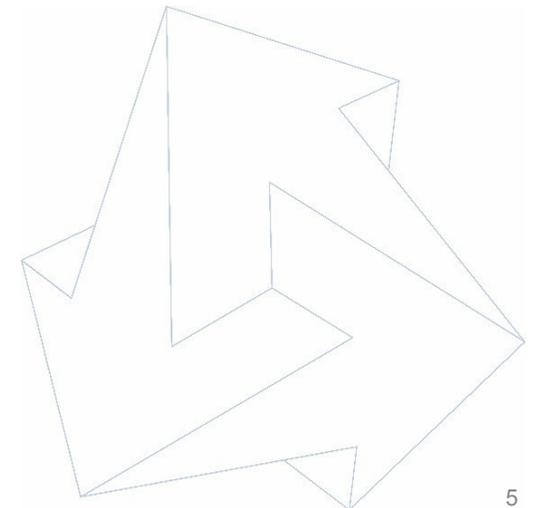
LEVE STRATEGICHE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Analisi aziendali e ricerche di mercato per disegnare strategie di ingresso e sviluppo su specifici Paesi target.

Consulenza in ambito legale, fiscale e di gestione della mobilità del personale in termini di problematiche internazionali su diversi mercati paese e di armonizzazione Italia-mondo.



Supporto operativo in loco per attività ordinarie di tipo amministrativo e contabile: servizi di contabilità, tenuta paghe etc.



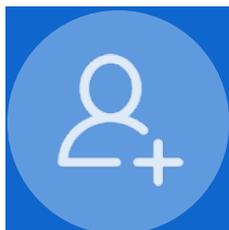
CARATTERISTICHE DISTINTIVE



Presenza diretta sui mercati esteri



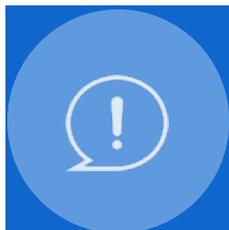
Dalle nostre sedi estere una **conoscenza** approfondita delle caratteristiche e delle dinamiche economiche, sociali e della legislazione di ogni mercato, per fare la differenza nella capacità competitiva dei nostri clienti.



Specializzazione settoriale e funzionale



Il contributo di IC&Partners comprende **metodo**, **competenze** specialistiche e conoscenza dei principali settori merceologici.



Parlare italiano, in qualunque paese



In ogni sede, il nostro cliente può contare sul proprio **referente italiano** e su un team di **consulenti locali** per garantire una comunicazione fluida ed efficace con tutti i diversi interlocutori.

CARATTERISTICHE DISTINTIVE - SEGUE



*Approccio
one stop shop*



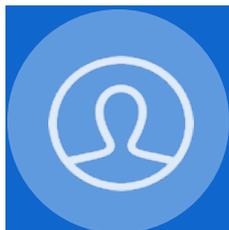
Un **consulente unico** capace di accompagnare l'impresa lungo tutto il suo percorso di internazionalizzazione: dall'individuazione del mercato più adatto allo studio delle sue dinamiche, dal disegno del piano strategico fino alla sua implementazione.



*Una squadra
dall'esperienza
consolidata*



Un **team internazionale** di consulenti di formazione **multidisciplinare**, con una consolidata esperienza manageriale e professionale, che offrono la loro expertise ai clienti dall'Italia e dalle sedi estere.



*Metodologie e
standard uniformi*



Un **gruppo multinazionale** che integra e valorizza le competenze delle singole sedi in un contesto professionale unico, con un identico approccio metodologico e con lo stesso standard qualitativo.

SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE



IC&Partners S.p.A.

Via Roma, 43 int.8
33100 Udine

Tel. 0039 0432 501591
Fax 0039 0432 228252

Via Mauro Macchi, 58
20124 Milano

Tel. 0039 02 21118302

www.icpartners.it

info@icpartners.it



CERTIFICAZIONI *VERSUS* SANZIONI



L'UNIONE DOGANALE EUROASIATICA

- **L'Unione Doganale Euroasiatica** di Russia, Bielorussia, Kazakistan, Armenia, Kirghizistan (Vietnam in progress) nasce nel 2010 con l'obiettivo di facilitare gli scambi tra i paesi che ne fanno parte.
- L'Unione Doganale raggruppa un mercato molto vasto e con grandi potenzialità di business: si stimano 30 milioni solo di russi benestanti entro il 2030.
- L'Unione Doganale ha introdotto il **Certificato di Conformità EAC** e la **Dichiarazione di Conformità EAC**, che vanno a sostituire i precedenti GOST - R per la Russia e K per il Kazakistan – ma che hanno il vantaggio di essere validi ugualmente su tutti i mercati dell'Unione stessa.

Obbligatorietà _ Le aziende che intendono esportare i loro prodotti verso l'Unione doganale di Russia, Bielorussia, Kazakistan etc. devono ottenere delle certificazioni e superare dei test sui prodotti. I test vengono eseguiti da organismi di certificazione accreditati che verificano la conformità dei prodotti ai Regolamenti tecnici dell'Unione doganale.

CERTIFICAZIONE: I SOGGETTI COINVOLTI

LA CERTIFICAZIONE RIGUARDA DIVERSI SOGGETTI:

- Il **produttore** dei prodotti da certificare (non russo/ kazako/ bielorusso etc.)
- La **dogana**
- I **trasportatori** e gli **operatori doganali**
- Il **compratore** (russo/kazako/bielorusso etc.)
- L'**ente di certificazione** (russo/kazako/bielorusso etc.) localizzato nell'Unione Doganale Euroasiatica e accreditato che rilascia i documenti certificati sulla base dei test eseguiti dai laboratori
- **Società di servizi terze parti** rispetto agli attori sopra citati – che possono fungere da Rappresentante del produttore o Applicant.

TIPOLOGIE DI CERTIFICAZIONE

PER OGNI TIPO DI PRODOTTO/GRUPPO DI PRODOTTI È PREVISTO IL RELATIVO REGOLAMENTO TECNICO APPLICABILE CHE INDICA LA PROCEDURA E IL TIPO DI CERTIFICATO PREVISTO:

- cioè se la certificazione è **obbligatoria** o **volontaria**
- e nel caso di certificazione obbligatoria se è prevista la **Certificazione** di conformità EAC o la **Dichiarazione** di conformità EAC.

La valutazione sull'applicazione della certificazione obbligatoria o volontaria e conseguentemente sulla tipologia di certificazione obbligatoria viene data da un esperto dell'Ente di certificazione, non è un automatismo.

TEMPISTICHE

I REGOLAMENTI TECNICI SONO ENTRATI IN VIGORE CON TEMPISTICHE DIVERSE A SECONDA DEI SETTORI PRODUTTIVI.

■ Meccanica

TR TC 10/2011-04/2011-20/2011

Il periodo di transizione è terminato il 15.03.2015

■ Abbigliamento

TR TC 07/2011-17/2011

Il periodo di transizione è terminato il 28.02.2014 per abbigliamento bimbo e il 30.06.2014 per l'adulto

■ Prodotti alimentari

TR TC 21/2011, TR TS 029/2012, TR TC 034/2013

Il periodo di transizione è terminato il 15.02.2015

■ Mobili

TR TC 025/2012

Il periodo di transizione termina a marzo 2016

CERTIFICAZIONE OBBLIGATORIA

- La Certificazione obbligatoria avviene con modalità diverse, dette schemi, stabilite dai Regolamenti tecnici e prevede due tipi di certificati:
 - **Certificato di conformità EAC**
 - **Dichiarazione di conformità EAC**
- Sia il Certificato di conformità che la Dichiarazione di conformità sono rilasciati sulla base di una analisi tecnica del prodotto/gruppo di prodotti eseguita dall'Ente di certificazione.
- La differenza principale tra le due modalità è che, in genere, le modalità di test per i Certificati di conformità comportano maggiori adempimenti per i produttori:
 - Il Certificato di conformità comporta in alcuni regolamenti l'obbligo della visita dell'esperto in stabilimento/i l'anno di rilascio e una volta/anno per gli anni di durata successivi (controllo annuale).
- Per le Dichiarazioni di conformità le verifiche in genere sono documentali o sulla base di campioni.

ABBIGLIAMENTO

ABBIGLIAMENTO

- La differenza nel tipo di certificazione da applicare nel caso dell'abbigliamento riguarda il **target di utilizzo** dell'abbigliamento tra **adulto** e **bambino**.
- In generale, prevale la Dichiarazione di conformità per l'abbigliamento per adulti; mentre si applica la Certificazione di conformità per l'abbigliamento bambino.

RAPPRESENTANTE DEL PRODUTTORE STRANIERO O APPLICANT

- Il **Rappresentante del produttore straniero o Applicant** è una figura introdotta con i Regolamenti tecnici, nel sistema GOST non esisteva.
- Il ruolo del Rappresentante o Applicant consiste nel rispondere giuridicamente di fronte alle autorità competenti per quanto riguarda la conformità, la marcatura e gli eventuali danni causati dai prodotti introdotti nell'Unione doganale.
- Il Rappresentante del produttore opera in base ad un **contratto di rappresentanza** che stipula con il produttore che gli affida l'incarico di rappresentanza a soli fini certificativi.

La certificazione obbligatoria richiede sempre la presenza dell'Applicant.

Cessato il contratto di rappresentanza perdono valore anche i Certificati di conformità o le Dichiarazioni di conformità ad esso collegate.

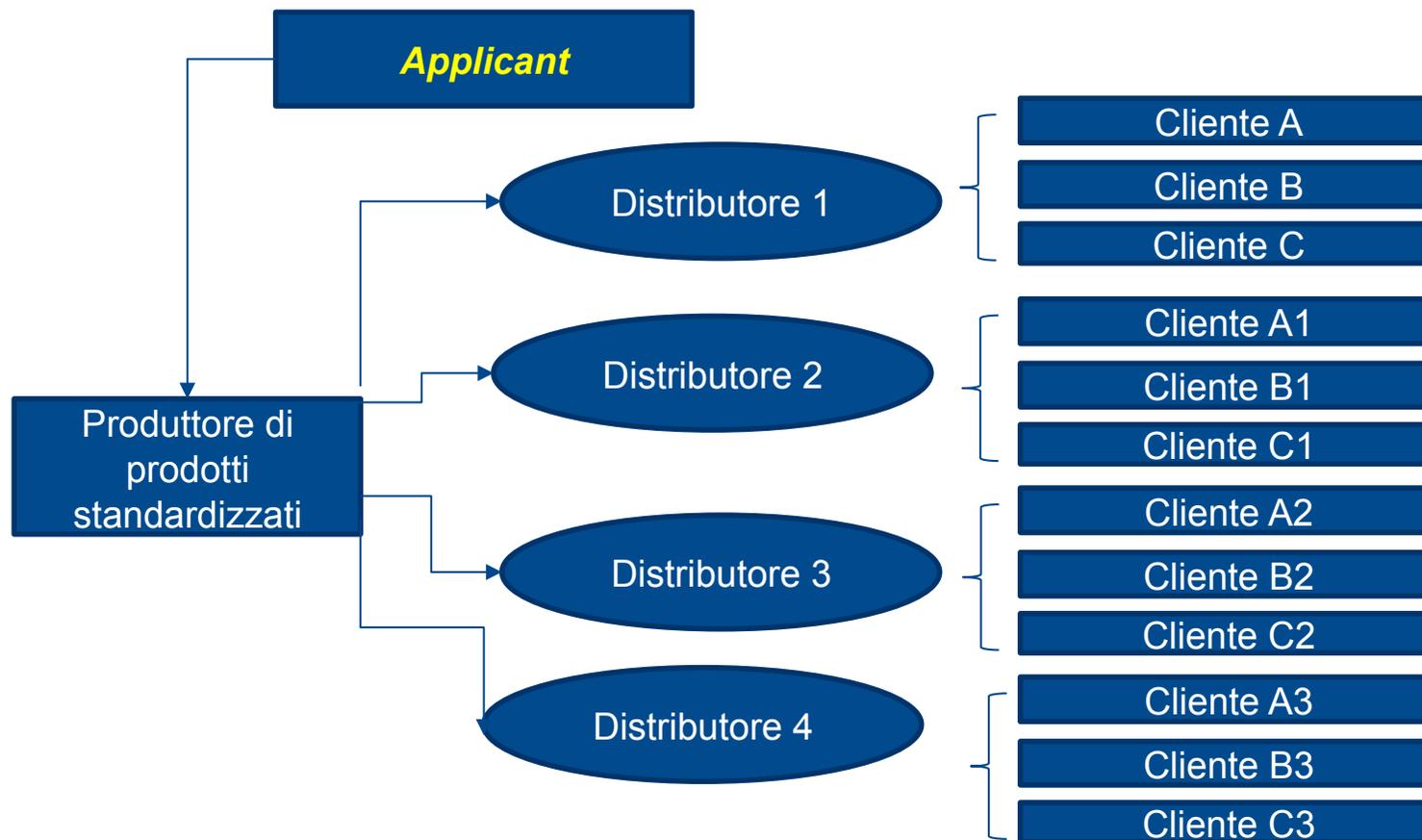
RAPPRESENTANTE DEL PRODUTTORE STRANIERO O APPLICANT - SEGUE

- Il **contratto di rappresentanza** ai fini della certificazione è totalmente distinto e autonomo da quello di compravendita dei beni certificati nel caso della certificazione sulla produzione in serie.
- Invece, nel caso della certificazione su singolo lotto i due contratti sono assorbiti dal contratto di compravendita, il cui numero e data vengono indicati nella Dichiarazione o nel Certificato di conformità.
- La certificazione sulla produzione in serie (sotto forma di Certificato o di Dichiarazione di conformità, senza nessuna differenza) si usa per prodotti standardizzati, senza un destinatario preciso predefinito.
- Nel periodo di validità delle Dichiarazioni o Certificati di conformità si può lavorare con diversi importatori e/o clienti. In questo caso la funzione dell'Applicant svolta da una terza parte esterna al rapporto commerciale di compravendita è una soluzione efficace e flessibile per l'azienda. Per questo motivo la funzione dell'Applicant è particolarmente importante nello schema di certificazione sulla produzione in serie.

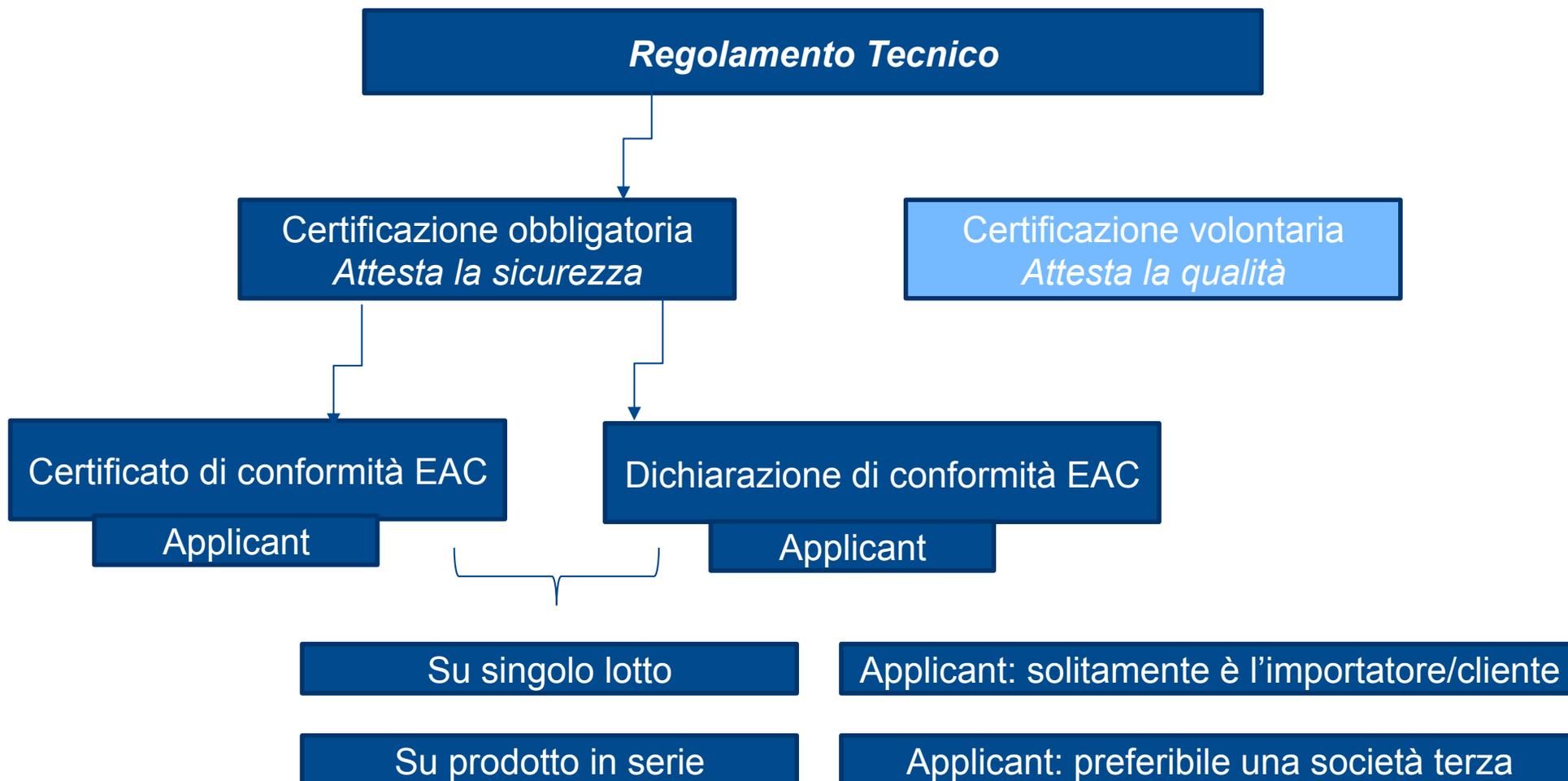
REQUISITI DEL RAPPRESENTANTE DEL PRODUTTORE

- Il Rappresentante del produttore straniero o Applicant deve essere un soggetto registrato **in base alla legislazione** di uno stato membro dell'Unione doganale:
 - › importatore (distributore)
 - › la vostra società controllata, ma non una filiale, né l'ufficio di rappresentanza
 - › società di servizi terza

RAPPRESENTANTE DEL PRODUTTORE STRANIERO O APPLICANT - SEGUE



PERCORSO RIASSUNTIVO



IL CERTIFICATO DI CONFORMITÀ EAC

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ

СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ

№ TC RU C-IT.AY14.B.00952
Серия RU № **0229562**

ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ Орган по сертификации продукции и услуг ООО "Сертификация-ПТС", Адрес: 127254, г. Москва, ул. Руставели, д. 14, стр. 6. Фактический адрес: 127254, г. Москва, ул. Руставели, д. 14, стр. 6, Телефон: +74993910712, Факс: +74993910712, E-mail: info@pts-cert.com, Аттестат per. № РОСС RU.0001.11AY14, 23.10.2013, Росаккредитация

ЗАЯВИТЕЛЬ Общество с Ограниченной Ответственностью "ИЧ ТРЕЙД" (уполномоченное изготовителем лицо, договор № 31 от 20.10.2014), Адрес: 101000, Россия, город Москва, переулок Армянский, дом 9/1/1 строение 1, Фактический адрес: 101000, Россия, город Москва, переулок Армянский, дом 9/1/1 строение 1, ОГРН: 1137746849360, Телефон: +74956639293, Факс: +74956639294, E-mail: antonio.muratore@icpartnersrussia.com

ИЗГОТОВИТЕЛЬ ARAV KIDS S.P.A., Адрес: Италия, Via Provinciale Nola, loc. Pagliarelle, 80030 San Vitaliano (Napoli), Italia. Филиалы см. приложение – бланк № 0153332.

ПРОДУКЦИЯ Изделия трикотажные платочно-шарфовые для детей (кроме новорожденных) и подростков, с маркировками «Silvian Heach Kids», «Aston Martin» из полушерстяной пряжи, пряжи из смеси синтетических и искусственных волокон, пряжи из синтетических волокон, пряжи из искусственных волокон с добавлением эластана, пряжи из смеси синтетических и шерстяных волокон: шарфы, в том числе модель "манишка", шали, Серийный выпуск, Продукция изготовлена в соответствии с требованиями директивы 2001/95/ЕС об общей безопасности продукции от 03.12.2001г.

КОД ТН ВЭД ТС 6117 10 000 0

СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ ТР ТС 007/2011 "О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков"

СЕРТИФИКАТ ВЫДАН НА ОСНОВАНИИ Протоколов испытаний №№ 2817/960-14, 2816/960-14, 2815/960-14, 2814/960-14, 2813/960-14, 2812/960-14, 2811/960-14, 2810/960-14, 2809/960-14 от 20.11.2014 г., выданы ЗАО «СТРИБ» испытательная лаборатория (аттестат аккредитации № РОСС RU.0001.21AB75 действителен до 28.10.2016 г.), адрес: Чувашская республика, 428023, г. Чебоксары, ул. Ломоносова, д. 2, помещение 7, телефон (8352) 34-25-25; Сертификат соответствия на систему менеджмента качества № РОСС ИТ.ИФ93.К00402 дата регистрации 28.10.2014 срок действия до 28.10.2017, выдан Органом по сертификации систем менеджмента качества ООО "ЭКОСЕРТ" (per. № РОСС RU.0001.13ИФ93), адрес: 127018, г. Москва, Суцеский вал, д. 9, стр. 1

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ Срок хранения, срок службы (годности) не установлен. Условия хранения – продукция должна храниться в сухом, проветриваемом помещении и должна быть защищена от прямого попадания солнечных лучей и атмосферных воздействий и загрязнений, схема сертификации: 2с

СРОК ДЕЙСТВИЯ С 02.12.2014 ПО 01.12.2019 **ВКЛЮЧИТЕЛЬНО**

Руководитель (уполномоченное лицо) органа по сертификации  **Е. Г. Жевлакова**
(инициалы, фамилия)

Эксперт (эксперт-аудитор) (эксперты (эксперты-аудиторы))  **Т. И. Бაცось**
(инициалы, фамилия)



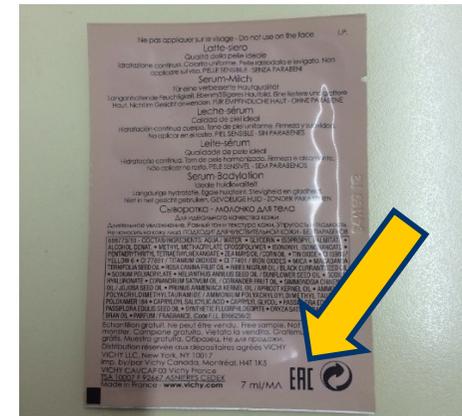
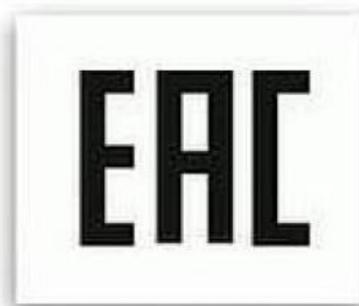
Бланк изготовлен ЗАО "СТРИБ" www.trib.ru (регистрация № 03-05-0003 ФНС РФ) тел. (495) 720-4742, Москва, 2013

IL MARCHIO EAC E LA MARCATURA

- In ogni Regolamento tecnico si trovano le informazioni e le indicazioni per una corretta marcatura.
- L'etichettatura non è necessaria in fase di importazione ma lo è per l'immissione in commercio.

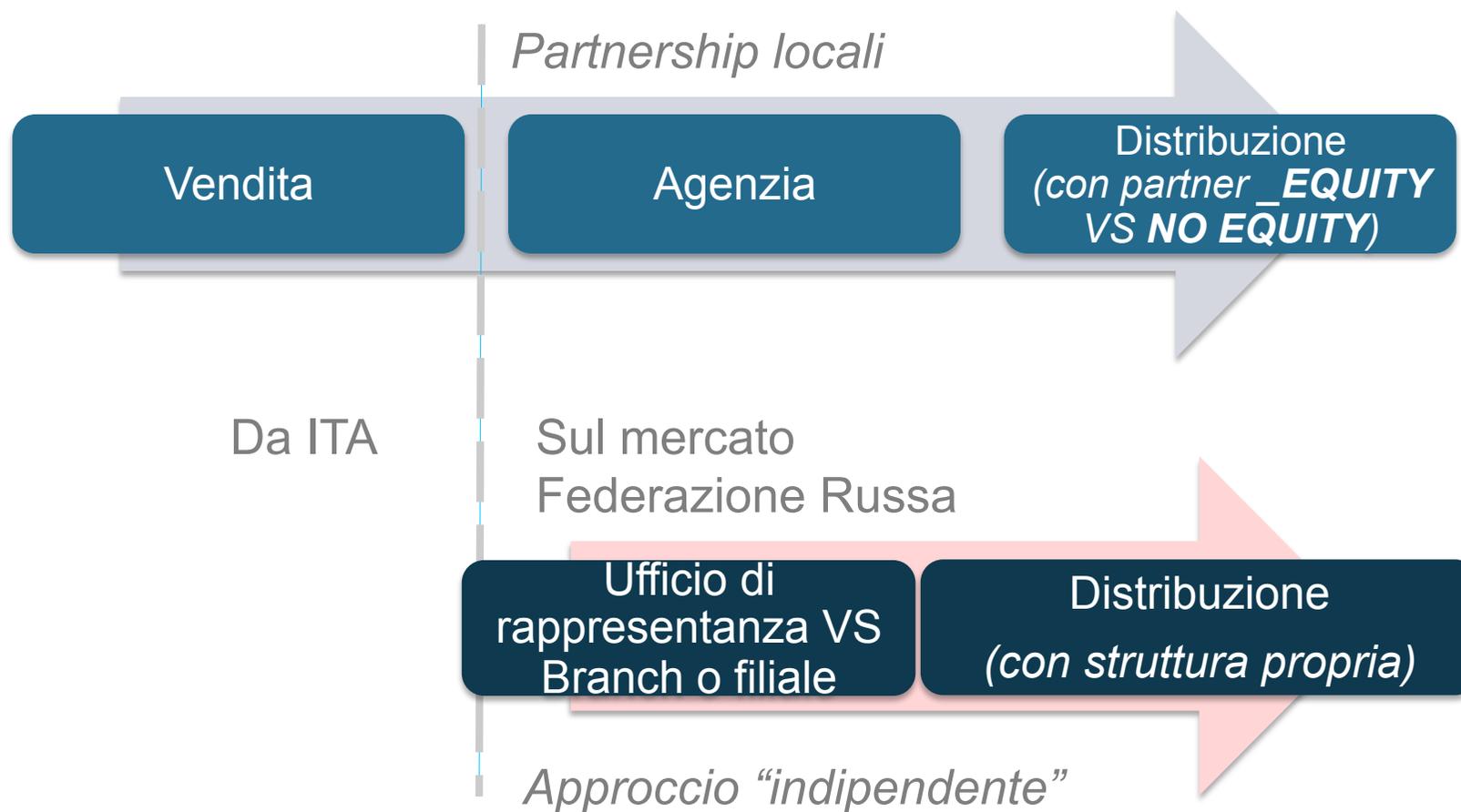


Abbigliamento



Cosmetici

STRUTTURARE LA PRESENZA SUL MERCATO



COMPRAVENDITA

CONTRATTO DI VENDITA: RELAZIONE COMMERCIALE TRA ATTORE ITA E ATTORE FR PER ACQUISTO DIRETTO DI BENI/SERVIZI

CONTRATTO = FORMA + SOSTANZA

- Forma: dev'essere quanto più aderente allo standard (es contratti preformattati) perché ogni contratto verrà depositato e dovrà essere gestito dalla burocrazia: rischio blocco procedure
- Sostanza: oggetto del contratto, articolazione in tutte le componenti operative da concordare tra le parti

OBIETTIVO CONTRATTO: GARANTIRE TUTELA E VANTAGGI AZIENDA ITA, SENZA PER QUESTO BLOCCARE LA POSSIBILITÀ DI FARE BUSINESS O ELIMINARE LA FLESSIBILITÀ

- Bilanciamento “BLINDATURA” VS “ELASTICITÀ”

COMPRAVENDITA

- Alcuni elementi sostanziali del contratto
 - › identificazione controparti
 - › identificazione dei prodotti (es. qualità)
 - › quantificazione dei livelli e dei minimi di vendita
 - › determinazione dei prezzi e delle modalità di pagamento con le eventuali garanzie
 - › forme e modalità di consegna (INCOTERMS), tempistiche
 - › efficacia obbligatoria (in generale alla consegna)
 - › riserva di proprietà, disciplina dei reclami,
 - › tutela dei marchi del produttore e IP
 - › garanzia del produttore e gestione dei vizi di prodotto
 - › durata del contratto
 - › modalità di risoluzione delle controversie
 - › limitazioni territoriali
 - › divieto di concorrenza
 - › eventuale esclusiva
 - › può essere inclusa una clausola arbitrale
 - › eventuali responsabilità certificazioni/fasciature/etichettature
 - › lingua ufficiale, diritto applicabile e foro competente (es Vienna)...

AGENZIA

DUE FORME DI AGENZIA (AGENSKIJ DOGOVOR)

- 1. Agente (Agent) agisce in nome proprio ma per conto del preponente (Prinzipal)
 - › def: contratto di commissione (dogovor komissij)
 - › analogo a ufficio giuridico ITA del contratto senza rappresentanza
 - › piena e diretta responsabilità dell'agente per le obbligazioni assunte
- 2. Agente agisce in nome e per conto del preponente
 - › def: contratto di mandato (dogovor poručenija)
 - › analogo a ufficio giuridico ITA del contratto di rappresentanza
 - › responsabilità dell'Azienda nei confronti delle obbligazioni assunte
- NOTA segnare nel contratto esplicitamente quali sono i perimetri di responsabilità!

AGENZIA

- Obblighi dell'Agente
 - › Reportistica su sviluppo trattative (otčet)
 - › Rendicontazione spese sostenute
- Obblighi del Preponente
 - › Provvigione e rimborso spese (entro 7GG, salvo diverse indicazioni) - anche se contratto non concluso per responsabilità preponente
- Condizione di esclusività geografica (uni- o bidirezionale)
 - › Può o può non essere prevista, dipende da contratto stesso, non è prevista esplicitamente dalla normativa

- Anche il conferimento dell'eventuale mandato di rappresentanza (obshche polnomočija) deve essere scritto nel contratto - molto rischioso per azienda ITA

AGENZIA

- Condizioni di cessazione del rapporto da definire in sede di contratto
 - Cause per la cessazione: scadenza dei termini fissati nel contratto senza che le parti si accordino per la proroga dello stesso, risoluzione consensuale, morte, fallimento
 - Preavviso 30GG. Il contratto deve specificare chiaramente i motivi che ne autorizzano la risoluzione immediata, poiché altrimenti parte che risolve il contratto potrebbe dover pagare dei danni
- NOTA: non esistono disposizioni in merito alle indennità di fine rapporto
 - ...salvo nel caso di recesso anticipato, che obbliga comunque (con o senza giusta causa) al risarcimento dell'agente > meglio durata a tempo determinato!
- NOTA: il contratto di “agenzia commerciale” non viene esplicitamente regolamentato

DISTRIBUZIONE CON PARTNER LOCALE EQUITY E NON

- Joint Venture _presenza diretta sul mercato, di tipo EQUITY
 - › Si configura come un investimento diretto!
 - › Ricade sotto la normativa societaria generale
 - › NOTA: proprietà >50% o <50%? Attribuzione potere di rappresentanza e firma (o TIMBRO)? Problematiche governance
- Contratto di distribuzione non è regolamentato da normativa
 - › Alternative: contratto di compravendita tra le parti, contratto di agenzia, contratto di commissione
 - › Conto vendita: definizione difficile, o compravendita, o anche commissione
 - › Manca la definizione delle caratteristiche di esclusività, ecc., che devono essere nel caso contrattate e indicate appunto nel contratto
- Esiste recente normativa su Franchising, definito “concessione commerciale”, da indicare su contratto scritto - tuttavia non articolata quanto prassi occidentale (riguarda principalmente condivisione marchio ed intangibili)

UFFICIO DI RAPPRESENTANZA

- Rappresentanza commerciale pura, come “antenna” sul mercato
 - › Non ha personalità giuridica
 - › Non realizza attività (né produzione né commerciale) ma solo promozione del business
 - › Dispone esclusivamente di fondi provenienti da ITA
 - › Non è soggetta a tassazione diretta
 - › Deve comunque essere registrata in un apposito registro (accreditamento, durata 1-3 anni)
 - › Gestione burocratica pesante

BRANCH O FILIALE

- Rappresentanza ma anche attività (limitata) sul mercato
 - › Non ha comunque personalità giuridica
 - › Realizza attività (sia produzione che commerciale)
 - › Fondi provenienti sia da ITA che proventi attività
 - › E' soggetta a tassazione diretta (viene vista come stabile organizzazione)
 - › Deve comunque essere registrata in un apposito registro (accreditamento, durata 1-5 anni)
 - › E' necessario tenere doppia contabilità, RU e ITA

SOCIETÀ DI DIRITTO RUSSO

- Società di capitali (sia IDE che JV)
 - › OOO_equivalente della Srl
 - › OAO_equivalente della Spa senza vincoli su numero soci (definita di tipo “aperto”)

**LA NORMATIVA EQUIPARA LA PRESENZA DI CAPITALE STRANIERO AL
CAPITALE DOMESTICO, TRANNE ALCUNI SETTORI CONSIDERATI
STRATEGICI (ES_TUTELA DA ESPROPRIAZIONI)**

BRANCH VS SUBSIDIARY

	Fattori +	Fattori -
Branch	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilità di piena operatività estero • Avvalimento curriculum casa madre • Consolidamento diretto del risultato economico • Potenziale convenienza fiscale (branch exemption) • Semplicità nella gestione dei flussi finanziari • No rischio esteroinvestizione 	<ul style="list-style-type: none"> • Appesantimento procedure amministrative (trasparenza) • Responsabilità societaria • Impossibilità coinvolgimento terzi soggetti
Subsidiary	<ul style="list-style-type: none"> • Perfetta autonomia giuridica • Possibile diversa strutturazione compagine societaria • Separazione delle gestioni amministr. • Unicità di assoggettamento tributario 	<ul style="list-style-type: none"> • Necessaria formalizzazione rapporti • Possibile difficile accesso al credito • Rischio esteroinvestizione

NOVITÀ SU S.O. INTRODOTTE DAL DLGS. 147/2015

- In base a quanto previsto dall'art. 168 ter del DPR 917/86 TUIR
 - › La S.O. all'estero potrà adottare il regime della «branch exemption»;
 - › La S.O. in «branch exemption» potrà essere considerata fiscalmente come una società di capitali nazionale e quindi tassare a titolo definitivo gli utili prodotti nel paese di localizzazione. Parimenti in Italia ci sarà irrilevanza fiscale degli utili e delle perdite realizzati all'estero.
 - › La S.O. estera in regime di «branch exemption» deve valutare il proprio fondo di dotazione (free capital);
 - › L'opzione di branch exemption è irrevocabile e si applica a tutte le branch del gruppo
 - › Introduzione del meccanismo del «recapture» delle perdite fiscali

APPLICAZIONI DELLA BRANCH EXEMPTION

- Capital import neutrality (CIN): dove la variabile fiscale è neutra rispetto alla provenienza dell'investimento. Le società che operano con S.O. all'estero possono essere tassate solo nel paese di approdo.
- Esempio: aliquota d'imposta estera (Russia) < aliquota d'imposta italiana

		%	Dati	Regime credito d'imposta	Regime d'esenzione
A	Reddito Italiano		100		
B	Imposta sul reddito italiano	27,50%	27,5		27,5
C	Reddito estero		50		
D	Imposta estera	20%	10		10
E=(A+C)	Totale reddito dichiarato		150		
F=(E*%)	Imposta italiana lorda	27,50%		41,25	
D	Credito d'imposta (-)			-10	
G=(F-D)	Imposta italiana netta			31,25	
	Imposte totali			41,25	37,5

UN IPOTETICO PERCORSO DI CRESCITA

