

# e-KONomy

RACCONTARE L'IMPRESA PER CRESCERE



Newsletter di informazione in distribuzione gratuita. Anno V Gennaio 2016



**Pro-Gest emette bond da 250 milioni  
Kon Group advisor dell'operazione**

[Pagina 5](#)

## **Destination USA**

**Lo sapevi...? Tre chiarimenti  
sulla fiscalità statunitense**

[Pagina 13](#)

## **Mazars Insights**

**Introduzione alla  
"Dematerializzazione documentale"**

[Pagina 18](#)

### **Editoriale**

**World Food Security  
e-centre**

[pagina 2](#)

### **move.ON**

**GLIMMED: da un'idea ad  
azienda, piccoli passi  
verso un grande  
successo**

[Pagina 10](#)

### **Doing Business In Repubblica Ceca**

**Guida alla  
costituzione di una  
società**

[Pagina 11](#)

## REDAZIONE

Via Masaccio, 191  
50132 Firenze  
Tel. 055 5535405  
Fax. 055 4089908  
[info@kon.eu](mailto:info@kon.eu)

I dati relativi ai destinatari della Newsletter vengono utilizzati esclusivamente per l'invio della pubblicazione e non vengono ceduti a terzi per nessun motivo. Resta ferma la possibilità per l'interessato di esercitare i diritti di cui all'articolo 13 della legge 675/96.



 @kongroup

 [linkedin.com/company/kon-spa](https://www.linkedin.com/company/kon-spa)

 [www.kon.eu](http://www.kon.eu)  
[www.lamerchant.it](http://www.lamerchant.it)



## World food security e-centre

di Claudia Sorlini

Le recenti prese di posizione e le decisioni adottate dalle grandi autorità politiche e religiose negli ultimi anni (gli Obiettivi per uno Sviluppo Sostenibile dell'ONU; l'Accordo sul Clima della Cop21, l'Enciclica di Papa Francesco «Laudato si») hanno messo in rilievo l'urgenza di orientare in modo nuovo lo sviluppo futuro del pianeta, da un lato intensificando l'attenzione nei confronti dei paesi del sud del mondo per favorirne una crescita autonoma, e dall'altro richiamando tutti i paesi, ma soprattutto quelli industrializzati, a ridurre l'impatto sull'ambiente dei processi produttivi nell'ottica di uno sviluppo sostenibile. Infatti enormi disparità economiche e sociali permangono tra i paesi del nord e del sud del pianeta. In particolare l'Africa è il continente nel quale si concentrano i maggiori problemi di fame, povertà, disoccupazione, patologie, nonostante i recenti miglioramenti. Infatti centinaia di milioni di persone vi soffrono la fame e non dispongono di acqua sanificata, più di mezzo miliardo non ha accesso all'energia elettrica, in un continente che dispone di riserve straordinarie di gas e di petrolio, pari al doppio di quelle americane. In molti Paesi africani il settore economico più importante è quello dell'agricoltura gestito in modo non adeguato a rispondere alla domanda interna di cibo. Questo settore soffre per la mancanza di capitale umano specializzato, per la scarsa (e in diversi regioni nulla) meccanizzazione agricola, per la difficoltà ad accedere ai mezzi per la lavorazione dei campi, la raccolta, la conservazione, la distribuzione dei cibi. Ad aggravare la situazione si è aggiunto il cambiamento climatico, responsabile, tra gli

altri impatti, anche dell'ampliamento delle superfici aride e desertificate, con conseguente calo della produttività agricola nei paesi caldi. Questa condizione climatica avversa di lunga durata crea effetti ancora più pesanti in quelle aree del pianeta già martorate da conflitti e guerre, spingendo milioni di persone a migrare in cerca di una speranza per il futuro proprio e dei figli. La crisi economica che ha coinvolto anche i paesi ricchi ha comportato la riduzione delle risorse trasferite ai Paesi in Via di Sviluppo (PVS) per la cooperazione. Diversi progetti sono stati sospesi per esaurimento di fondi, senza che la comunità locale abbia acquisito la piena capacità di gestire in autonomia l'impresa avviata. Per lo più nel giro di poco tempo tutto si arena, e si vanificano gli sforzi precedentemente condotti. In questi casi adeguati strumenti di comunicazione digitale, che sono molto più economici e attivabili velocemente, permettono di non disperdere il capitale investito in precedenza sia in strutture che in persone. Dall'altro lato i paesi industrializzati, che producono con rese enormemente superiori, spesso lo fanno (e soprattutto lo hanno fatto) a spese delle risorse ambientali. E questo vale anche per l'agricoltura con conseguente degrado ambientale, perdita di fertilità dei suoli, spreco di acqua e uso di fonti energetiche non rinnovabili e inquinanti e distruzione di biodiversità. Anche qui dunque si pone il problema di dare una svolta alle attività modificando le pratiche agricole e dando impulso a nuove forme di agricoltura più attente alla conservazione dell'ambiente. L'interesse per il settore primario è andato crescendo ovunque, soprattutto per l'acquisita consapevolezza che da questo settore dipende la possibilità di nutrire l'intero

pianeta anche nei prossimi decenni, funzione che non potrà più essere svolta se non si garantisce sin da oggi la conservazione delle risorse naturali del pianeta, frenandone consumo, degrado o distruzione. In Italia, questa sfida è stata accolta da molti giovani che hanno deciso di intraprendere l'attività di agricoltori, invertendo così il trend dell'invecchiamento degli addetti di questo settore, nel quale stanno portando innovazione e passione. Spesso non si tratta di "figli d'arte" e quindi non possono contare sull'appoggio di padri o nonni per risolvere i numerosi problemi che si presentano nell'avvio di questa attività. Da qui è nata l'idea di elaborare un progetto a sostegno degli operatori dei sistemi agro-alimentari dei paesi in via di sviluppo dell'Africa, e anche dei nuovi agricoltori del nostro paese, basato sull'uso di una piattaforma digitale. L'ambizione è di mettere a disposizione esperti molto qualificati, in grado di offrire consigli, consulenze, sostegno e di guidare nella soluzione dei problemi sia comunità e istituzioni dei paesi in via di sviluppo che operatori agricoli italiani. Naturalmente il supporto erogato è finalizzato ad introdurre innovazioni funzionali al raggiungimento degli obiettivi delineati dalle grandi istituzioni e cioè al miglioramento delle condizioni socio-economiche dei PVS e allo sviluppo anche nei paesi industrializzati di un'agricoltura ambientalmente sostenibile. Così è stato elaborato il progetto "World Food Security e-Center" che per i Paesi del sud del mondo rappresenta uno strumento potente di sostegno allo sviluppo agro-alimentare delle aziende, in grado di fornire la più ampia gamma di competenze a basso costo e in tempi ristretti, anche per la gestione delle emergenze, nel rispetto delle priorità che il paese si

è dato e secondo i criteri della sostenibilità, oltre che economica, anche ambientale e sociale. Per i nuovi agricoltori italiani il "World Food Security e-Center" rappresenta uno strumento per sostenere le piccole e medie imprese giovanili che oggi devono affrontare, con strumenti informativi scientificamente validi, problematiche di produzione, di trasformazione e di mercato nonché acquisire le conoscenze per tutte le implicazioni di natura ambientale e salutistiche che oggi la produzione agricola comporta. La piattaforma digitale, elaborata dal dipartimento di Informatica dell'Università di Milano, sarà il mezzo attraverso il quale gli utenti (services users quali governi, organizzazioni internazionali, istituzioni locali, organizzazioni non governative, cooperative, associazioni, singoli operatori, in particolare nel caso dei nuovi agricoltori italiani) invieranno le richieste di aiuto che verranno inoltrate agli esperti (services providers); questi, a loro volta forniranno, sempre tramite la piattaforma digitale, i loro contributi. La piattaforma diventerà una banca dati che si arricchirà man mano con lo sviluppo del lavoro. I partner di questo progetto sono OCCAM, una Organizzazione non governativa partecipata dalle Nazioni Unite, che ha lanciato l'idea ed elaborato l'architettura della piattaforma, che ha presentato con successo il progetto nella conferenza annuale che essa tiene alle Nazioni Unite ogni anno, la Casa dell'Agricoltura, un'associazione culturale di esperti (accademici, imprenditori, tecnici) che promuove iniziative nel campo agroalimentare, in particolare sull'agricoltura sostenibile, il Centro per la desertificazione dell'Università di Sassari, l'ordine degli ingegneri di Milano. A questo progetto hanno aderito il Dipartimento di Informatica dell'Università di

Milano, e l'AISSA, l'Associazione Italiana che raggruppa tutte le 21 società scientifiche in campo agrario. La Fondazione Kon ha condiviso impianto e finalità e ha generosamente messo a disposizione le sue competenze e il suo sostegno per dare concretezza a questo progetto, attraverso suggerimenti nell'impostazione, elaborazione di un business plan e collaborazione nella ricerca di fondi. Il progetto partirà con referenti in due paesi dell'Africa quali services users: Sao Tomè e Principe e Sierra Leone. Questo progetto può essere un valido aiuto a sostegno dell'occupazione dei giovani, aiutando le piccole e medie imprese agricole a superare momenti di difficoltà. Dall'altro lato, sul fronte africano, può essere uno strumento funzionale al miglioramento dell'agricoltura locale e nello stesso tempo aprire nuovi sbocchi commerciali per le nostre piccole e medie imprese produttrici di macchine e altre apparecchiature per le filiere alimentari, in uno scambio equo con questi paesi. Infine questo Centro può essere un mezzo per non disperdere l'eredità immateriale che EXPO Milano 2015 ha accumulato sui temi locali e internazionali dell'agro-alimentare.

## Claudia Sorlini



Già professore ordinario di Microbiologia Agraria presso la Facoltà di Scienze Agrarie e Alimentari dell'Università degli Studi di Milano fino al 31 ottobre 2013, afferente al Dipartimento di Scienze per gli alimenti, la nutrizione e l'ambiente (Defens) della stessa Università. Editor in chief (dal 2000) del giornale scientifico internazionale ISI «Annals of Microbiology» con IF. Dal 2010 è componente del Nucleo di Valutazione dell'Università degli Studi della Basilicata, per nomina del Senato Accademico. Dal 2012 è Presidente del Comitato Scientifico per EXPO 2015 del Comune di Milano. Dal 2014 è membro della Steering Committee of the EU Scientific Programme for Expo 2015 presieduta dal Commissario europeo all'EXPO, D. Wilkinson. Dal 2013 è membro del Comitato Women for EXPO (Ministero Affari Esteri). Dal 2011 è Vicepresidente del Touring Club Italiano. Dal 2011 è socio ordinario dell'Accademia dei Georgofili.

Gruppo Pro-Gest



Pro-Gest emette bond da 250 milioni  
Kon Group advisor dell'operazione

Di Fabrizio Bencini e Matteo Mancaruso

Il Gruppo Pro-Gest è stato protagonista di una importante operazione nel mercato dei capitali: il collocamento di un'obbligazione da 250 milioni di euro per il periodo di 7 anni, sottoscritta da primari investitori istituzionali italiani e internazionali. Fondato nel 1973 da Bruno Zago, il Gruppo Pro-Gest è attivo nella produzione di carta, cartone, imballi e packaging, oltre che recentemente anche nel comparto del riciclo. Con 22 stabilimenti produttivi in tutta Italia, Pro-Gest è il primo produttore italiano di carta per ondulatori, nonché un leader di mercato per la produzione di cartone ondulato e packaging in cartone. In Italia, è l'unico Gruppo privato indipendente che può offrire una filiera completa dei prodotti per imballaggio, dalla raccolta e trattamento del macero, alla produzione di carta riciclata e alla sua trasformazione in cartone ed imballaggi. Pro-Gest opera in 7 regioni d'Italia, impiegando circa 1.000 dipendenti, con ricavi totali consolidati di 448 Milioni di Euro nel 2016. In Europa si posiziona come uno dei maggiori player internazionali con eccellenze di primato in alcuni segmenti, come la produzione di contenitori per la pizza e per il settore ortofrutticolo, ed è fra i pochi produttori europei che, grazie ai continui investimenti in nuove tecnologie, può produrre

carte riciclate a bassa grammatura di elevata qualità. Pro-Gest produce e commercializza anche prodotti in carta Tissue 100% di fibre di cellulosa con due cartiere ed uno stabilimento di trasformazione e vendita in tutto il mondo.

La Sede del Gruppo Pro-Gest



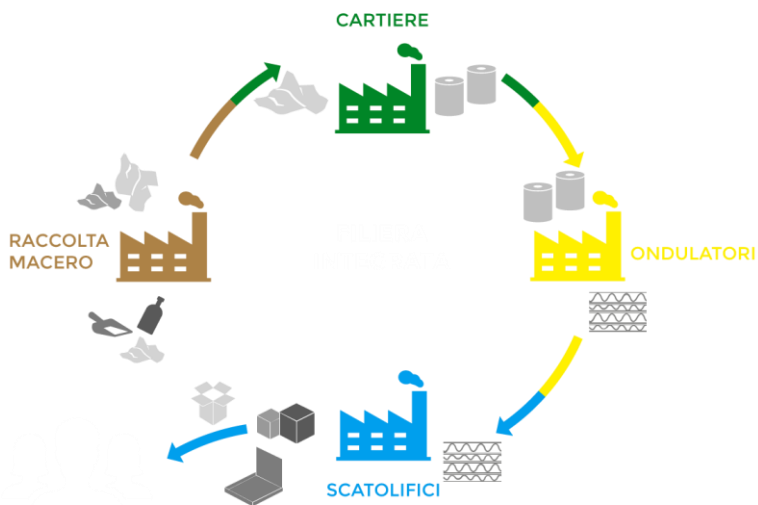
Le quattro linee di business del Gruppo, caratterizzate da una forte integrazione verticale, sono:

- Recycling: La carta da macero è costituita da fibre di recupero ottenute da carta già utilizzata per la finalità per la quale è stata fabbricata. Questa è la più nuova delle Business Unit del gruppo, e costituisce il primo tassello dell'intera filiera produttiva del Gruppo, assicurando un flusso di materia prima costante e di elevata qualità;
- Carta riciclata: La carta deriva principalmente



dal riciclo del rifiuto di carta pre e post-consumo che, dopo una complessa lavorazione, ritorna in vita come nuovo prodotto finito, pronto per essere utilizzato nuovamente per la fabbricazione di cartone ondulato e prodotti per imballaggio;

### La filiera integrata del Gruppo



- Cartone ondulato: Le carte prodotte vengono consegnate agli ondulatori avvolte su bobine e impiegate per la trasformazione in fogli di cartone ondulato;
- Packaging: Ogni anno il gruppo Pro-Gest produce un miliardo e mezzo di contenitori in carta per imballare qualsiasi tipologia di prodotto e soddisfare le più svariate richieste di mercato.

Il Gruppo Pro-Gest, nel periodo compreso tra il 2015 e il primo semestre del 2017, ha continuato a perseguire i suoi obiettivi strategici, realizzando i Piani operativi previsti per tutte linee di business:

- Per il packaging, le acquisizioni siglate dal Gruppo sono i due stabilimenti di Trevikart a Modugno e Carnate, ex Mauro Benedetti, in regioni in cui il gruppo non era presente con queste attività; Pro-Gest si è altresì aggiudicato l'asta per lo stabilimento di Sesto Fiorentino (ex Ondulati Giusti) con il mantenimento di tutti i 96 posti di lavoro. Nel 2017 ha avviato importanti investimenti nello stabilimento di Modugno e il trasferimento dello stabilimento di Carnate nella moderna struttura di Pontirolo;
- Per quanto riguarda l'area di business del riciclo, è stato effettuato tramite asta l'acquisto delle licenze e dei macchinari dell'ex Levio Loris di Badia Polesine, mentre per quella del cartone ondulato è stato acquistato tramite asta lo stabilimento di Altopascio, prima condotto in affitto come quello di Sesto Fiorentino, consentendo il proseguimento dell'attività e la conservazione di tutti i 187 posti di lavoro;
- Molteplici gli investimenti nella BU delle cartiere: il Gruppo ha avviato un nuovo impianto di cogenerazione ad alto rendimento a Tolentino nel 2015 e nel 2016 anche a Cartitalia. Sempre nell'anno 2016 è stata ampliata anche la macchina continua della Cartiera di Carbonera e negli ultimi anni gli investimenti più importanti del gruppo si sono focalizzati sulla ricostruzione e conversione della Cartiera di Mantova (ex Burgo). Risale a giugno 2015 l'acquisizione dell'impianto di Mantova e delle relative strutture ed



autorizzazioni. L'edificio principale di questa storica cartiera è considerato un capolavoro di ingegneria industriale, concepito e

realizzato dal famoso ingegnere italiano Pierluigi Nervi. Oggi Pro-Gest sta ultimando la realizzazione all'interno dello stabilimento di un impianto per la produzione di carta riciclata di alta qualità utilizzata per la produzione di cartone ondulato e packaging. L'operazione mantovana è un

importante investimento per il Gruppo, rappresentando uno dei motivi principali che lo hanno spinto a collocare nel 2016 in private placement presso primari investitori professionali italiani ed esteri due prestiti obbligazionari per un totale di 61 milioni di euro a 7 anni a tasso fisso e senza garanzie. Già nel 2015 erano stati emessi bond per complessivi 30 milioni di euro dalla controllata Cartiere



Villa Lagarina, principale cartiera del gruppo. I bond sono stati quotati in più tranche di cui l'ultima da 20 milioni di euro a scadenza dicembre 2021 collocata a inizio agosto, dopo due precedenti emissioni in giugno da 5 milioni di euro ciascuna con scadenza, rispettivamente, giugno 2020 e dicembre 2022. Il gruppo è stato supportato in tutte le emissioni in qualità di advisor dal team di Kon Group diretto da Fabrizio Bencini e Matteo Mancaruso. L'obiettivo dell'ultimo collocamento è quello di rendere la Cartiera di Mantova altamente competitiva e permettere a Pro-Gest di essere meno dipendente dalle importazioni e di competere nei mercati nazionali ed internazionali con carte di altissima qualità. La cartiera di Mantova riveste un'importanza strategica al punto tale da fare del Gruppo Pro-Gest il protagonista indiscusso di un'operazione di rilievo internazionale, come quella in corso di realizzazione. Questo tipo di finanziamento è stato finalizzato certamente all'ottenimento di risorse utili al fine di proseguire, anzi di accelerare, l'ambizioso progetto di espansione del Gruppo portando lo stesso a

competere con i maggiori player internazionali. L'operazione, iniziata con un road show europeo con tappe a Londra, Milano e Parigi, ha visto il completo collocamento del prestito nell'arco di pochi giorni presso primari investitori istituzionali italiani e internazionali. La domanda ha oltrepassato di gran lunga le aspettative del Gruppo e si è dimostrata ampiamente sufficiente a coprire il bond con un tasso fisso del 3,25%, senza la necessità di garanzie reali. L'obbligazione, ripagabile dopo 3 anni, è stata prezzata alla pari. A margine dell'operazione, il Gruppo ha ottenuto da parte delle agenzie internazionali di rating Standard & Poor's e Moody's rispettivamente rating BB- e B2. A guidare Pro-Gest ancora oggi è il fondatore Bruno Zago, a cui si è affiancato il figlio Francesco: con profondo spirito imprenditoriale, continuano a raggiungere un successo dopo l'altro.

Francesco e Bruno Zago





# move.ON

Chi, come e-KONomy, vuole occuparsi dell'economia che cresce, non può assolutamente dimenticare l'economia che nasce ovvero l'idea di riporre fiducia nel futuro con la convinzione che è necessario andare avanti in modo proattivo innovando sempre. Così, all'interno di questa apposita rubrica intitolata «move.ON», ci occuperemo di start up ed incubatori e racconteremo storie e personaggi, sogni ed obiettivi, difficoltà e sfide. Tutto ciò è stato reso possibile dalla collaborazione con importanti incubatori ed acceleratori che, appunto, ci aiuteranno nel racconto delle storie aziendali che animeranno la rubrica.

**GLIMMED: da un'idea ad azienda, piccoli passi verso un grande successo**

## GLIMMED

Glimmed, nata all'inizio del 2017, è un giovane brand di abbigliamento e accessori che è riuscito ad affermarsi in pochissimi mesi. **Ludovica Francesconi Ligresti** e **William Selmo**, i due giovanissimi fondatori, dopo un'attenta analisi del settore del fashion si sono resi conto che una nicchia del mercato italiano era scoperta: quella degli accessori di fascia media. «*Abbiamo visto un'opportunità e abbiamo deciso di mettere insieme le nostre idee per creare qualcosa di innovativo*» afferma Ludovica.

Abbiamo avuto il piacere di farci raccontare direttamente da Ludovica e William come è nata Glimmed e quali saranno i suoi passi futuri.

### Come nasce il brand?

«*Glimmed nasce nel Gennaio del 2017, avendo identificato questa opportunità, abbiamo deciso di mettere insieme le nostre idee per creare qualcosa di innovativo. Infatti nei primi mesi abbiamo condotto*

*una profonda analisi di mercato e iniziato a lavorare alla creazione del sito. L'investimento iniziale è stato molto contenuto, ciò nonostante, grazie alle strategie adottate, ad una costante presenza sui principali social e alla disponibilità di personaggi dello spettacolo, il brand è diventato fin da subito riconoscibile e apprezzato. L'idea di Glimmed è molto innovativa ed è un concetto molto differente da tutti gli altri brand, siamo differenti, il cliente ci riconosce, si ricorda di noi. Abbiamo creato un format»,* affermano i due giovani co-fondatori.

Ludovica Francesconi Ligresti e William Selmo



### Dall'idea alle vendite come ci siete arrivati?

«*La vera operatività inizia ad Aprile quando abbiamo raggiunto picchi di vendite on-line di circa 300/400*

# move.ON

*ordini al mese sancendo così l'avvio del brand. Grazie alle varie conoscenze il prodotto è stato visto perché indossato sia da alcune persone dello spettacolo che da alcuni influencer che, essendo amici, non hanno rappresentato un costo. Tutto ciò ha permesso al brand di stare in piedi da solo e sostenere i primi costi, ovvero lo sviluppo della piattaforma e i primi ordini con i fornitori. Da quel momento in poi è stato il B2B a venire da noi», dichiara Ludovica.*

### L'iconica Boobs T-shirt



Infatti il primo Department Store a contattarli è stato La Rinascente che gli ha permesso di aprire un temporary store per un periodo di due settimane durante la scorsa Fashion Week. Ludovica e William in circa una settimana hanno architettato il temporary store rendendolo riconoscibile e di primo impatto in modo da attrarre la curiosità di tutte le persone che sarebbero passate da lì. E infatti, è andata benissimo, nelle due settimane sono state registrate

vendite di oltre 500 prodotti e un riordine di ulteriori 200. Tutto ciò ha permesso prima di prolungare di un mese la loro presenza con il temporary store e successivamente di trasformarlo in un corner più piccolo, che però è fisso.

L'idea del temporary store si è rivelata vincente sotto diversi punti di vista attirando anche l'attenzione di una buyer delle Galeries Lafayette di Parigi, rimasta particolarmente colpita dalla tipologia dei prodotti e dal loro pricing interessante.

### Quali sono stati, secondo voi, i fattori chiave di successo?

*«Ritengo che i fattori chiave di successo siano stati tre e, in particolare, sicuramente il fatto che il prodotto sia diventato virale (le Boobs T-shirt hanno raggiunto vendite per oltre 1000 pezzi, oltre ad apparire su tutte le testate di moda più importanti), un ottimo sistema di gestione degli ordini e, infine, una customer experience di alto livello con una particolare attenzione al packaging», afferma William.*

All'interno della sede operativa di Glimmed, a Milano, si volge tutta la parte operativa della Società che può contare, ad oggi, su di un organico di 9 persone. In particolare oltre a Ludovica, che si occupa di tutta la parte amministrativa, contabile, legale, dei contratti con i distributori e fornitori, e William, responsabile invece della parte marketing, del customer service e

# move.ON

gestione dei fornitori insieme a Ludovica, nonché della gestione e dello sviluppo della piattaforma, sono presenti quattro ragazze che si occupano del marketing online, due ragazze che seguono la parte di design e che sviluppano l'intera collezione e una persona esterna che fornisce supporto nella parte di ottimizzazione on-line.

La strategia di Glimmed è orientata all'espansione, prefigurandosi come obiettivo quello di insediarsi nei mercati cosiddetti «forti» ed in particolare quindi quelli asiatici come Cina e Giappone attraverso delle partnership, nonché puntare all'internazionalizzazione del marchio incrementando la sua riconoscibilità avvalendosi anche di distributori specializzati. Per quanto riguarda invece la produzione, che è totalmente in outsourcing, l'abbigliamento viene prodotto in Italia da un fornitore in provincia di Torino che offre un'altissima qualità a prezzi competitivi mentre gli accessori sono prodotti interamente in Asia da fornitori con cui sono venuti a contatto attraverso la piattaforma Alibaba e con i quali intrattengono ormai rapporti quotidiani.

### Il vostro primo approccio con i fornitori come è avvenuto?

*«Inizialmente la produzione era interamente in Asia con fornitori che avevamo contattato attraverso Alibaba, sulla cui piattaforma ogni azienda ha il suo spazio web con la presentazione dell'azienda, il numero di dipendenti e le altre informazioni*

### Il Temporary Store presso La Rinascenza a Milano



*essenziali, ecc. e in base a ciò si può scegliere un fornitore creando un rapporto esterno alla piattaforma, poi per la parte di abbigliamento abbiamo deciso di focalizzarci sull'Italia in quanto si ha una qualità migliore», dichiara Ludovica. «La scelta di Alibaba è stata strategica dal momento che questa piattaforma garantisce un trade assurance su ogni transazione assicurando il totale rimborso qualora il fornitore non consegna la merce nei tempi e nei modi prestabiliti», aggiunge William.*

### L'attuale corner fisso presso La Rinascenza a Milano



# move.ON

### La selezione di cover per iPhone di Glimmed



**Tornando al futuro, i vostri obiettivi sono quelli di una crescita importante. Avete mai pensato a farvi affiancare da qualcuno?**

«Al momento siamo sostenuti interamente da capitale proprio e pensiamo di finanziare la crescita attraverso i profitti della Società. Sicuramente non escludiamo la possibilità di essere "aiutati" in un'ottica di un'espansione molto forte», spiega William.

**Come è stato creare un'azienda da soli e quali difficoltà avete incontrato?**

«Sicuramente noi siamo stati avvantaggiati perché abbiamo avuto la possibilità di poter affrontare in proprio i primi investimenti iniziali che, seppur contenuti, per altri ragazzi giovani potrebbero rappresentare già un primo ostacolo non

potendoselo permettere. Le cose quindi sono state molto più semplici ma questo non vuol dire che abbiamo fatto delle scelte facili: abbiamo sempre investito in maniera intelligente e cercato di risparmiare il più possibile senza sprecare nulla», afferma William. «Abbiamo lavorato sodo per ottenere dei risultati, dal lunedì alla domenica, 24h su 24, senza delegare altri al nostro posto e facendo qualsiasi cosa in prima persona. Diversamente sarebbe stato sicuramente più facile ma non saremmo arrivati ai risultati di oggi», aggiunge Ludovica.

**In conclusione cosa consigliereste, in seguito alla vostra esperienza, a chi volesse sviluppare la propria idea e la propria impresa?**

«I consigli che possiamo dare sono essenzialmente tre. In primis, partire da poco, ovvero non pensare troppo in grande fin dall'inizio ma pensare di sviluppare un qualcosa che potresti benissimo vendere ad un tuo amico, che soddisfi un'esigenza reale insomma. Una struttura più leggera possibile all'inizio del percorso è sempre la migliore. In secondo luogo, utilizzare tutti quegli strumenti che sono disponibili al giorno d'oggi a costi contenuti come le piattaforme di e-commerce preimpostate e la possibilità di fare pubblicità attraverso i canali dei social network. Infine, scendere per strada, ovvero sporcarsi le mani e fare tutto il possibile per sviluppare la propria idea», rispondono i due ragazzi.



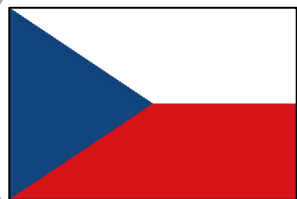
# Doing Business In Repubblica Ceca

*Doing Business In* è la nuova rubrica di e-KONomy che nasce con l'obiettivo di focalizzarsi sulle possibilità/opportunità di business in Paesi che presentano un alto livello di attrattività. L'ultimo Paese individuato è la Repubblica Ceca.

*Doing business in* non vuole essere la solita rubrica informativa sul business in un determinato Paese, ma ha l'obiettivo di indicare in modo operativo e pratico come poter sviluppare un rapporto di lungo periodo ed una presenza importante in un Paese conoscendolo dall'interno. Per questo motivo l'idea è che sui vari Paesi possano scrivere Istituzioni o Enti locali che raccontino usi, costumi, abitudini sociali e di business, nonché modalità di sviluppo dei rapporti economici, caratteristiche culturali che devono essere rispettate, ed altro ancora.

Si ringrazia Mazars Bahrain per il contributo alla stesura dell'articolo.

## Guida alla costituzione di una società



Sia le persone fisiche sia quelle giuridiche possono avviare un'attività finanziaria e commerciale

in Repubblica Ceca, sotto una delle seguenti forme giuridiche disponibili. In generale, non c'è alcun limite al livello di partecipazione straniera in un'entità legale ceca.

Gli stranieri e le società straniere possono creare in Repubblica Ceca sia delle joint-ventures che delle filiali detenute al 100%. I tipi di società includono la società per

azioni, la società a responsabilità limitata, la società in accomandita semplice e la società in nome collettivo. Le società per azioni e le società a responsabilità limitata sono le tipologie più utilizzate per le finalità

imprenditoriali; entrambe queste forme giuridiche devono soddisfare i requisiti del capitale minimo. Una società per azioni può essere costituita da una o più persone giuridiche o fisiche. Il requisito minimo del capitale è di 2 milioni di CZK (circa 75.000 EUR). Una società a

responsabilità limitata può essere costituita da una o più persone giuridiche o fisiche. Il requisito minimo del capitale richiesto per una società a responsabilità limitata è di 1 CZK. La restrizione alle società individuali "concatenate" è stata eliminata il 1.1.2014 (con società individuali concatenate si intende la situazione in cui il socio unico di una a responsabilità limitata è unico

fondatore, oppure socio unico di altra società a responsabilità limitata). Escluse le società, l'attività

imprenditoriale può essere condotta per mezzo di una delle seguenti forme giuridiche: una cooperativa, una filiale, una partecipazione tacita, una società europea (Societas Europaea) e un gruppo europeo di interesse economico. Inoltre, anche un'associazione può svolgere attività commerciale, ma solo come attività secondaria.

L'attività imprenditoriale in Repubblica Ceca può essere istituita anche da un soggetto straniero in maniera diretta. Il soggetto straniero può registrare una filiale che non costituisce un soggetto giuridico separato, e pertanto ogni attività della filiale è considerata come attività del soggetto giuridico che ha registrato la filiale. In generale, una filiale registrata può perseguire le stesse finalità imprenditoriali di un soggetto giuridico ceco. Per un soggetto straniero l'autorizzazione allo svolgimento di attività imprenditoriali in Repubblica Ceca entra in vigore nel giorno in cui tale soggetto, o la sua filiale, è registrato/a nel Registro delle Imprese e corrisponde alla finalità dell'attività imprenditoriale di tale soggetto o della

filiale registrata nel Registro delle Imprese. Le società, le cooperative così come le filiali e le imprese individuali straniere non parte dell'UE o dello SEE devono essere registrate nel Registro delle Imprese. Prima di essere registrato nel Registro delle Imprese, il soggetto giuridico ceco, oppure la filiale di un soggetto giuridico estero deve seguire alcune procedure che prevedono in particolare

imprenditoriale può essere condotta per mezzo di una delle seguenti forme giuridiche: una cooperativa, una filiale, una partecipazione tacita, una società europea (Societas Europaea) e un gruppo europeo di interesse economico. Inoltre, anche un'associazione può svolgere attività commerciale, ma solo come attività secondaria.

L'attività imprenditoriale in Repubblica Ceca può essere istituita anche da un soggetto straniero in maniera diretta. Il soggetto straniero può registrare una filiale che non costituisce un soggetto giuridico separato, e pertanto ogni attività della filiale è considerata come attività del soggetto giuridico che ha registrato la filiale. In generale, una filiale registrata può perseguire le stesse finalità imprenditoriali di un soggetto giuridico ceco. Per un soggetto straniero l'autorizzazione allo svolgimento di attività imprenditoriali in Repubblica Ceca entra in vigore nel giorno in cui tale soggetto, o la sua filiale, è registrato/a nel Registro delle Imprese e corrisponde alla

finalità dell'attività imprenditoriale di tale soggetto o della filiale registrata nel Registro delle Imprese. Le società, le cooperative così come le filiali e le imprese individuali straniere non parte dell'UE o dello SEE devono essere registrate nel Registro delle Imprese. Prima di essere registrato nel Registro delle Imprese, il soggetto giuridico ceco, oppure la filiale di un soggetto giuridico estero deve seguire alcune procedure che prevedono in particolare

finalità dell'attività imprenditoriale di tale soggetto o della filiale registrata nel Registro delle Imprese. Le società, le cooperative così come le filiali e le imprese individuali straniere non parte dell'UE o dello SEE devono essere registrate nel Registro delle Imprese. Prima di essere registrato nel Registro delle Imprese, il soggetto giuridico ceco, oppure la filiale di un soggetto giuridico estero deve seguire alcune procedure che prevedono in particolare

finalità dell'attività imprenditoriale di tale soggetto o della filiale registrata nel Registro delle Imprese. Le società, le cooperative così come le filiali e le imprese individuali straniere non parte dell'UE o dello SEE devono essere registrate nel Registro delle Imprese. Prima di essere registrato nel Registro delle Imprese, il soggetto giuridico ceco, oppure la filiale di un soggetto giuridico estero deve seguire alcune procedure che prevedono in particolare

finalità dell'attività imprenditoriale di tale soggetto o della filiale registrata nel Registro delle Imprese. Le società, le cooperative così come le filiali e le imprese individuali straniere non parte dell'UE o dello SEE devono essere registrate nel Registro delle Imprese. Prima di essere registrato nel Registro delle Imprese, il soggetto giuridico ceco, oppure la filiale di un soggetto giuridico estero deve seguire alcune procedure che prevedono in particolare

finalità dell'attività imprenditoriale di tale soggetto o della filiale registrata nel Registro delle Imprese. Le società, le cooperative così come le filiali e le imprese individuali straniere non parte dell'UE o dello SEE devono essere registrate nel Registro delle Imprese. Prima di essere registrato nel Registro delle Imprese, il soggetto giuridico ceco, oppure la filiale di un soggetto giuridico estero deve seguire alcune procedure che prevedono in particolare

finalità dell'attività imprenditoriale di tale soggetto o della filiale registrata nel Registro delle Imprese. Le società, le cooperative così come le filiali e le imprese individuali straniere non parte dell'UE o dello SEE devono essere registrate nel Registro delle Imprese. Prima di essere registrato nel Registro delle Imprese, il soggetto giuridico ceco, oppure la filiale di un soggetto giuridico estero deve seguire alcune procedure che prevedono in particolare

finalità dell'attività imprenditoriale di tale soggetto o della filiale registrata nel Registro delle Imprese. Le società, le cooperative così come le filiali e le imprese individuali straniere non parte dell'UE o dello SEE devono essere registrate nel Registro delle Imprese. Prima di essere registrato nel Registro delle Imprese, il soggetto giuridico ceco, oppure la filiale di un soggetto giuridico estero deve seguire alcune procedure che prevedono in particolare

finalità dell'attività imprenditoriale di tale soggetto o della filiale registrata nel Registro delle Imprese. Le società, le cooperative così come le filiali e le imprese individuali straniere non parte dell'UE o dello SEE devono essere registrate nel Registro delle Imprese. Prima di essere registrato nel Registro delle Imprese, il soggetto giuridico ceco, oppure la filiale di un soggetto giuridico estero deve seguire alcune procedure che prevedono in particolare

# Doing Business In Repubblica Ceca

l'ottenimento di una licenza commerciale o concessione di attività imprenditoriali, la nomina di un rappresentante legale e l'adempimento del requisito del capitale minimo (laddove applicabile). Concessioni e Autorizzazioni speciali possono essere necessarie per condurre attività in determinati settori non disciplinati dal regime generale delle licenze commerciali. Le attività soggette alla regolamentazione prevista dalla legislazione speciale, comprendono - tra gli altri - determinati servizi finanziari (come le banche, gli intermediari di borsa, le compagnie assicurative, i fondi di investimento, le società di investimento, i trust finanziari e i fondi pensione), le telecomunicazioni, le utilities, le ditte farmaceutiche, la radiodiffusione, il gioco d'azzardo e l'intermediazione del lavoro (recruitment, ricerche executive, etc.). La legge ceca, i trattati di tutela degli investimenti e il Trattato di Funzionamento dell'Unione Europea (in relazione agli Stati membri UE) garantiscono il diritto di rimpatriare i profitti ottenuti all'estero. Accordi bilaterali di promozione e di protezione degli investimenti sono stati siglati con numerosi paesi (l'elenco di tali accordi bilaterali è disponibile su [www.mfcr.cz](http://www.mfcr.cz)). Il sistema di incentivi agli investimenti è incorporato nel sistema giuridico ceco. La legge sugli incentivi agli investimenti (legge n. 72/2000 Racc.) è stata condivisa con la Commissione Europea ed è conforme alla legislazione europea relativa agli aiuti di stato. Le attività imprenditoriali stabilite in Repubblica Ceca, inoltre, possono ricevere un supporto finanziario dai Fondi strutturali dell'UE.

### **Incentivo fiscale:**

Esenzione dall'imposta sulle società fino a dieci anni per le nuove società, esenzione fiscale parziale fino a dieci anni per le società già esistenti (estensione della

produzione). Nel rispetto delle condizioni minime imposte dalla Legge, i progetti vengono supportati in forma di esenzione dall'imposta sulle società per un periodo di 10 anni. Questa è applicabile per l'industria manifatturiera, i centri tecnologici e i centri di servizi condivisi. Non è applicabile nell'area di Praga. Il limite massimo degli incentivi agli investimenti è del 25% dei costi rilevanti (il prezzo di acquisto di beni acquistati nell'ambito del progetto di investimento o in alcuni casi il costo del lavoro).

### **Dotazioni per la creazione di posti di lavoro:**

È previsto un contributo finanziario per la creazione di nuovi posti di lavoro di 100 000 CZK per dipendente (nei distretti con tasso di disoccupazione superiore di almeno il 25% rispetto alla media nazionale), 200 000 CZK per dipendente (nei distretti con tasso di disoccupazione superiore di almeno il 50% rispetto alla media nazionale) e 300 000 CZK per dipendente in determinate zone industriali.

### **Dotazioni per la formazione e la riqualificazione:**

Contributi finanziari per la formazione e la riqualificazione di nuovi dipendenti. Il contributo di base ammonta al 25% del totale dei costi di formazione e riqualificazione (nei distretti con tasso di disoccupazione superiore di almeno il 25% rispetto alla media nazionale) o del 50% sul totale dei costi di formazione e riqualificazione (nei distretti con tasso di disoccupazione superiore di almeno il 50% rispetto alla media nazionale). Contributi più elevati sono previsti per le piccole e medie imprese e per la formazione e riqualificazione dei lavoratori disabili.

### **Sostegno per il sito:**

Trasferimento di suolo pubblico a prezzo scontato. La differenza tra il prezzo di mercato e il prezzo effettivo di acquisto viene considerata un incentivo.

### **Contributi per acquisti in conto capitale:**

# Doing Business In Repubblica Ceca

Previsti soltanto per progetti d'investimento strategici, fino al 10% dei costi ammissibili (in aggiunta agli incentivi standard per gli investimenti).

**Esenzione fiscale per gli immobili:** per un periodo di cinque anni e solo in zone industriali speciali. Per maggiori informazioni visita [www.czechinvest.org](http://www.czechinvest.org), oppure contatta Mazars. Per il 2017 sono in vigore in Repubblica Ceca tre aliquote IVA – l'aliquota IVA di base (21%) e due aliquote ridotte (15% e e 10%). L'aliquota IVA ridotta del 10% si applica al latte in polvere e agli alimenti per neonati, ad alcuni dispositivi medici, a determi determinati libri stampati, ai libri illustrati per i bambini, agli spartiti musicali e agli alimenti per le persone intolleranti al glutine. L'aliquota IVA ridotta del 15% si applica, per esempio, ai prodotti alimentari (cibo e bevande con l'eccezione di bevande alcoliche e prodotti legati al tabacco), ai servizi di ricezione e a determinati articoli medico-sanitari. I contribuenti IVA cechi sono tenuti a presentare una nuova dichiarazione IVA all'amministrazione fiscale, la "dichiarazione di controllo". La dichiarazione di controllo include informazioni complete su determinate forniture ricevute ed erogate. Le filiali sono tassate alla stessa aliquota delle società nazionali. Non c'è tassazione sulle rimesse della filiale. I dividendi pagati sia ai residenti sia ai non residenti sono soggetti ad una ritenuta d'acconto finale del 15%, a meno che l'aliquota non sia ridotta in virtù di un accordo fiscale applicabile. Un'aliquota speciale del 35% è applicabile ai soggetti che non hanno residenza fiscale nell'UE o con i quali la Repubblica Ceca non ha stipulato un trattato sulla doppia imposizione o accordi per lo scambio di informazioni fiscali. In base alla direttiva UE sulle società madre-figlia, i dividendi pagati da una società ceca alla

società madre (così come definita nella direttiva) con sede in altro Stato membro dell'UE sono esenti dalla ritenuta d'acconto qualora la società madre detenga almeno il 10% della società affiliata per un periodo ininterrotto di almeno 12 mesi. A partire dal 2009, l'esenzione si applica ai dividendi pagati alle società madre aventi sede in Islanda, Norvegia e Svizzera. Inoltre, i dividendi sono esenti da tassazione se pagati ad una società madre che:

- è residente fiscale in un paese non UE con il quale la Repubblica Ceca ha siglato un trattato fiscale;
- ha una forma giuridica specifica;
- soddisfa le condizioni per l'esenzione di cui alla direttiva UE sulle società madre-figlia;
- è soggetta nel proprio paese ad un'imposta simile a quella ceca sui redditi, con un'aliquota pari ad almeno il 12%.

L'esenzione sui dividendi non è applicabile qualora la società figlia oppure la società madre:

- sono esenti dall'imposta societaria sul reddito oppure da un'imposta simile;
- può ottenere l'esenzione, oppure una concessione simile sull'imposta sul reddito delle società, oppure su un'imposta simile;
- sia soggetta all'imposta sul reddito delle società, oppure ad un'imposta similare per un ammontare dello 0%.

La simbolica Casa Danzante a Praga



# Destination USA

*Destination USA* è la nuova rubrica di e-KONomy sviluppata in collaborazione con Export USA, società di diritto statunitense basata a New York che aiuta le aziende italiane ed europee ad espandersi sul mercato americano, accompagnandole in tutte le fasi di questo percorso. La rubrica nasce con l'intento di raccontare quelle aziende che sono sbarcate con successo negli Stati Uniti e fornire consigli utili a quelle aziende che ci stanno pensando. Per questo motivo saranno raccontate le storie di imprenditori e delle loro aziende che sono andati con successo negli Stati Uniti. Si ringrazia Export USA per il contributo alla stesura dell'articolo.



**Lo sapevi...? Tre chiarimenti sulla fiscalità statunitense., a cura di Andrea Fantozzi partner e leader del team italiano presso la società di consulenza fiscale e contabile Prager Metis**

Andrea Fantozzi, CPA dell'Italian Desk di Prager Metis, uno dei più grandi studi di commercialisti di New York e da anni partner di ExportUSA, approfondisce tre tematiche sulla tassazione e la fiscalità statunitense. Grazie alla sua esperienza pluridecennale, evidenzia che molte aziende che operano o vogliono operare negli Stati Uniti non sono a conoscenza di questi fattori fondamentali:

«Negli Stati Uniti non viene imposta IVA, bensì la Sales Tax!».

Una domanda frequente che viene posta da imprenditori e aziende italiane è a quanto ammonti l'IVA negli Stati Uniti. In U.S.A. non c'è IVA! Vi ricordate l'IGE (Imposta Generale sulle Entrate)? Se sì, vi sarà più facile comprendere la Sales Tax: una tassa sulla vendita di prodotti e servizi comunemente imposta negli Stati Uniti e regolata dai singoli Stati. È una tassa pagata una sola volta a livello retail dal consumatore finale e non in tutti i diversi stadi del processo di vendita, come invece avviene per l'IVA. In altre parole, la Sales Tax è una tassa "secca" sulla vendita all'utilizzatore finale e non una tassa "a cascata" come l'IVA. Inoltre, a differenza dell'IVA, vi sono innumerevoli esenzioni disponibili per ridurre o eliminare le Sales Tax.

## La questione del Nexus

Il termine Nexus identifica la presenza fisica di

un'attività o azienda in uno stato ed è strettamente legato alla raccolta della Sales Tax.

Ogni stato, regolato da diverse leggi e normative, attribuisce un significato diverso al Nexus, ma generalmente si intende l'avere:

- un ufficio
- un impiegato
- un magazzino
- un affiliato
- fare del business in maniera temporanea in uno stato, ad esempio una fiera

Se un'azienda è soggetta a Sales Tax Nexus in uno stato, deve raccogliere la Sales Tax dai buyer in quello stato. A seconda dello Stato, viene applicata una tassa statale e/o locale.

## Chi ha un'attività online è soggetto a Sales Tax?

La risposta è Sì. I rivenditori online negli Stati Uniti devono preoccuparsi di un altro tipo di tassa: il **click-through** nexus. Negli ultimi mesi si è molto discusso sull'impatto che le vendite online potrebbero avere sulla raccolta della Sales Tax. Questo è in parte legato ad Amazon, che comporta un Nexus in qualsiasi stato vi sia inventario, e in parte legato all'aumento di normative in merito. In generale, i rivenditori sono tenuti a registrare e rimettere la Sales Tax in qualsiasi giurisdizione siano fisicamente presenti.

Con l'incredibile aumento delle vendite online (più



# Destination USA



Doing Business In

del 50% degli americani preferisce acquistare su internet), si è sentita la necessità di trarre un ricavo anche da questo tipo di business, mentre fino a poco tempo fa i rivenditori online erano riusciti ad evitare di imporre la Sales Tax vista la loro mancata presenza fisica. Per aumentare i ricavi provenienti da Sales Tax, alcuni Stati americani hanno deciso di espandere la loro definizione di Nexus e tassare anche le vendite online.

Per maggiori informazioni



**ANDREA FANTOZZI**

Partner & Italian Desk Leader  
Pragermetis, New York City

Oltre dieci anni di esperienza nella revisione contabile, due diligence e consulenza finanziaria a medie imprese nazionali e internazionali in diverse industrie, quali produzione e distribuzione, commercio elettronico, tessile, retail di lusso, comunicazioni digitali, logistica, e servizi finanziari. Offre consulenza in materia di strategia finanziaria e di business per le imprese europee che entrano nel mercato degli Stati Uniti e le imprese statunitensi interessate ad espandere la loro attività in Europa.

Prager Metis CPAs, LLC  
14 Penn Plaza, Suite 1800

New York, NY 10122

T 212-643-0099 x279

F 212-947-3878

afantozzi@pragermetis.com

[www.pragermetis.com](http://www.pragermetis.com)

di Silvia Carrara e Luca Savoia



Il mondo delle imprese e della pubblica amministrazione sta sperimentando un'accelerazione significativa nell'adozione degli strumenti tecnico-giuridici necessari per la digitalizzazione dei processi amministrativi e la dematerializzazione documentale, anche in conseguenza della recentissima spinta normativa in tal senso, che impone, o, con nuove regole, ne consente, l'utilizzo: un esempio tra i tanti è la normativa (commi 209-214 del Legge 244/2007) che introduce l'obbligo della fatturazione elettronica verso la pubblica amministrazione e, con normativa parallela (D.lgs. 127/2015), al contempo «spinge» per l'adozione della stessa anche nel B2B (Business To Business).

### Benefici della fatturazione elettronica

La dematerializzazione documentale ha da sempre avuto come proprio e precipuo obiettivo primario, sia nel settore pubblico, che in quello privato, il conseguimento di un insieme di benefici estremamente rilevanti nella gestione documentale. Le aziende europee, pressate negli ultimi anni dal notevole incremento della competitività nel core business, devono necessariamente guadagnare efficienza ed efficacia nella gestione dei **processi amministrativi**: si tratta di un target posto come primario in tutti i documenti economico-programmatici della UE.

I **principali benefici** della dematerializzazione documentale sono così sintetizzabili:

- **notevole risparmio economico** e di risorse («obiettivo driver»);
- ottimizzazione dei processi amministrativi;

- interoperabilità;
- riduzione degli errori;
- riduzione delle attività meramente manuali;
- ottimizzazione dello scambio informativo interno e con le controparti giuridiche e commerciali;
- integrazione dei processi della supply-chain fisica e logistica con la supply-chain finanziaria (**straight through processing**);
- abolizione degli archivi cartacei.

Opportunamente integrata con evoluti sistemi di gestione documentale, comunque, e adeguatamente implementati, di semplice utilizzo, la dematerializzazione documentale a rilevanza giuridica consente l'efficientamento dei seguenti processi (alcuni esempi):

- gestione della documentazione contabile tributaria: fatturazione attiva e passiva, d.d.t., registri e libri contabili, libri sociali, etc.
- gestione della documentazione giuslavoristica;
- gestione delle note spese;
- gestione delle pratiche doganali;
- gestione della corrispondenza aziendale;
- gestione della contrattualistica;
- integrazione con le funzioni di tesoreria.

Innumerevoli esempi sono anche proponibili nel settore pubblico.

Tutte tali ottimizzazioni sono conseguibili mantenendo gli attuali sistemi gestionali (come ad esempio **SAP**), Un'efficiente integrazione di tali sistemi con le funzionalità necessarie alla gestione documentale avanzata e a rilevanza giuridica richiede tuttavia adeguati interventi

organizzativi, supportati dalle necessarie competenze.

Ovviamente, poiché ci si deve muovere tenendo presenti adempimenti e obiettivi giuridici, per conseguire i benefici auspicati è necessario seguire le **regole poste dalla normativa vigente, opportunamente configurando i device tecnologici abilitanti.**

## Ciclo di Vita dei documenti elettronici

In materia civilistica, la dematerializzazione di libri, repertori e scritture obbligatorie (per disposizioni di legge o perché richiesto dalla natura o dimensione dell'impresa) è esplicitamente consentita dall'**art. 2215bis** del codice civile. La gestione del documento informatico è disciplinata, in termini generali, dal CAD (Codice dell'Amministrazione Digitale, D.LGS. 7 marzo 2005 n. 82 e successive modifiche), da ultimo, quelle entrate in vigore, anche per un allineamento col Regolamento eIDAS, nel settembre 2016) e dalle relative Regole tecniche.

- **DPCM 13 novembre 2014**, che riguarda la formazione, la trasmissione, la copia, la duplicazione, la riproduzione e la validazione temporale dei documenti informatici;
- **DPCM 3 dicembre 2013 (conservazione)**, in materia di sistema di conservazione ai sensi degli articoli 20, commi 3 e 5 -bis, 23 - ter, comma 4, 43, commi 1 e 3, 44 -bis e 71, comma 1, del Codice dell'amministrazione digitale di cui al decreto legislativo n. 82 del 2005;
- **DPCM 3 dicembre 2013 (protocollo)**, Regole tecniche per il protocollo informatico ai sensi degli articoli 40 -bis, 41, 47, 57 -bis e 71, del Codice dell'amministrazione digitale di cui al decreto legislativo n. 82 del 2005;
- tali Regole devono comunque e sempre essere coordinate con quelle riguardanti le **firme elettroniche**,

## la validazione temporale, la PEC, etc.

L'insieme di suddette Regole stabilisce, sia per il settore pubblico che per quello privato, le modalità generali di gestione dell'intero ciclo di vita (dalla formazione allo scarto o distruzione) del documento informatico avente rilevanza giuridica: in altri termini, forniscono le indicazioni da seguire **tassativamente** perché un documento informatico acquisisca e mantenga nel tempo la propria validità giuridica.

In assenza o in caso di imperfetta esecuzione di tali adempimenti, ad esempio la «conservazione digitale a norma», il documento non acquista o perde del tutto il proprio valore giuridico, con le prevedibili, gravi conseguenze.

Il quadro normativo è poi completato e arricchito da un vasto e complesso «corpus» di **normativa speciale**, che va a regolare la dematerializzazione documentale nei diversi settori di applicazione, ad esempio, tributario, doganale, giuslavoristico, processuale, sanitario, ambientale, etc.

E' necessario, inoltre, essere consapevoli che il quadro normativo riguardante la dematerializzazione documentale è stato caratterizzato negli ultimi 20-25 anni (vale a dire dalle prime sperimentazioni – la firma digitale italiana risale al 1997 – fino all'odierna, forte, accelerazione) da una costante espansione e da una particolare fluidità, connaturata all'evoluzione giuridica e tecnologica: è quindi assolutamente necessario che la normativa venga sempre e metodicamente monitorata con l'ausilio delle adeguate competenze.

## Conservazione dei documenti

La normativa che disciplina la conservazione digitale di libri

e scritte contabili stabilisce che la corrispondenza ed ogni atto, dato o documento di cui è prescritta la conservazione, ove gestiti su supporti informatici, sono validi e rilevanti a tutti gli effetti di legge, se la loro conservazione nel tempo è effettuata nel rispetto delle regole tecniche previste dal CAD ed emanate mediante il **DPCM del 3 dicembre 2013 (conservazione)**.

Il sistema di conservazione dei documenti informatici contabili ed amministrativi deve assicurare:

- l'identificazione certa del soggetto che ha formato il documento;
- l'integrità del documento;
- la leggibilità e l'agevole reperibilità dei documenti e delle informazioni identificative;
- il rispetto delle misure di sicurezza previste ai fini della normativa privacy.

La conservazione può essere svolta all'interno della struttura organizzativa del soggetto produttore dei documenti informatici da conservare oppure può essere affidata, in modo totale o parziale, ad altri soggetti, pubblici o privati che offrono idonee garanzie organizzative e tecnologiche, accreditati come conservatori presso l'Agenzia per l'Italia Digitale.

Trattandosi di documenti a rilevanza tributaria, la normativa generale deve essere integrata con quanto disposto dal **DMEF 17 giugno 2014, «Modalità di assolvimento degli obblighi di scali relativi ai documenti informatici ed alla loro riproduzione su diversi tipi di supporto - articolo 21, comma 5, del decreto legislativo n. 82/2005»**, anche confrontandosi con l'abbondante prassi emanata costantemente dall'**Agenzia della Entrate** (fra cui la più recente la R.M. N. 46 DEL 10 APRILE 2017).

## Responsabile della Conservazione

(Art 7 D.P.C.M. 3 dicembre 2013)

Nel sistema di conservazione assume un ruolo fondamentale il **Responsabile della conservazione** a cui sono affidati precisi compiti quali:

- la definizione del sistema di conservazione;
- la gestione del processo di conservazione;
- il suo monitoraggio;
- l'adozione di misure di sicurezza idonee;
- l'assicurazione di adeguata assistenza e risorse nelle attività di verifica e vigilanza;
- la predisposizione di un **manuale della conservazione**.

Si tratta di una figura dal profilo tipicamente interdisciplinare, le cui competenze devono spaziare da quelle **archivistico-organizzative**, a quelle **giuridiche**, nonché a quelle **tecnologiche**.

Ovviamente, per integrare le proprie capacità e la propria operatività, il Responsabile può avvalersi di delegati e consulenti.

## Regolamento eIDAS

Il quadro normativo di riferimento applicabile agli strumenti tecnico-giuridici utilizzabili nei processi di digitalizzazione e dematerializzazione documentale si è recentemente arricchito del **Regolamento (UE) n. 910/2014** del Parlamento Europeo e del Consiglio.

Tale Regolamento, conosciuto anche con l'acronimo **eIDAS**, «electronic IDentification Authentication and Signature», disciplina in dettaglio:

- le condizioni a cui gli Stati membri riconoscono i mezzi di identificazione elettronica delle persone fisiche e giuridiche che rientrano in un regime notificato di



identificazione elettronica di un altro Stato membro;

- i servizi fiduciari, in particolare per le transazioni elettroniche;
- l'istituzione di un quadro giuridico per:
  - ✓ le firme elettroniche,
  - ✓ i sigilli elettronici,
  - ✓ le validazioni temporali elettroniche,
  - ✓ i documenti elettronici,
  - ✓ i servizi elettronici di recapito certificato,
  - ✓ i servizi relativi ai certificati di autenticazione di siti web.

## LE NOVITÀ SULLA FATTURAZIONE ELETTRONICA

### D.Lgs. 127/2015 – Art. 1 (comma 1)

A decorrere dal **1° luglio 2016**, l'Agenzia delle entrate ha messo a disposizione dei contribuenti, gratuitamente, un servizio per la generazione, trasmissione e conservazione delle fatture elettroniche scambiate nel b2b.

Pertanto, per specifiche categorie di soggetti passivi individuate con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, viene messo a disposizione il servizio gratuito di generazione, trasmissione e conservazione previsto dall'articolo 4, comma 2, D.L. n. 55/2013, **anche per fatture non emesse verso la P.A.** (servizio Agid - UnionCamere).

### D.Lgs. 127/2015 – Art. 1 (comma 2)

A decorrere dal 1° gennaio 2017, il M.E.F. mette a disposizione dei soggetti passivi il **Sistema di Interscambio (SDI)** ai fini della trasmissione e della ricezione delle fatture elettroniche, e di eventuali variazioni delle stesse, relative a operazioni che intercorrono tra soggetti residenti nel territorio dello Stato, secondo il formato della fattura elettronica (allegato A, D.L. 55/2013).

A decorrere dalla data di cui al periodo precedente, l'Agenzia delle entrate mette a disposizione del contribuente, mediante l'utilizzo di reti telematiche, le informazioni acquisite.

### D.Lgs. 127/2015 – Art. 1 (comma 3)

Con riferimento alle operazioni rilevanti ai fini IVA effettuate dal 1° gennaio 2017, i soggetti passivi possono optare, per la trasmissione telematica all'Agenzia delle entrate di **tutte le fatture, emesse e ricevute**, e delle relative variazioni, effettuata anche mediante SDI.

L'opzione ha effetto dall'inizio dell'anno solare in cui è esercitata fino alla fine del quarto anno solare successivo e, se non revocata, si estende di quinquennio in quinquennio.

### D.Lgs. 127/2015 – Art. 1 (comma 4)

Con provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate, sentite le associazioni di categoria anche nell'ambito di forum nazionali sulla fatturazione elettronica istituiti in base alla decisione della Commissione europea COM (2010) 8467, sono definite le regole tecniche e i termini per la trasmissione telematica, in formato strutturato, di cui al comma 3, **secondo principi di semplificazione, di economicità e di minimo aggravio** per i contribuenti, nonché le modalità di messa a disposizione delle informazioni di cui al comma 2 (**Provvedimento n. 182070 del 28 ottobre 2016**).

### Il complesso iter attuativo

L'attuazione del D.Lgs. 127/2015, pur mantenendo la validità dei principi sopra esposti, è stata particolarmente complessa e macchinosa.

In rapida successione sono stati emanati (tralasciando i provvedimenti per l'invio telematico dei corrispettivi e

limitandosi alla fatturazione elettronica):

- ❑ **Provvedimento del 28 ottobre 2016 (numero 182070)** - Definizione delle informazioni da trasmettere, delle regole e soluzioni tecniche e dei termini per la trasmissione telematica dei dati delle fatture emesse e ricevute, per l'esercizio della relativa opzione e per la messa a disposizione delle informazioni ricevute ai sensi dell'articolo 1, commi 2 e 3, del decreto legislativo del 5 agosto 2015 n. 127 (Pubblicato il 28/10/2016) e relativi Allegati;
- ❑ **Provvedimento del 1° dicembre 2016** - Modifiche ai provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle entrate del 28 ottobre 2016 numero 182070 e numero 182017 relativi, rispettivamente, alla trasmissione telematica dei dati delle fatture e alla memorizzazione elettronica e trasmissione telematica dei dati dei corrispettivi giornalieri ai sensi dell'articolo 1, comma 3, e dell'articolo 2, comma 1, del decreto legislativo del 5 agosto 2015 n. 127;
- ❑ **Circolare n. 1 del 7 febbraio 2017** - Articolo 1, comma 3, del decreto legislativo del 5 agosto 2015 n. 127 e articolo 21 del decreto - legge 31 maggio 2010, n. 78 – Trasmissione telematica all'Agenzia entrate dei dati delle fatture emesse e ricevute - Primi chiarimenti;
- ❑ **Provvedimento del 27 marzo 2017** - Definizione delle informazioni da trasmettere e delle modalità per la comunicazione dei dati delle fatture emesse e ricevute e dei dati delle liquidazioni periodiche IVA di cui agli articoli 21 e 21-bis del decreto legge 31 maggio 2010, n. 78 e modifica dei termini per la trasmissione dei dati delle fatture stabiliti dal provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate del 28 ottobre 2016, numero 182070 - (Pubblicato il 27/03/2017) e **relativi Allegati**.

## Incentivi alla fatturazione elettronica – Art. 3 D.lgs. 127/2015

Per i soggetti che si avvalgono dell'opzione di cui all'articolo 1, comma 3, e, sussistendone i presupposti, sia di tale opzione che di quella di cui all'articolo 2, comma 1:

- a) viene meno l'obbligo di presentare:
  - ✓ la comunicazione telematica di tutte le operazioni attive e passive rilevanti ai fini IVA, cd. «**spesometro**» (art. 21 del DL 78/2010);
  - ✓ la comunicazione telematica annuale all'Agenzia delle Entrate di tutte le cessioni di beni e le prestazioni di servizi, il cui importo complessivo annuale è superiore a 10.000 euro, effettuate e ricevute nei confronti di operatori economici aventi sede/residenza nei cd. **Paesi Black list** (art. 1, co. 1, del DL 40/2010);
  - ✓ la comunicazione dei dati relativi ai contratti stipulati dalle società di leasing, e dagli operatori commerciali che svolgono attività di locazione e di noleggio;
- b) viene meno l'obbligo di presentare le comunicazioni **Intrastat** (art. 50, comma 6, del d.l.331/1993) limitatamente agli acquisti intracomunitari di beni e alle prestazioni di servizi ricevute da soggetti stabiliti in un altro Stato membro dell'Unione europea;
- c) i rimborsi di cui all'articolo 30 del predetto decreto n. 633/72 sono eseguiti **in via prioritaria, entro tre mesi dalla presentazione della dichiarazione annuale, anche in assenza dei requisiti** di cui al secondo comma del predetto articolo;
- d) il termine di decadenza di cui all'articolo 57, primo comma, del decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633, e il termine di decadenza di

cui all'articolo 43, primo comma, del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, sono ridotti di un anno. **La riduzione si applica solo per i soggetti che garantiscano la tracciabilità dei pagamenti** dagli stessi ricevuti ed effettuati nei modi che saranno stabiliti con il **successivo decreto legislativo** con cui sarà data attuazione alla disposizione delegante in materia di tracciabilità dei pagamenti contenuta nell'articolo 9, comma 1, lettera d) della legge 11 marzo 2014, n. 23.

## Alcuni chiarimenti essenziali

E' essenziale comprendere che il contribuente che esercita l'opzione di cui all'art. 1 comma 3 del D.Lgs. 127/2015 può trasmettere i dati relativi alle fatture emesse e ricevute, e alle relative note di variazione, nonché alle bollette doganali, nelle seguenti due modalità, alternative, ma non vicendevolmente esclusive:

- a) trasmettere e ricevere fatture elettroniche .xml tra privati mediante il sistema di interscambio SDI;
- b) trasmettere nell'idoneo formato .xml i «Dati-Fattura DF» verso il sistema ricezione dell'Agenzia delle Entrate.

Chi utilizza il Sistema di Interscambio (modalità a)) per emettere e ricevere, anche solo parzialmente, le fatture elettroniche tra privati può non trasmettere telematicamente i dati delle stesse, in quanto l'Agenzia delle Entrate acquisisce direttamente i dati dalle fatture elettroniche veicolate tramite SDI.

La Circolare n. 1/E del 7 febbraio 2017 spiega inoltre che i soggetti che esercitano l'opzione per l'invio dei dati delle fatture non devono comunicare dati contenuti in altri documenti (quali, ad esempio, quelli delle «schede

carburante»). La stessa Circolare evidenzia che i dati da inserire nella comunicazione del file «Dati Fattura» altro non sono che un sottoinsieme di quelli da riportare obbligatoriamente nelle singole fatture (ai sensi dell'art. 21 del D.P.R. n. 633/1972) e che, comunque, non si tratta di dati differenti da quelli da annotare nei registri ai sensi degli artt. 23 e 25 del medesimo decreto.

## Punti critici da considerare

Le opportunità introdotte dal D.Lgs. 127/2015 devono assolutamente essere interpretate in comparazione e alla luce delle disposizioni contenute nell'art. 4 del **Decreto Legge del 22 ottobre 2016 n. 193**, convertito in Legge con modificazioni (Legge n. 225 del 1 dicembre 2016).

A livello teorico, e questo anche nelle intenzioni del Legislatore e dell'Agenzia delle Entrate, potrebbe apparire più conveniente esercitare l'opzione di cui all'art. 1, comma 3, del D.Lgs. 127/2015, piuttosto che dover comunque trasmettere i dati IVA (ai sensi del D.L. 193/2016) senza alcun incentivo premiale. Tuttavia è opportuno segnalare che, ad oggi, il numero di coloro che hanno esercitato l'opzione è ancora estremamente esiguo e che, comunque, l'opzione non esonera, ipso facto, alla comunicazione dei dati delle liquidazioni periodiche ex art. 4 comma 2 del D.L. n. 193/2016; inoltre, il mancato o errato adempimento dell'opzione è collegato ad un apposito impianto sanzionatorio. Il suggerimento è quello di approcciare in maniera multidisciplinare il tema della dematerializzazione, ossia indirizzando tre aree:

- processi e l'organizzazione;
- la normativa;
- i contratti con gli outsourcer (fornitori delle soluzioni software).

## News dalle imprese

### Il premio Pinocchio a Niccolò Manetti della Manetti Battiloro

**Giusto Manetti Battiloro**- FIRENZE – Niccolò Manetti, imprenditore di Cna Firenze, è tra i nomi illustri che venerdì pomeriggio, in Basilica di San Lorenzo a Firenze, hanno ricevuto il premio «Pinocchio di Carlo Lorenzini». Il riconoscimento è andato alle personalità che nel 2017 si sono distinte per eccellenza nell'imprenditoria, arte, cultura, sport, mecenatismo, professionalità, solidarietà e umanità. «Ringrazio la giuria per questo premio prestigioso e romantico – commenta Niccolò Manetti – prestigioso e valorizzante le attività della nostra azienda in campo gastronomico quali l'oro a uso alimentare, tradizione millenaria rivisitata e sviluppata negli ultimi anni, romantico perché mi riporta ai tempi dell'infanzia con una storia, quella del burattino che diventa un bambino, con un profondo senso didattico, che mi ha accompagnato nella mia crescita umana e professionale». L'evento è stato patrocinato dal Comune di Firenze, organizzato e promosso dall'associazione culturale Pinocchio di Carlo Lorenzini.



Fonte: Piananotizie.it, il 26 novembre 2017

### Chiavari: «Wylab e lo sport, una vetrina europea»

Wylab - L'innovazione applicata allo sport ha una vetrina esclusiva: Wylab. Ed è proprio qui che domani e venerdì, 15 startup mostreranno le loro potenzialità all'unico incubatore Sports Tech in Italia con un solo obiettivo: convincere il comitato di selezione della validità del proprio prodotto o servizio. A fare la differenza saranno l'innovatività dell'idea, il potenziale economico, la scalabilità, il team e il business plan. Il pitch numero tre sarà il preludio al programma di incubazione che scatterà nel 2018; al termine di questo percorso ogni startup verrà presentata ad un network di investitori e Business Angels con la possibilità di raccogliere fino a 100mila euro.

wylab

«Siamo contenti ed eccitati di scoprire che cosa hanno in serbo le nuove startup dello Sport Tech italiano ed europeo – afferma Vittoria Gozzi, Ceo di Wylab – i ragazzi vengono da tutta Europa per presentare le loro iniziative a testimonianza del riconoscimento internazionale acquisito da Wylab in meno di due anni. Le 15 startup preselezionate sono la cernita di un centinaio di realtà che ci hanno scritto in questi mesi sottoponendoci la loro proposta. Ogni startup operante nel campo dello sport e della tecnologia può, in ogni momento, contattarci: sarà valutata ed eventualmente ammessa al prossimo pitch».

Fonte: levantenews.it, il 29 novembre 2017

### Eccellenze liguri unite per il monitoraggio dei mari europei

**ETT** – Liguria - ETT S.p.A. e DLTM, il Distretto Ligure delle Tecnologie Marine insieme per migliorare le prestazioni del portale European Marine Observation and Data network – EMODnet Physics che offre, l'accesso ai dati sui mari d'Europa, avvalendosi della collaborazione di un network internazionale di oltre 150 istituti oceanografici. ETT dal 2011 è infatti coordinatore del progetto verticale EMODnet Physics per cui ha sviluppato e costantemente implementato il portale web [www.emodnet-physics.eu/map](http://www.emodnet-physics.eu/map) che raccoglie dati fisici sui nostri mari quali temperatura, salinità, livello del mare, etc. Questo strumento, a disposizione dei cittadini, degli scienziati e degli altri operatori interessati al tema, offre l'accesso ai dati in tempo reale e agli archivi storici sullo stato delle acque marine in maniera standardizzata sfruttando le più recenti tecniche informatiche per la navigazione e la fruizione dei contenuti su mappe interattive.

Grazie alla collaborazione con il DLTM che mette a disposizione dei soci la propria infrastruttura, in particolare il Centro di Calcolo ad Alte Prestazione (HPC), ETT è riuscita a sviluppare una maggiore potenza di calcolo e sta sviluppando nuove tecniche di cloud computing ovvero di gestione e analisi di big data per migliorare le prestazioni del servizio verso gli utenti di EMODnet Physics.

ETT al momento sta seguendo la terza fase del progetto che si focalizzerà soprattutto sull'estensione dei servizi di [www.emodnet-physics.eu/map](http://www.emodnet-physics.eu/map) e la messa a disposizione di nuovi prodotti e nuovi parametri (es. underwater noise, river runoff, total suspended matter, etc).

Fonte: genovapost.com, il 6 Dicembre 2017

