





WHY?

Perché InDogana?

Sul web, puoi trovare moltissimi,
se non infiniti soggetti che ti promettono di aiutare
La tua Azienda ad internazionalizzarsi.

InDogana, si differenzia perché.

Perché non è una SRL/Azienda, perché dietro c'è un professionista
Accreditato, che collabora in modo elastico, ascoltando le esigenze
delle piccole imprese che vogliono approfittare di un mondo
sempre più veloce ed interconnesso, evitando problemi.

Se vuoi raggiungere il tuo obiettivo affidati ad un compagno di viaggio
che ti segue sempre e OVUNQUE è FONDAMENTALE





CHI SIAMO

InDogana, nasce dall'attenzione prestata alle esigenze delle piccole e piccolissime imprese che vogliono allargare il proprio orizzonte commerciale, limitando i rischi derivanti dall'affrontare mercati sempre più esigenti e precisi.

L'Avv. Matteo Galli, specializzato in Diritto Doganale e contrattualistica Internazionale, con un Master IBATAX, presso l'Università Ca' Foscari, tramite una rete di appoggi capillare garantisce ai propri clienti la possibilità di affrontare le dinamiche di mercati sempre più interconnessi, limitando i possibili rischi.

L'opportunità date da Internet vanno pertanto sfruttate tramite una corretta e precisa pianificazione sia contrattuale che doganale, ecco perché InDogana, tramite i suoi professionisti, coordinati da un legale competente possono offrire opportunità di assistenza sia in sede di approccio a nuovi mercati che in sedi di eventuali contenziosi avanti le Commissioni Tributarie.





TARGET

InDogana offre ai propri clienti assistenza in tutte le fasi sia di import che di export al fine di evitare fastidiosi ricorsi in sede Tributaria.

Una corretta pianificazione Fiscale Doganale, basata su una efficace redazione contrattuale consente alle imprese la chiarezza necessaria al fine di evitare sanzioni e blocchi di merci in dogana.



SERVIZI

InDogana nasce per supportare le aziende che abbiano necessità di allargare il proprio orizzonte commerciale, oltre i confini dell'Unione Europea.

InDogana ha come obiettivo il differenziarsi dai molti siti che offrono servizi generici seppur all'apparenza assai specializzati ma che lasciano ai clienti l'onere di occuparsi degli aspetti fiscali/doganali, che sono alla base del commercio internazionale.

L'assistenza contrattuale internazionale che InDogana offre, si basa sull'attenta CONOSCENZA, del diritto doganale, tale processo avviene affiancando il personale dell'azienda cliente, al fine di anticipare e neutralizzare le difficoltà sia fiscali che doganali.

Lasciare libertà assoluta al responsabile commerciale non è indice di vendita e penetrazione sul mercato. Per tale ragione l'approccio a nuovi orizzonti internazionale passa in PRIMIS da una pianificazione attenta e corretta.

Assistenza Doganale al fine di impugnare verbali ed accertamenti emessi dall'Agenzia delle Dogane, sia in autotutela che avanti alla commissione Tributaria competente.

IMPORT

1)Assistere l'azienda nella fase di sdoganamento, nonché di eventuali contenziosi avanti all'autorità doganale.

2)Assistenza in merito ai depositi fiscali (doganale ed iva), alla depenalizzazione del contrabbando, alla temporanea importazione di veicoli ed il rischio di contrabbando, alla classificazione della merce, al dazio antidumping nonché al regime dei controlli doganali. Poteri e limiti dei funzionari doganali. Come difendersi.

3)Assistenza per la determinazione del valore in dogana delle merci. Tale tematica è un aspetto importante sia in sede di export ma soprattutto in sede di IMPORT, in tale occasione infatti le autorità doganali applicano i dovuti dazi.

Tutta la fase relativa alle fasi di importazione.

EXPORT

1)Consulenza sartoriale eseguita dopo una attenta analisi delle dinamiche aziendali e dei prodotti offerti. Controllare che i beni destinati all'export non siano prodotti dual use ed eventualmente richiedere le debite autorizzazioni.

2)Analisi dei flussi finanziari e confronto con i vari professionisti del settore e/o dell'azienda al fine di trovare gli sbocchi più idonei a sostenere il progetto.

3)Ricerca di possibili partner commerciali in loco o di professionisti che seguano le varie fasi del processo di apertura e strutturazione iniziale del business.

4)Ricerca del partner finanziario più adatto per le necessarie linee di credito ed organizzare l'eventuale veicolo societario o contratto di finanziamento adatto per l'operazione.

5)Assistenza contrattuale per chi vuole affacciarsi attraverso il web alle dinamiche export.

CONTENZIONE DOGANALE

Spesso le aziende si trovano nella necessità di affrontare, sia in fase di export che di import, piccole forme di contenzioso che possono essere risolte in proprio con un semplice provvedimento in autotutela dell'amministrazione Doganale o a volte con un ricorso vero proprio presso la Commissione tributaria di riferimento.

InDogana ti supporta con professionisti competenti e veloci al fine di scegliere la strategia migliore sul come comportarsi ed **ELIMINARE** le difficoltà riscontrate.



CONTATTACI

WWW.INDOGANA.COM

INFO@INDOGANA.COM

+39 380 3259477