



# AE

## Attività con l'Estero

Periodico trimestrale • Anno XX • N° 4 • Ottobre/Dicembre 2017

COMMERCIOESTERO®



**Direttore responsabile**  
Cinzia Fontana

**Hanno collaborato**  
Marco Tupponi  
Anna Montefinese  
Michele Lenoci

### E D I T O R I A L E

#### BANDO VOUCHER TEMPORARY EXPORT MANAGER DEL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO

**G**entili lettori di "AE Attività con l'Estero", cari Clienti, si segnala l'opportunità, per le imprese interessate ad internazionalizzarsi, di avvalersi di CONSULENZA SPECIFICA PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE a seguito dell'uscita del Bando TEM del Ministero dello Sviluppo Economico, attingendo a un **contributo a fondo perduto sotto forma di voucher di:**  
**1) € 10.000,00 su un ammontare di € 13.000 oppure di**  
**2) € 15.000 su un ammontare di € 25.000**

Le **ATTIVITA' FINANZIABILI** sono

- supporto in materia di contrattualistica internazionale
- supporto nei processi di certificazione dei prodotti
- supporto in merito al sistema delle garanzie internazionali
- supporto rispetto alle forme di pagamento
- supporto alla individuazione di programmi di finanziamento per l'internazionalizzazione
- supporto alla individuazione di nuovi partner
- supporto all'analisi dei rischi correlati alla presenza sui mercati esteri
- supporto alla partecipazione a fiere e missioni all'estero
- supporto in materia di e-commerce

I Professionisti dello Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners, Commercioestero SRL e Commercioestero Network, forti di un'esperienza quasi trentennale e dell'esperienza sull'analogo precedente Bando TEM del MISE 2015 dove hanno assistito 14 Imprese, potranno assistervi pienamente nello sviluppare tutte le attività più sopra elencate.

N.B. La predisposizione di tutta la documentazione burocratica necessaria per l'inserimento della Vostra Società sulla piattaforma informatica che permetterà il 28 novembre alle ore 10 del mattino di partecipare al click day sarà fatto **GRATUITAMENTE** da una persona dedicata all'interno del nostro Gruppo.

Invitiamo quindi le imprese interessate a contattarci a:  
- info@tupponi-demarinis.it  
- associazione@commercioestero.net  
- info@commercioestersrl.com

Rimaniamo a disposizione per approfondimenti e informazioni.

Marco Tupponi  
Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners  
Presidente Commercioestero Network  
Socio Commercioestero Srl  
tupponi@commercioestero.net  
associazione@commercioestero.net

### S O M M A R I O

#### Editoriale

Bando Voucher Temporary Export Manager del Ministero dello Sviluppo Economico

Pag. 1

#### A proposito di...

Notizie in breve dal mondo

Pag. 2-3

#### Attenzione su...

Il Temporary Export Manager. Chi è? Cosa fa? Come lo fa?

Pag. 4-5

Da 13.000 a 30.000 euro per progetti di internazionalizzazione con il 70% e più a fondo perduto per le PMI

Pag. 6

#### Opportunità di Business dall'estero

Offerte e richieste dall'estero

Pag. 7

## L'INDIA TRA 10 ANNI POTREBBE DIVENTARE LA TERZA ECONOMIA DEL MONDO

In un rapporto pubblicato da Morgan Stanley si sottolinea che l'India ha tutto il potenziale per diventare la terza economia del mondo nel 2027, in particolare grazie alla digitalizzazione del Paese. Inoltre si auspica che nei prossimi 10 anni l'economia cresca al ritmo del 7,1% annuo, superando la stessa Cina. Si considera che già dal 2018 esistono margini di miglioramento delle attività economiche, tuttavia le stesse fonti sottolineano una serie di sfide a breve e medio termine che mettono a rischio tali prospettive. In particolare la stabilità politica, il dibattito sulla privacy del sistema di identificazione Aadhaar e l'implementazione della nuova tassa tributaria GST. Sebbene oggi l'India rappresenti il 3% del PIL mondiale, la tendenza verso la crescita è tale che supererà Germania e Giappone nel medio periodo, come sottolineato anche dalla banca NSBC.

## IN CILE LA DOMANDA DI BENI DI CONSUMO AUMENTA DEL 20%

Le importazioni cilene di beni di consumo hanno raggiunto il valore di 11,4 miliardi di euro nei primi 8 mesi del 2017, secondo dati della locale Banca Centrale. Questa cifra rappresenta una crescita del 20% rispetto allo stesso periodo del 2016 ed interrompe la caduta che si era verificata negli ultimi 4 anni. Si tratta della maggiore crescita dal 2013 quando le importazioni arrivarono a 11,8 miliardi di euro. Questa crescita è dovuta a una serie di fattori come l'aumento dei salari e della fiducia dei consumatori nonché l'introduzione di un cambio favorevole. La crescita delle importazioni si è verificata in tutte le categorie ed è stata particolarmente elevata nelle automobili e alimentari con una crescita del 32%. Si prevede quindi che nel 2017 le importazioni dovrebbero chiudersi con una crescita tra il 15% e il 20%.

## DOPO LA BREXIT I PREZZI DEGLI ALIMENTI IN UK POTREBBERO AUMENTARE DEL 22%

Secondo il consorzio BRC i prezzi dei prodotti

alimentari importati nel Regno Unito corrono il rischio di aumentare del 22% una volta che l'uscita dalla UE diventi operativa. Ciò avverrà se entrambi i mercati non riusciranno a ridefinire una nuova cornice per regolamentare i loro rapporti prima di marzo 2019, data prevista per la sua uscita. In questo caso lo scambio di merci verrà sottoposto alle tariffe del WTO comportando il rialzo dei prezzi per i dettaglianti e, di conseguenza, per il consumatore finale. Questo contesto riguarderebbe la maggior parte degli alimenti proveniente dalla UE, che rappresentano ben il 75% delle importazioni del Regno Unito. I prodotti più importati sono bibite, frutta, verdure, carne e pesce. Senza accordi commerciali si rischia che prodotti come il formaggio o i pomodori diventino più cari rispettivamente del 30% e del 20%. A fine settembre scorso Theresa May ha proposto un periodo di transizione di due anni fino al 2021 per affrontare tutte queste pendenze.

## LA RUSSIA ANNUNCIA UN PROGRAMMA DI GRANDI INFRASTRUTTURE PER IL 2018

Il Ministero dello Sviluppo Russo sta pianificando un'agenda per il lancio di una serie di progetti di infrastrutture dopo le elezioni presidenziali del 2018 secondo bne IntelliNews. Per stimolare questo settore il Governo offrirà un totale di 18 garanzie statali dirette a ridurre i rischi per gli investitori, in particolare tramite la facilitazione delle procedure di controllo e il rimborso dell'IVA. Inoltre dovrebbe allentare le condizioni per concedere prestiti bancari, i cui alti tassi d'interesse costituiscono uno dei principali ostacoli agli investimenti. Gli operatori privati sarebbero disposti ad investire circa 33 miliardi di euro in progetti infrastrutturali, anche se l'investimento reale non supererà gli 8 miliardi di euro come conseguenza delle difficoltà esistenti nel mercato locale. La Russia ha un sistema infrastrutturale carente in molte regioni, in particolare in materia di strade. Le autostrade di alta qualità non superano i 5.000 chilometri, contro i 125.000 della Cina. Tra il 2012 e il 2014 le autorità



[www.commercioestero.net](http://www.commercioestero.net)

**Direttore responsabile**

Cinzia Fontana

E-mail:

[fontana@commercioestero.net](mailto:fontana@commercioestero.net)

**Proprietario ed editore:** Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners

**Sede Legale:** Via Famiglia Bruni 1 - Forlì 47121 (FC)

**Presidente:** Marco Tupponi

**Registrazione:** Tribunale di Forlì n° 18 del 3 giugno 2002

**Direzione, redazione:** Via Famiglia Bruni 1 - Forlì 47121 (FC)

**Telefono:** +39-0543-33006

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

**Progetto grafico:** Sciroccomedia

A proposito di...

russe hanno destinato meno dell'1% del PIL annuo in progetti infrastrutturali, mentre l'industria aveva richiesto una cifra di circa il 75%.

## AUMENTANO LE IMPORTAZIONI DELLA NIGERIA

Le importazioni nigeriane hanno raggiunto un valore di 5,8 miliardi di euro tra aprile e giugno 2017, con una crescita del 13,5% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, secondo quanto riferito dal locale ufficio di statistica nazionale. Le merci più richieste sono quelle del settore minerario (34,7%), macchinari e caldaie (15,8%); prodotti chimici (9,1%); alimenti preparati, bibite e tabacco (8%). Per categorie merceologiche troviamo le forniture industriali (30,3%), carburanti e lubrificanti (26,8%) e industria alimentare (17,1%). Cina è stato il primo fornitore del paese con il 16% del totale seguito dal Belgio (12%), Paesi Bassi (9,7%), Stati Uniti (7,5%) e Italia (6,2%). Questi paesi rappresentano oltre la metà delle importazioni nigeriane.

## IL GOVERNO AUSTRALIANO STANZIA AIUTI PER LA PROMOZIONE DEL SETTORE VINICOLO

Il Governo Australiano ha annunciato che destinerà 33 milioni di euro per la promozione del suo settore vinicolo nei mercati internazionali. Questa iniziativa sarà gestita dall'Autorità Australiana del vino e l'uva (AGWA) e riguarderà campagne di marketing negli Stati Uniti e Cina, che sono i principali mercati di esportazione per i vini australiani. In questo modo le autorità sperano di aumentare le esportazioni

fino a un valore di 2,3 miliardi di euro nel 2020. Circa il 90% della produzione vinicola si concentra negli stati dell'Australia

Meridionale, Victoria e Nuova Galles del Sud. Questo pacchetto mira anche ad incentivare il turismo enogastronomico in queste aree per attrarre almeno 40.000 visitatori annuali dall'estero. Nell'ultimo anno le esportazioni australiane di vino sono aumentate del 10% raggiungendo 1,5 miliardi di euro consentendo a questo Paese di essere il quinto esportatore al mondo dietro Francia, Italia, Spagna e Cile.

## IL BRASILE TAGLIA I DAZI ALLE IMPORTAZIONI DI OLTRE 300 PRODOTTI

La Camera di Commercio Esteriore CAMEX brasiliana ha approvato lo scorso 22 agosto la soppressione dei dazi all'importazione di 322 macchinari ed equipaggiamenti industriali. Si tratta di una liberalizzazione temporale che ridurrà i dazi di questi prodotti, attualmente tra il 14% e il 16%, allo 0% fino a giugno 2019. La misura è stata adottata in quanto questi prodotti non hanno equivalenti nella produzione nazionale e riguardano il settore dell'energia, bibite, alimentari, auto ed equipaggiamenti tecnologici. Concretamente questa misura consentirà la riduzione dei costi per l'esecuzione di progetti come la costruzione di centrali termoelettriche, generatori di energia eolica, la ricerca nel settore alimentare o l'apertura di fabbriche di lenti e fanali per auto. Grazie a queste misure le imprese locali risparmieranno circa sette milioni di euro. Una settimana prima di questo provvedimento il Governo aveva già approvato l'eliminazione dei dazi doganali per l'importazione di 4.903 macchinari ed equipaggiamenti industriali.

Michele Lenoci  
lenoci@commercioestero.net



## IL TEMPORARY EXPORT MANAGER: CHI E' ? COSA FA? COME LO FA?

**I** TEM (Temporary Export Manager) è una figura professionale che, sebbene se ne parli tanto negli ultimi tempi, non è per nulla nuova. Esiste da molti anni sotto le vesti del cd. "Consulente export", ma oggi, soprattutto alla luce dei voucher messi a disposizione dal MISE, assume un notevole interesse per le imprese.

Si tratta di un esperto con competenze "trasversali", cioè multidisciplinari, che richiedono una elevata professionalità e competenza acquisita con anni di studi ed esperienza sul campo, in modo da poter gestire l'export delle imprese nella complessità dei mercati globali di oggi, e che collabora con l'impresa non in veste di dipendente, ma di esterno che fornisce un supporto al processo d'internazionalizzazione dell'impresa per un periodo di tempo limitato, con lo scopo di avviarla in questa avventura. Interviene sia nelle imprese che iniziano un percorso di internazionalizzazione che in quelle che già lavorano nei mercati esteri. Il suo lavoro viene svolto in parte presso la sede dell'impresa e in parte in back office.

Le sue competenze sono in linea di principio le seguenti:

- **Manageriali e di Organizzazione di impresa:** prima di gestire i mercati esteri deve gestire l'export di un'impresa, dunque deve inserirsi nel contesto, capire i punti di forza e di debolezza e dei suoi prodotti, stabilire una strategia da applicare insieme con la Direzione Aziendale e, soprattutto, metterla in pratica non tanto fornendo "consigli", ma agendo operativamente in prima persona insieme con l'impresa. Spesso deve prima intervenire per correggere o integrare situazioni che impediscono il corretto svolgimento delle attività di internazionalizzazione. Inoltre deve "avviare l'impresa" verso i mercati esteri quando questa non esporta ancora, formando il personale che si occuperà dell'export. Ma anche in quelle imprese dove già esiste un ufficio export si occupa di fornire assistenza a seconda delle

necessità operative.

- **Marketing e Strategiche:** bisogna capire in quali mercati esteri andare, come entrare, quali canali distributivi cercare (strategia). Poi però bisogna "sporcarsi le mani" facendo contatti commerciali, cercando potenziali clienti, gestire le trattative commerciali estere, partecipare a fiere e missioni commerciali.

- **Legali:** bisogna redigere i contratti con i partner esteri (traduzione: NON firmare i documenti che vi manda la controparte estera che sono sempre a loro favore ma costruire un documento giuridico che vi tuteli nel caso in cui ci siano problemi; attenzione a sottoscrivere un documento che poi può creare problemi).

- **Logistiche:** bisogna trovare le migliori modalità di trasporto laddove l'impresa non venda ExWorks. Oggi la logistica è fondamentale in quanto spesso le imprese non sono competitive proprio perché hanno costi di trasporto elevati dovuti alla mancanza di un esperto che si occupi di questa problematica.

- **Pagamenti:** esistono molteplici modalità di pagamento (lettere di credito, assicurazioni, etc.) che permettono all'impresa di tutelarsi e contemporaneamente di fornire agevolazioni ai clienti esteri. Sono strumenti complessi e di non facile uso che richiedono elevate conoscenze tecniche.

- **Fiscaltà:** fondare una società all'estero o creare uno stabilimento produttivo richiede una analisi degli aspetti fiscali per evitare che ciò che sembra un affare si trasformi in un incubo. Ma anche le problematiche riguardanti l'IVA nelle spedizioni a seconda del paese (operazione UE o extra UE) o del tipo di operazione (Business to Business o Business to Consumer) risultano delicate e spesso le imprese se ne accorgono quando arriva l'accertamento della Guardia di Finanza.

- **Dogane:** occuparsi in modo corretto della documentazione doganale significa far arrivare la merce a destinazione senza problemi. Anche qui spesso l'esperto viene contattato solo quando la merce viene bloccata in dogana

# Attenzione su...



quando invece occorre intervenire prima per evitare tutte le conseguenze del caso.

- Tecnologiche: l'impresa ha un sito web? E' impostato bene dal punto di vista della comunicazione? E' indicizzato correttamente? Fa e-commerce? Ha un CRM per la gestione dei contatti esteri? Usa i marketplace per la ricerca di contatti commerciali? Questi non sono dettagli di poco conto, sono di contro elementi fondamentali per le attività di internazionalizzazione dell'impresa.

Si capisce benissimo da questo elenco che le competenze richieste, che non riguardano la sola conoscenza ma, soprattutto, il metterle insieme in quel "mix" che chiamiamo "Piano di internazionalizzazione", non sono comuni. Spesso troviamo ottimi professionisti che sono grandi esperti in una materia, ma qui si tratta di un settore multidisciplinare dove vanno gestite tutte assieme. Molto difficilmente troveremo qualcuno in grado di averle tutte, generalmente il professionista serio è colui che è specializzato su alcune voci mentre sulle altre ha delle conoscenze di base che gli permettono di capire quali siano le problematiche da affrontare. Oggi invece si cerca di lavorare "in team" dove si mettono insieme tutte queste professionalità, e dove il TEM funge da coordinatore. Dunque sebbene venga visto come una singola persona, un TEM in realtà deve far parte di una squadra multidisciplinare in grado di fornire tutti questi servizi in modo completo e veloce. Una sorta di "main contractor" e non di "one man, one company".

La sua "trasversalità" professionale non deriva solo dalle competenze che ha, ma anche dal fatto che collaborando con più imprese, ha una visione globale molto ampia grazie alle tante situazioni diverse vissute che lo arricchiscono di esperienze operative e consentono di affrontare complessità operative che ha già sperimentato in altre realtà, ovviamente sempre nel rispetto del segreto professionale.

Proprio in questa ottica fu creata a fine anni '90 il Gruppo Commercioestero Network, per fornire alle imprese questa tipologia di servizi trasversali tramite professionisti che collaborano tra di loro e direttamente con le imprese. Dunque siamo in grado di offrire una esperienza ventennale in quello che oggi viene chiamato TEM.

Michele Lenoci  
lenoci@commercioestero.net

## DA 13.000 A 30.000 EURO PER PROGETTI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE CON IL 70% E PIÙ A FONDO PERDUTO PER LE PMI

Tra le attività finanziabili anche la formazione per le PMI sui temi dell'internazionalizzazione

**C**on decreto del Direttore Generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi del 18 settembre 2017, il Ministero dello Sviluppo Economico ha definito le modalità operative e i termini per la richiesta e la concessione dei "Voucher per l'internazionalizzazione", finalizzati a sostenere le PMI e le reti di imprese nella loro strategia di accesso e consolidamento nei mercati internazionali con 26 milioni di risorse stanziare, ai sensi del DM 17 luglio 2017.

**BENEFICIARI:** micro, piccole e medie imprese (PMI), costituite in qualsiasi forma giuridica, e le Reti di imprese tra PMI, che abbiano conseguito un fatturato minimo di 500 mila euro nell'ultimo esercizio contabile chiuso (limite di: 250 dipendenti effettivi, 50 €/ML di fatturato o 43 €/ML di totale bilancio). Tale vincolo non sussiste nel caso di Start-up iscritte nella sezione speciale del Registro delle imprese, di cui art. 25 comma 8 L.179/2012.

**DUE TIPOLOGIE DI AGEVOLAZIONI:**

### 1) Voucher "early stage":

Voucher di importo pari a 10.000 euro a fronte di un contratto di servizio pari almeno a 13.000 al netto di IVA. I soggetti proponenti già assegnatari, come risultante dagli elenchi beneficiari, delle agevolazioni di cui al decreto direttoriale 23 giugno 2015, otterranno un voucher di importo pari a euro 8.000,00 (ottomila/00), fermo restando l'importo minimo del contratto pari almeno a 13.000 al netto di IVA.

### 2) Voucher "advanced stage":

Voucher di importo pari a 15.000 euro a fronte di un contratto di servizio pari almeno a 25.000 al netto di IVA.

Il contratto di servizio, stipulato con uno dei

soggetti iscritti nell'elenco società di TEM del Ministero, dovrà avere una durata minima di 12 mesi.

È prevista la possibilità di ottenere un contributo aggiuntivo pari a ulteriori euro 15.000 a fronte del raggiungimento dei seguenti obiettivi in termini di volumi di vendita all'estero:

- incremento del volume d'affari derivante da operazioni verso Paesi esteri registrato nel corso del 2018, ovvero nel corso del medesimo anno e fino al 31 marzo 2019, rispetto al volume d'affari derivante da operazioni verso Paesi esteri conseguito nel 2017, deve essere almeno pari al 15%;

- incidenza percentuale del volume d'affari derivante da operazioni verso Paesi esteri sul totale del volume d'affari, nel corso del 2018, ovvero nel corso del medesimo anno e fino al 31 marzo 2019, deve essere almeno pari al 6%.

**Click day:** la domanda si presenta in via telematica a partire dalle ore 10:00 del giorno 28 novembre 2017.

Le prestazioni consulenziali FINANZIABILI, erogate esclusivamente dalle società di temporary export management attraverso la messa a disposizione di uno o più TEM saranno finalizzate a sostenere i processi di internazionalizzazione dei soggetti beneficiari, attraverso attività di **analisi e ricerche di mercato, di individuazione e acquisizione di nuovi clienti, di assistenza legale, organizzativa, contrattuale e fiscale e di trasferimento di competenze specialistiche in materia di internazionalizzazione d'impresa.**

Anna Montefinese

montefinese@commercioestero.net

# Opportunità di Business dall'estero

**Paese:** Kuwait  
**Tipo di annuncio:** Richiesta  
**Settore:** Edilizia  
**Oggetto:** Distributore locale cerca marmo di Carrara per progetto residenziale.  
**Riferimento:** 16/2017

**Paese:** Bosnia Erzegovina  
**Tipo di annuncio:** Richiesta  
**Settore:** Alimentare - Frutta e verdura  
**Oggetto:** Società interessata all'importazione di prodotti quali frutta e verdura fresca dall'Italia.  
**Riferimento:** 17/2017

**Paese:** Polonia  
**Tipo di annuncio:** Richiesta  
**Settore:** Moda e accessori  
**Oggetto:** Catena di negozi cerca articoli in pelle di alta qualità: borse, portafogli, piccoli accessori  
**Riferimento:** 18/2017

**Paese:** Sudafrica  
**Tipo di annuncio:** Richiesta  
**Settore:** Macchinari industriali  
**Oggetto:** Agente cerca mandati settore macchinari per metalli  
**Riferimento:** 19/2017

**Paese:** Ucraina  
**Tipo di annuncio:** Richiesta  
**Settore:** Edilizia  
**Oggetto:** Importatore cerca produttori di parquet di alta qualità.  
**Riferimento:** 20/2017

Per avere maggiori informazioni contattare  
Commercioestero Network Area Trading  
E-mail: [trading@commercioestero.net](mailto:trading@commercioestero.net)  
Fax +39-0543-21999

# STUDIO ASSOCIATO TUPPONI, DE MARINIS, RUSSO & PARTNERS / COMMERCIOESTERO NETWORK ®

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

Lo Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners / Commercioestero Network, grazie alle significative esperienze pluriennali dei suoi professionisti, ha maturato competenze di rilievo in tutte le tematiche inerenti il commercio estero ed i servizi per l'internazionalizzazione dell'impresa.

Legale, fiscale e doganale, pagamenti internazionali, marketing, logistica, finanza e finanziamenti sono i settori nei quali lo Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners / Commercioestero Network offre alle imprese i propri servizi d'eccellenza.

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

Commercioestero Network è un'associazione nata come stimolo e opportunità per gli associati di proporre progettualità e programmi di studio, ricerca e analisi, formazione, consulenza e assistenza alle imprese, sviluppo, progettazione e attuazione di iniziative imprenditoriali da e per l'estero,

LEGALE	FISCALE	FINANZA	DOGANE E TRASPORTI	MARKETING
<p><b>Contrattualistica nazionale ed internazionale</b></p> <p><b>Assistenza contenzioso sia in Italia che all'estero</b></p> <p><b>Societario (Joint Venture, costituzione di società all'estero, Consorzi Export,...)</b></p> <p><b>Insinuazione al passivo all'estero</b></p> <p><b>Informazioni e documentazione su normative estere e di settore</b></p> <p><b>Marchi e brevetti</b></p> <p><b>M&amp;A (Merger &amp; Acquisition)</b></p>	<p><b>Soluzione di problematiche di IVA intra ed extra comunitaria</b></p> <p><b>Soluzione di problematiche di doppia imposizione e pianificazione fiscale</b></p> <p><b>M&amp;A (Merger &amp; Acquisition)</b></p>	<p><b>Assistenza alla presentazione di pratiche di finanziamento o agevolazioni per l'internazionalizzazione (nazionali, regionali, comunitarie, internazionali, estere)</b></p> <p><b>Assistenza per crediti documentali e assicurazione del credito Forfaiting</b></p> <p><b>Assistenza per il recupero del credito all'estero</b></p>	<p><b>Incoterms</b></p> <p><b>Diritto doganale e dei trasporti: normativa doganale per le pratiche di import export, contrattualistica e risoluzione di controversie nel trasporto merci</b></p>	<p><b>Ricerca e Analisi di mercato e Ricerca e Selezione Partners Commerciali</b></p> <p><b>Strategie e Pianificazione di Marketing e Comunicazione (Nazionali ed Internazionali)</b></p> <p><b>Organizzazione di eventi, Fiere, Workshop, Missioni Commerciali e/o Istituzionali, Incoming</b></p> <p><b>Assistenza al Trading Internazionale</b></p> <p><b>E-commerce</b></p>

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

Si invita a segnalare eventuali rettifiche allo 0543/33006