



ATTIVITÀ CON L'ESTERO



EDITORIALE di Marco Tupponi

Cari Lettori di “AE Attività con l’Estero”, innanzitutto buon anno, con questo mio Editoriale vorrei riflettere con Voi sulla situazione dell’Italia nel settore dell’export e dell’internazionalizzazione ed invitarVi a contattarci se volete migliorare i Vostri risultati in questo ambito.

Ci sono Regioni che, complessivamente, in questo ambito, sono caratterizzate da un segno positivo (dati di variazione dal gennaio-settembre 2018 al gennaio-settembre 2019) come l’Emilia Romagna +4,8%, la Lombardia +0,4%, il Veneto +1,1%, la Puglia +9,0%, la Campania+ 7,9%, il Trentino +1,4%, l’Alto Adige +3,9%, la Toscana +17,1%, le Marche +3,9% ed il Lazio +21,4% e Regioni che, purtroppo, sono caratterizzate da un segno negativo come la Sardegna -2,0%, la Basilicata -19,4%, la Sicilia -15,8%, il Friuli Venezia Giulia- 7,2%, la Calabria -22%, il Molise -0,9%, l’Abruzzo -1,4%, il Piemonte -2,9%, la Valle d’Aosta -1,6% e la Liguria -9,5% .

E’ un vero peccato, perché le opportunità e le strategie per svilupparsi anche sui mercati esteri ci sarebbero tutte. Ne elenco alcune:

Aggregarsi tra micro e piccole imprese tramite un Contratto di Rete. Questo strumento giuridico, almeno dall’esperienza del nostro Studio, sta attraversando una seconda giovinezza dopo il boom avuto 4/5 anni fa. Un programma di rete ben calibrato ed indirizzato, non dispersivo e con pochi obiettivi chiari è il punto su cui deve girare tutto il contratto. Pochi i soldi necessari per farlo funzionare ed un’autonomia patrimoniale perfetta sia che ci si riferisca al contratto di rete “contratto” sia che ci si riferisca al contratto di rete “soggetto”;

I voucher T.E.M – Temporary Export Manager – che il M.I.S.E. (Ministero dello Sviluppo Economico) in questi ultimi anni ha promosso per offrire, alle imprese che se lo sono aggiudicato, la possibilità di richiedere attività di consulenza su tutte le tematiche riguardanti l’internazionalizzazione e l’export a Società accreditate – come la nostra COMMERCIOESTERO SRL;

I voucher Regionali in tema di internazionalizzazione: l’anno passato e all’inizio di quest’anno sono stati emessi e stanno per essere pubblicati dalla Regione Umbria, dalla Regione Calabria, dalla Regione Sardegna, dalla Regione Lazio, dalla Regione Veneto tanto per citarne alcuni. Anche in questo caso i servizi possono essere erogati solo

tramite Società accreditate (spesso con un doppio accreditamento sia al M.I.S.E. sia nella Regione che emette il Bando voucher – come la nostra COMMERCIOESTERO SRL);

Consulenze mirate, anche sotto forma di “abbonamenti mensili” – a prezzi concordati – per svolgere ricerche di mercato e di sbocchi commerciali, pianificazioni doganali o fiscali, predisposizione e correzione della contrattualistica aziendale, analisi e consulenza delle forme di garanzie bancarie e finanziarie per un progetto di internazionalizzazione. Utilizzare gli strumenti che le nuove tecnologie e le nuove professionalità offrono sapendo elaborare gli innumerevoli dati che le imprese hanno a disposizione (big data ed innovation manager) per piegarli ad una strategia verso la “conquista” o il miglioramento della propria presenza sui mercati esteri.

In tutti questi ambiti lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners – COMMERCIOESTERO SRL – COMMERCIOESTERO NETWORK è in grado di supportare non solo la propria clientela consolidata, ma anche tutti coloro che non essendo ancora nostri Clienti vorranno rivolgersi al nostro Gruppo per espandere il proprio business, allargando i propri orizzonti sul mondo.

Marco Tupponi
Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners
Presidente Commercioestero Network





A proposito di...

di Michele Lenoci

Il Pakistan vuole incrementare la produzione di olio d'oliva

Secondo il Local Daily Times il Governo del paese asiatico ha progetti per incrementare la produzione di olio d'oliva, per ridurre le importazioni estere che ogni anno ammontano a circa 2 miliardi di dollari. Il paese conta circa 3,5 milioni di ettari di terreno propizio per questa coltivazione. In particolare il Dipartimento dell'Agricoltura del Punjab dal 2015 ha portato avanti un progetto in cui sono stati impiantati oltre un milione di alberi su una superficie di 3.000 ettari. Sebbene sia un investimento a medio termine sempre più coltivatori stanno portando avanti questo tipo di coltivazione che ha ottime potenzialità in questo paese.

In Serbia tutti i bandi di gara saranno elettronici dal 2020

Il Governo Serbo ha adottato un programma di sviluppo che prevede, tra le altre cose, una nuova legge per la contrattazione pubblica. In

particolare questo programma ha come oggetto che tutte le procedure di contrattazione pubblica vengano effettuate elettronicamente, per aumentare la trasparenza delle procedure pubbliche di acquisto ed i tempi di espletamento delle operazioni. Altri obiettivi sono quelli di migliorare l'efficienza degli appalti pubblici, ridurre il rischio di irregolarità, rafforzare la competizione e promuovere gli aspetti ambientali e sociali nelle procedure. Questo sistema dovrebbe diventare operativo a partire dal 1° luglio 2020.

La Svizzera eliminerà i dazi per automobili, elettrodomestici e abbigliamento

Secondo Swissinfo le tariffe di importazione per vari prodotti, tra cui automobili, elettrodomestici e abbigliamento, saranno eliminate in Svizzera dal 2022 nel caso in cui il parlamento locale approvi l'iniziativa. Dopo essersi consultato con le parti interessate, il Ministro dell'Economia, Guy Parmelin, ha annunciato a fine novembre questa nuova misura integrata nella strategia che il governo ha lanciato lo scorso anno con l'obiettivo di mitigare i prezzi elevati di numerosi prodotti soprattutto se confrontato con i mercati vicini.

Le merci incluse comprendono biciclette e prodotti sanitari, nonché alcune materie prime e prodotti parzialmente trasformati che entrano in Svizzera per essere utilizzati nelle fabbriche locali. Tuttavia la maggior parte dei prodotti agricoli non trarrà beneficio da questa misura, sebbene

l'esecutivo locale si sia impegnato a realizzare un processo di riduzione dei tassi sulle importazioni selezionate, come banane e altri frutti esotici. Negli ultimi anni i consumatori svizzeri hanno pagato tra il 40% e il 70% in più per gli articoli che acquistano nel loro territorio rispetto ai paesi vicini. Sebbene le tariffe di importazione per i prodotti industriali siano già relativamente basse, poiché si attestano in media all'1,8%, alcuni prodotti come tessili o abbigliamento hanno tariffe più elevate, del 5,5% e del 4% rispettivamente.

Nel Golfo Persico l'e-commerce raggiungerà i 20 miliardi di dollari nel 2020

Un rapporto di AT Kearney sottolinea che il valore del mercato del commercio elettronico nei paesi appartenenti al Consiglio di cooperazione del Golfo (Arabia Saudita, Bahrein, Qatar, Emirati Arabi Uniti, Kuwait e Oman) potrebbe raggiungere un valore vicino ai 20 miliardi di dollari nel 2020, quindi un'espansione senza precedenti. L'e-commerce attualmente muove circa 2,2 miliardi di dollari in tutto il mondo e la sua crescita annuale si attesta al 24%, quattro volte di più di quella dell'intero settore al dettaglio globale. Questo tipo di commercio è già aumentato di quasi il 1.500% in Medio Oriente durante l'ultimo decennio grazie al numero crescente di giovani con redditi elevati, nonché all'aumento delle visite a siti Web specializzati negli acquisti elettronici. Tuttavia, la penetrazione del commercio elettronico nelle vendite al dettaglio



totali della regione MENA (Medio Oriente e Nord Africa) si è attestata all'1,9% nel 2017, sebbene i paesi del Golfo abbiano mostrato una quota maggiore del 3%; tra questi, gli Emirati Arabi Uniti si sono distinti con un tasso del 4,2%, simile a quello che avevano allora altri paesi come la Turchia o il Brasile.

Un nuovo accordo UE-Cina tutelerà un centinaio di indicazioni geografiche protette in Cina

L'UE e la Cina hanno concluso i negoziati sull'accordo bilaterale per proteggere 100 indicazioni geografiche europee nel paese asiatico e altre 100 indicazioni cinesi in Europa contro imitazioni e usurpazioni. Si prevede che questa misura servirà a generare nuove opportunità negli scambi bilaterali e a soddisfare la domanda di prodotti di alta qualità in entrambi i mercati. Le indicazioni geografiche di Italia e Francia sono le più numerose, rispettivamente con 26 e 25, seguite da quelle di Spagna, Portogallo con sei, Grecia con altre sei, Germania con cinque, Regno Unito con quattro, Irlanda e Repubblica Ceca con due ciascuno. Altri 12 paesi ne hanno uno. Con oltre 12,8 miliardi di euro esportati durante i 12 mesi tra settembre dell'anno scorso e l'ultimo mese di agosto, la Cina è la seconda destinazione per le vendite di prodotti agroalimentari dell'UE e anche per prodotti protetti come le indicazioni geografiche, che attualmente rappresentano il 9% del valore totale.

Le importazioni del Portogallo sono salite dell'8,1% nel 2019

Secondo i dati pubblicati dall'Istituto Nazionale di Statistica del Portogallo (INE) nel suo rapporto sull'evoluzione del commercio internazionale nel 2018, le importazioni portoghesi sono cresciute dell'8,1% lo scorso anno rispetto all'anno precedente, per un totale di 75,4 miliardi di euro. Nel frattempo, le esportazioni sono aumentate del 5,1% e hanno raggiunto un valore di 57,8 miliardi di euro. I principali fornitori esteri di merci al Portogallo sono la Spagna, Francia e Germania, che insieme hanno rappresentato il 49,6% delle vendite portoghesi, lo 0,4% in più rispetto al 2017 e il 52,9% degli acquisti, con una leggera flessione dello 0,4% rispetto all'anno precedente. I maggiori deficit commerciali del 2018 sono stati registrati con la Spagna, con 9 miliardi di euro, e con la Germania, con 3,7 miliardi di euro. Il settore delle macchine e degli apparecchi meccanici ha continuato a essere il principale gruppo di prodotti importati dal Portogallo ed era anche quello con il deficit commerciale più elevato.

Si mantiene la crescita delle importazioni di macchinari dal Vietnam

Secondo il giornale VietnamPlus continua l'espansione che sta vivendo il mercato vietnamita di macchine utensili e delle loro attrezzature e sottolinea che è molto probabile che questo slancio continuerà nei prossimi anni, il che, a sua volta, aumenta il suo Attrante

per gli inventori stranieri. In questo senso il direttore della società organizzatrice della fiera Metalex Vietnam, Vu Trong Tai, ha detto che le vendite di questo tipo di macchinari potrebbero crescere tra il 12% e il 14% durante quest'anno, grazie al rapido sviluppo industriale che sta godendo il paese. Da parte sua Steven Chen, direttore della società organizzatrice VietnamWood ha affermato che anche l'industria del legno sta crescendo rapidamente e che è previsto un aumento delle vendite per gli Stati Uniti e l'UE.

Questa evoluzione implica anche un'espansione del mercato dei macchinari necessari per lavorare questo tipo di materiali. Poiché la produzione locale di macchine utensili non copre tutte le esigenze, le aziende vietnamite continuano a fare molto affidamento sulle importazioni ed è stato istituito un mercato caratterizzato da una forte concorrenza tra i fornitori. Secondo il dipartimento doganale generale del Vietnam gli acquisti dall'estero di macchinari hanno rappresentato 26,8 miliardi di dollari nei primi nove mesi dell'anno, il 12,3% in più rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso e provenivano principalmente dalle più importanti economie asiatiche.





Attenzione su... di Marco Tuponi

Il futuro dei contratti digitali: cenni su "smart contract"

Gli smart contract sono stati oggetto di sperimentazione negli anni '90, ma l'idea di "contratto intelligente" si può far risalire già agli anni '70 in relazione alla necessità di gestire l'attivazione o disattivazione di una licenza software in funzione di determinati requisiti.

Elemento di primaria importanza per il loro inquadramento giuridico è che sono stati pensati in un ambiente giuridico di Common Law per cui i giuristi di Civil Law dovranno sapere adattare questa "filosofia contrattuale" anche ai canoni del Diritto Continentale.

Uno dei primi a effettuare tali sperimentazioni e a coniare il nome stesso fu Nick Szabo[1], un esperto di crittografia statunitense di origini ungheresi che grazie alla passione per la Data Science iniziò a ipotizzare già nel 1993, quando ancora non si parlava di Internet of Things e di Big Data, che determinati oggetti potevano essere gestiti in modo digitale in virtù di specificate condizioni.

Recentemente gli smart contract sono stati oggetto di numerosi dibattiti in materia di trasformazione digitale per gli svariati contesti in cui possono trovare applicazione ed anche perché rappresentano una delle molteplici dimensioni del crescente fenomeno della blockchain.

Vengono definiti dal regolamento (D.L. 14 dicembre 2018, n. 135[2], convertito in legge con L. 11 febbraio 2019, n. 12, all'art. 8-ter) come "un programma per elaboratore che opera su

tecnologie blockchain e la cui esecuzione vincola giuridicamente ed automaticamente due o più parti sulla base di effetti predefiniti dalle stesse".

È necessario inoltre che "soddisfino il requisito della forma scritta previa identificazione informatica delle parti interessate".

Con smart contract si intende la redazione di un contratto contenente delle condizioni/clausole che devono essere rispettate per fare sì che le definizioni operative possano essere compiute.

La logica che viene rispettata è quella del "if-this-then-that"[3], ovvero "se questo accade allora succede".

Ne consegue che il supporto legale è, quindi, di utilità nella stesura dello smart contract, ma non nella fase di verifica e attivazione, che avviene in maniera automatica bensì nella predisposizione e redazione vista la "stringatezza/smart" del suo contenuto.

Lo smart contract deve essere un "distillato" di concetti giuridici senza perdere di vista la chiarezza ed il lato tecnico/legale del documento.

Le maggiori differenze tra gli smart contract che, ripeto, hanno un DNA di Common Law ed i contratti disciplinati dal codice civile sono:

- nei contratti "tradizionali" la fiducia viene garantita, purtroppo non sempre, soprattutto tra le PMI italiane, da una figura terza che di norma dovrebbe seguire la redazione del contratto e la sua negoziazione, che può essere quella di un notaio (nei casi in cui questa figura sia obbligatoriamente prevista dalla legge come per esempio per la vendita di un bene immobile e la sua successiva trascrizione – la nota di trascrizione, in Italia, implica necessariamente la figura di un pubblico ufficiale) o di un avvocato.

Invece nello smart contract, il ricorso ad una figura terza viene meno in quanto sono contratti per così dire "automatici".

Risulta tuttavia chiaro che alcune garanzie debbano essere comunque sempre rispettate: "il codice informatico" non deve essere modificabile, le basi e le fonti dei dati devono essere provate ed affidabili, e le modalità di lettura e controllo delle fonti dati devono essere certificate;

- negli smart contract non c'è spazio alla

violazione delle condizioni sottoscritte, dal momento che tra le loro caratteristiche intrinseche c'è proprio sia l'esecuzione automatica che l'inalterabilità.

L'accordo negoziale, che rappresenta uno dei requisiti essenziali del contratto stesso (1325 c.c. – 1321 c.c.), rimane in capo alle rispettive parti.

Dovrà esserci, come nei normali contratti, una perfetta coincidenza tra la volontà delle parti, che dovrà essere tradotta in un "codice informatico".

Diversi possono essere i vantaggi derivanti dall'uso degli smart contract:

- indipendenza da intermediari, quali notai e avvocati, nella fase di verifica ed approvazione del contratto anche se, in pratica, una prima lettura ed impostazione dello smart contract visto il tecnicismo del linguaggio e del ragionamento giuridico necessiterà comunque che un giurista rediga il documento di base.
- immutabilità del "codice informatico", che esclude l'esigenza di figure terze che esaminino la liceità e validità di un accordo in quanto una volta inseriti i parametri giuridici il documento vivrà di automatismi;
- risparmio economico, dovuto in gran parte all'esclusione di intermediari nelle fasi di verifica e approvazione, ma non in quella di creazione;
- maggiore precisione e riduzione degli errori, poiché lo smart contract, in modo automatico, al verificarsi delle condizioni stabilite, fa sì che si verifichino determinate azioni;
- genericamente: semplificazione delle operazioni di contrattazione.

Tuttavia, oltre a diversi vantaggi emergono anche alcuni elementi critici da monitorare con attenzione:

- linguaggio in codice: è necessario che le parti si affidino da un lato ad un esperto informatico in grado di tradurre in "codice informatico" il testo dell'accordo, dall'altro a professionisti legali (avvocati e notai) per farsi che avvenga una corretta trasmissione della volontà delle parti alla "figura informatica" al fine di evitare equivoci o incomprensioni che



comprometterebbero la reale volontà delle parti;

- interpretazione del contratto (relativa a intenzione dei contraenti, interpretazione complessiva delle clausole, interpretazione di buona fede, ecc.).
- esecuzione automatica della prestazione: non lascia la possibilità per i contraenti di compiere azioni contrarie o diverse da quelle previste nelle clausole contrattuali quindi limitando il potere discrezionale delle parti.

Lo smart contract può quindi creare delle difficoltà per quanto riguarda l'irrevocabilità dell'accordo e quindi la gestione degli istituti quali: il recesso, la risoluzione, l'annullabilità e la nullità questi ultimi due non sono istituti giuridici che si possano gestire tra le parti costituendo i casi di nullità e di annullabilità norme imperative.

Per quanto riguarda il diritto italiano sarà da affrontare la problematica delle "clausole vessatorie" – la così detta "doppia firma" – sia nei rapporti b2b che nei rapporti b2c – (codice del consumo).

L'art. 1321[4] c.c. definisce il contratto come "l'accordo di due o più parti per costituire, regolare, o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale". Oltre all'aspetto patrimoniale, legato quindi alla valutazione/natura economica, gli smart contract, per il diritto italiano, devono rispettare altri requisiti prescritti dall'art. 1325 c.c.: l'accordo, le parti, la causa, l'oggetto e la forma. Tra questi requisiti, la forma scritta è quello che suscita maggiori perplessità. La forma scritta trova la sua ragione di essere per due principali motivi:

- Ad substantiam: la forma è richiesta per la validità stessa dell'atto.
- Ad probationem: la forma costituisce l'unico mezzo per provare l'esistenza di quel negozio.

La questione della forma scritta nei documenti informatici è stata affrontata dal Decreto Legislativo 13 dicembre 2017 n. 217, recante le modifiche e le integrazioni al "Codice dell'Amministrazione Digitale."

L'art. 20 del suddetto Decreto sancisce che il documento informatico soddisfi il requisito della forma scritta e abbia l'efficacia di cui all'art.

2720 c.c. ("piena prova" della provenienza delle dichiarazioni da chi ha sottoscritto il documento salvo un disconoscimento da quest'ultimo) qualora sia sottoscritto con una firma digitale, qualificata o avanzata, o, nel caso di documenti sottoscritti con firme elettroniche differenti, qualora rispetti gli standard tecnici individuati dall'Agid (con modalità volte a garantire sicurezza, integrità, immodificabilità del documento e riconducibilità dell'autore).

Nei restanti casi il valore probatorio del documento informatico è rimesso al libero giudizio degli organi giudicanti.

Altri elementi di interesse sono il tema dell'identificazione del firmatario (e le relative modalità in cui questo può avvenire, come per esempio, con la firma elettronica, o con l'uso di SPID) per cui l'Agid sta definendo dei requisiti idonei a far sì che un processo di identificazione informatica possa dar luogo alla creazione di firme elettroniche.

Un altro tema da gestire e regolamentare è quello della responsabilità civile poiché essendo l'intervento umano limitato la scrittura del "codice informatico" deve essere in grado di fare scaturire automaticamente delle conseguenze giuridiche in seguito al verificarsi di determinate condizioni.

L'impiego degli smart contract è oggi ancora limitato ma la loro diffusione in contesti dominati dalle nuove tecnologie, dove automazione e velocità di esecuzione sono un vero fattore differenziale e di cui i network blockchain sono un chiaro esempio, li pone al centro dell'attenzione della normativa nazionale ed internazionale.

[1] Il termine "smart contract" è stato coniato negli anni '90 da Nick Szabo, un informatico statunitense, con studi legali e di crittografia, laureatosi presso l'Università di Washington nel 1989 in informatica. Scrive infatti Nick Szabo: "L'idea di base dello smart contract è che molti tipi di clausole contrattuali (come la garanzia, l'assunzione dell'obbligazione, la delimitazione di un diritto di proprietà, ecc.) possono essere incorporati nell'hardware e nel software che trattiamo, in modo da rendere la violazione del contratto costosa (se desiderato, addirittura proibitiva) per il soggetto inadempiente". Egli, partendo dall'esempio base del distributore

automatico di bevande, offre ulteriori esempi applicativi, tra cui uno, ben più "smart", relativo alla possibile gestione automatizzata dei rapporti nascenti dall'acquisto di un autoveicolo mediante pagamento a rate. Grazie, infatti, ad una combinazione di hardware e software installati nel veicolo stesso, Nick Szabo giunge ad immaginare che lo smart contract entri in azione per disabilitare la messa in moto dell'auto in caso di mancato pagamento di un certo numero di rate.

[2] Il D.L. 14 dicembre 2018, n. 135 (in GU n. 290 del 14 dicembre 2018) convertito con modificazioni dalla L. 11 febbraio 2019, n. 12 (in G.U. 12 febbraio 2019, n. 36) ed entrato in vigore dal 15 dicembre 2018, introduce nel nostro ordinamento giuridico le nozioni di tecnologie basate su registri distribuiti e smart contract. Dispone infatti l'art. 8-ter del decreto:

"1. Si definiscono "tecnologie basate su registri distribuiti" le tecnologie e i protocolli informatici che usano un registro condiviso, distribuito, replicabile, accessibile simultaneamente, architetture decentralizzate su basi crittografiche, tali da consentire la registrazione, la convalida, l'aggiornamento e l'archiviazione di dati sia in chiaro che ulteriormente protetti da crittografia verificabili da ciascun partecipante, non alterabili e non modificabili.

Si definisce "smart contract" un programma per elaboratore che opera su tecnologie basate su registri distribuiti e la cui esecuzione vincola automaticamente due o più parti sulla base di effetti predefiniti dalle stesse. Gli smart contract soddisfano il requisito della forma scritta previa identificazione informatica delle parti interessate, attraverso un processo avente i requisiti fissati dall'Agenzia per l'Italia digitale (Agid) con linee guida da adottare entro novanta giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto.

La memorizzazione di un documento informatico attraverso l'uso di tecnologie basate su registri distribuiti produce gli effetti giuridici della validazione temporale elettronica di cui all'articolo 41 del regolamento (UE) n. 910/2014 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 23 luglio 2014. 4. Entro novanta giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, l'Agenzia



per l'Italia digitale individua gli standard tecnici che le tecnologie basate su registri distribuiti debbono possedere ai fini della produzione degli effetti di cui al comma 3°.

Detto articolo definisce quindi le nozioni di "tecnologie basate su registri distribuiti" al primo comma e di "smart contract" al secondo, prevedendo al terzo comma gli effetti giuridici della memorizzazione di un documento informatico attraverso l'uso di tali tecnologie basate su registri distribuiti.

[3] Il linguaggio di cui si compongono i codici dei software è di estrema semplicità e viene generalmente espresso secondo lo schema di carattere binario IFTTT ovvero "if this than that" (letteralmente: "se questo allora quello"). Secondo tale schema, al verificarsi di un determinato evento il software riconnette l'esecuzione di un'azione specifica. E' proprio l'estrema semplicità della struttura del codice, che oltretutto sembrerebbe idonea a conferire maggiore certezza in fase di esecuzione del rapporto, a rendere lo smart contract particolarmente appetibile per le parti.

[4] Il contratto è definito dall'art. 1321 c.c. come "l'accordo di due o più parti per costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale". Elementi essenziali del contratto, a norma del successivo 1325 c.c., sono: l'accordo delle parti, la causa, l'oggetto e la forma (quest'ultima quando prevista dalla legge a pena di nullità).

Ripercorrendo, brevemente, tali elementi:

- * le parti (o centri di interessi): sono i soggetti rispetto ai quali, o nel cui interesse, il contratto esplica le conseguenze giuridiche pattuite;
 - * l'accordo: è l'incontro della volontà delle parti ed è quel "quid" essenziale che dà vita al contratto;
 - * la causa (la cui definizione non sempre è univoca): può essere genericamente indicata come l'elemento giustificativo che rende giuridicamente apprezzabile lo scopo a cui tende in concreto l'attività delle parti;
 - * l'oggetto (concetto anch'esso non univoco): rappresenta l'insieme delle prestazioni e, quindi, qualunque cosa le parti siano tenute a fare, a non fare, a dare o a non dare.
- Ultimo, ma non per importanza, è il requisito della

forma.



Attenzione su... di Anna Montefinese

**Finanziare
l'internazionalizzazione:
opportunità per le imprese
del veneto per incentivi
all'acquisto di servizi a supporto
all'internazionalizzazione
in favore di PMI**

Questo Bando ha l'obiettivo di sostenere le PMI venete nello sviluppo di processi e di percorsi di internazionalizzazione, che prevedono l'accesso o il consolidamento nei mercati esteri, attraverso l'utilizzo di servizi specialistici erogati da fornitori registrati sul "catalogo dei fornitori" pubblicato sul portale regionale Innoveneto (www.innoveneto.org). La nostra società Commercioestero Srl e lo Studio associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners sono accreditati e possono erogare tutte le voci consulenziali finanziate dal Bando.

Spese ammissibili

Servizi di consulenza/assistenza per:

A.1 – Pianificazione promozionale

B.1 – Pianificazione strategica
B.2 – Supporto normativo e contrattuale
C.1 – Affiancamento specialistico attraverso un Temporary Export Manager (TEM)

Scadenze

SPORTELLO N.	APERTURA PERIODO DI COMPILAZIONE DELLA DOMANDA	CHIUSURA PERIODO DI COMPILAZIONE DELLA DOMANDA (conferma definitiva della domanda)	APERTURA PERIODO DI PRESENTAZIONE DELLA DOMANDA (mediante link univoco)	CHIUSURA PERIODO DI PRESENTAZIONE DELLA DOMANDA
1	24 febbraio 2020 ore 10.00	19 marzo 2020 ore 17.00	24 marzo 2020 ore 10.00	26 marzo 2020 ore 17.00
2	12 maggio 2020 ore 10.00	2 luglio 2020 ore 17.00	7 luglio 2020 ore 10.00	9 luglio 2020 ore 17.00
3	10 dicembre 2020 ore 10.00	18 febbraio 2021 ore 17.00	23 febbraio 2021 ore 10.00	25 febbraio 2021 ore 17.00

Dettagli sul tipo di sostegno:

Contributo in conto capitale ai sensi dell'art. 18 (consulenze) del Reg. (UE) n. 651/2014

Intensità: Dal 30% al 50%, sulla base della tipologia di servizio specialistico e del richiedente, calcolata dalla spesa ammessa, effettivamente sostenuta e pagata per la realizzazione del progetto.

Sostegno massimo: 40.000 Euro

Durata del progetto: Massimo 12 mesi

Modalità di pagamento: A saldo, su rendiconto delle spese

Dettagli sulla domanda di ammissione: Valutativa a sportello – stanziamento di euro 1.000.000 su ciascun sportello.

Oltre allo sviluppo del percorso consulenziale il nostro supporto



è relativo sia alla predisposizione della documentazione burocratica necessaria per la presentazione della domanda di finanziamento e per la partecipazione al bando che per l'assistenza al caricamento online nelle apposite piattaforme strutturate per la partecipazione al bando in oggetto.

Il supporto consulenziale della Commercioestero Srl è relativo sia alla predisposizione della documentazione burocratica necessaria per la presentazione della domanda di finanziamento e per la partecipazione al bando che per l'assistenza al caricamento online nelle apposite piattaforme.

Per ulteriori informazioni:

montefinese@tupponi-demarinis.it

Opportunità di business

Riferimento 01-2020

Paese: Romania

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Meccanica

Oggetto: Richiesta macchinari

Testo: Azienda interessata a ricevere offerte per la realizzazione di impianti di trasformazione per i frutti da bosco (lamponi, more, fragole), in particolare impianti di concentrazione dei succhi di frutta.

Riferimento 02-2020

Paese: Colombia

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Calzaturiero

Oggetto: Richiesta materiali settore calzaturiero

Testo: Azienda ricerca di imprese italiane produttrici di materiali e componenti utilizzati nel settore calzaturiero.

Riferimento 03-2020

Paese: Arabia Saudita

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Alimentare

Oggetto: Richiesta gelaterie

Testo: azienda saudita desidera diversificare le loro attività e ricerca aziende italiane produttrici di Gelato per aprire filiali insieme a loro in Arabia Saudita..

Riferimento 04-2020

Paese: Arabia Saudita

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Cucine

Oggetto: Richiesta cucine

Testo: Importante azienda impegnata nella produzione, commercio e distribuzione di elettrodomestici in tutto il paese. L'azienda è alla ricerca di produttori italiani di alta gamma di cucina con forno e piano cottura a gas.

Riferimento 05-2020

Paese: Russia

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Bricolage

Oggetto: Richiesta prodotti settore bricolage

Testo: Società cerca fornitori di prodotti dei settori hobbistica e bricolage. In particolare cerca fornitori di prodotti per pittori (tele, colori, penne, matite, pastello, inchiostri, acquarelli, sketch book, penne, ecc.)

Per maggiori informazioni contattare il seguente indirizzo email indicando il riferimento di interesse: trading@commercioestero.net



STUDIO ASSOCIATO TUPPONI, DE MARINIS, RUSSO & PARTNERS / COMMERCIOESTERO

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, 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 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.

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: Sciroccomultimedia

www.attivitaconlesteronet



TUPPONI, DE MARINIS, RUSSO & PARTNERS
INTERNATIONAL BUSINESS LAW FIRM

Proprietario ed Editore:

Tupponi, De Marinis, Russo & Partners

www.tupponi-demarinis.it

Email: info@tupponi-demarinis.it

Sede legale:

Via Famiglia Bruni, 1 47121 Forlì (FC)

Registrazione Tribunale di Forlì n. 18 del
3 giugno 2002

Direzione, redazione:

Via Famiglia Bruni, 1 47121 Forlì

Tel. +39 0543 33006

Fax +39 0543 21999

Direttore Responsabile:

Cinzia Fontana

fontana@tupponi-demarinis.it

Lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners / Commercioestero fornisce assistenza integrale e globale nelle seguenti aree:

LEGALE	FISCALE	BANDI E FINANZIAMENTI	DOGANE E TRASPORTI	MARKETING
<p>Contrattualistica nazionale ed internazionale</p> <p>Assistenza contenzioso sia in Italia che all'estero</p> <p>Societario (Joint Venture, costituzione di società all'estero, Consorzi Export..)</p> <p>Redazione Contratti di Rete per l'export</p> <p>Insinuazione al passivo all'estero</p> <p>Informazioni e documentazione su normative estere e di settore</p> <p>Marchi e brevetti</p> <p>M&A (Merger & Acquisition)</p>	<p>Soluzione di problematiche di IVA intra ed extra comunitaria</p> <p>Soluzione di problematiche di doppia imposizione e pianificazione fiscale</p> <p>Analisi normativa fiscale in Paesi esteri</p> <p>Analisi disciplina del trasferimento/ distacco dei lavoratori all'estero</p>	<p>Assistenza alla presentazione di pratiche di finanziamento o agevolazioni per l'internazionalizzazione (nazionali, regionali, comunitarie, internazionali, estere)</p> <p>Assistenza alla presentazione di pratiche di finanziamento o agevolazioni per la partecipazione di fiere all'estero</p> <p>Assistenza per crediti documentali e assicurazione del credito Forfaiting</p> <p>Assistenza per il recuper del credito all'estero</p>	<p>Pianificazione e compliance doganale</p> <p>Procedure doganali domiciliate (semplificate)</p> <p>Esportatore autorizzato e supporto nell'individuazione dell'origine della merce preferenziale e non</p> <p>Certificazione AEO (Customs, Security, Full)</p> <p>Analisi e gestione dei risvolti fiscali nelle operazioni doganali di import/export</p> <p>Assistenza doganale / legale nel contenzioso con l'Agenzia delle Dogane</p> <p>Analisi e redazione pareri in tema di origine della merce, certificazioni obbligatorie, dual use e misure restrittive.</p> <p>Supporto e pareristica su corretta individuazione codici di nomenclatura combinata</p> <p>Gestione dei rapporti contrattuali con spedizionieri e vettori</p> <p>individuazione dei termini di resa Incoterms® da inserire nel contratto di vendita</p> <p>assistenza nel contenzioso nell'ambito dei trasporti nazionali ed internazionali</p>	<p>Ricerca e Analisi di mercato e Ricerca e Selezione Partners Commerciali</p> <p>Strategie e Pianificazione di Marketing e Comunicazione (Nazionali e Internazionali)</p> <p>T.E.M. (Temporary Export Management)</p> <p>Export Check-Up</p> <p>Organizzazione di eventi, Fiere, Workshop, Missioni Commerciali e/o Istituzionali, Incoming</p> <p>Assistenza al Trading Internazionale</p> <p>E-commerce</p> <p>Webmarketing per l'export</p>

