



ATTIVITÀ CON L'ESTERO



EDITORIALE di Marco Tupponi

Lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners/ Commercioestero SRL sta affrontando con grande determinazione e senso di responsabilità professionale questo terribile momento.

I vari Decreti del Presidente del Consiglio hanno dato la possibilità agli Studi Legali di continuare ad operare anche con la presenza fisica dei propri professionisti in Studio dove si hanno tutte le risorse sia informatiche che cartacee necessarie per poter rispondere adeguatamente e tempestivamente a tutte le esigenze della propria Clientela. Il nostro Studio è sempre stato molto sensibile ed aggiornato sugli aspetti informatici della professione e da anni si è dotato anche di una piattaforma per incontri on line inclusa l'attività seminariale e formativa.

I professionisti dello Studio hanno messo a punto un ricco programma di Seminari che si

possono erogare in modalità webinar e che, in effetti, con gli Enti Formativi con cui normalmente collaboriamo, stiamo già svolgendo.

Il mondo non si ferma mai e non tutto il mondo è stato colpito duramente dal Covid 19, per questo motivo riteniamo che l'export e l'internazionalizzazione, che rappresentano 1/3 del PIL Italiano, debbano continuare ad essere, anche in questo terribile momento, uno dei punti focali della strategia aziendale.

Tra le richieste più urgenti che in questo periodo sono pervenute in Studio ci sono state quelle di gestire inadempimenti, richieste di penali, impossibilità di consegnare la merce od erogare una prestazione, difficoltà nella gestione delle lettere di credito, causati da questa pandemia.

I Professionisti dello Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners/Commercioestero Srl sono a disposizione dei propri Clienti per trovare la soluzione più adatta per risolvere l'eventuale situazione di patologia contrattuale (forza maggiore, hardship, impossibilità ad adempiere incolpevole, ecc...) che si potrebbe essere verificata o per prevenire che possa verificarsi. Proprio in un'ottica di "difesa contrattuale", tra le attività che, in questo momento, ha visto protagonista il nostro Studio c'è stata quella, assieme

all'Unioncamere Lombardia ed al sistema camerale lombardo, di avere predisposto, così da fornirla a tutte le imprese lombarde iscritte alle Camere di Commercio Territoriali, una clausola "tipo" da poter utilizzare nei contratti stipulati successivamente all'evento "Coronavirus" che limiti la responsabilità dell'impresa fornitrice o che permetta alla stessa di rimodulare la propria offerta economica tenendo presente che, salvo eccezioni, non è possibile far leva, ad oltre 2 mesi di distanza dallo scoppio della crisi Coronavirus, sul concetto di forza maggiore.

Lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners sia a livello di assistenza consulenziale, sia a livello di attività formativa tramite webinar, è pienamente operativo ed a disposizione della propria clientela o comunque di chiunque avesse necessità di un'assistenza mirata in tema di Internazionalizzazione d'Impresa ed Export.

Auspichiamo che il prima possibile si possa, a passi graduali, ritornare alla normalità.

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

tupponi@tupponi-demarinis.it
tupponi@commercioestero.net





A proposito di... di Michele Lenoci

LE ESPORTAZIONI DI VINO AUSTRALIANO CONTINUANO A CRESCERE

L'Australia è riuscita a mettere in ombra la Francia come principale fornitore di vino della Cina. Come riportato da Wine Australia, il valore delle esportazioni australiane di vino è cresciuto del 7% nei 12 mesi precedenti il 30 settembre 2019 e ha raggiunto 2,89 miliardi di dollari, nonostante il fatto che i volumi siano diminuiti dell'8%, rappresentano 774 milioni di litri. Pertanto il prezzo medio di un litro in bottiglia è di 6,79 dollari. Inoltre le vendite di vino di oltre 10 dollari/litro hanno superato per la prima volta il valore di 1 miliardo di dollari grazie all'aumento della domanda in Cina e alla crescita delle esportazioni nei Paesi Bassi, negli Emirati Arabi Uniti, Danimarca, Corea del Sud e Belgio.

IL MESSICO HA SUPERATO LA CINA NEL 2019 COME PRINCIPALE PARTNER COMMERCIALE DEGLI STATI UNITI

Gli ultimi dati forniti dal Dipartimento del Commercio degli Stati Uniti

indicano che gli scambi bilaterali con il Messico sono cresciuti dello 0,5% nel 2019 rispetto all'anno precedente, per raggiungere i 614,5 miliardi di dollari. Quasi 360 miliardi corrispondevano alle importazioni, portando il deficit commerciale con "il vicino al sud" a oltre 101 miliardi di dollari, circa il 26% in più rispetto all'anno precedente. I primi cinque prodotti importati dagli Stati Uniti dal Messico durante questo periodo erano le autovetture, i computer, i veicoli commerciali, i ricambi auto e il petrolio, che insieme rappresentavano il 36% del totale. Sebbene si tratti di una crescita moderata, il numero di scambi bilaterali raggiunti è stato del 10% superiore a quello registrato con la Cina e di circa 2,5 miliardi di dollari superiore a quello negoziato con il Canada, quindi, per la prima volta dal 2005, la Repubblica Azteca si è affermata come partner commerciale di riferimento di Washington. Il Messico lo ha fatto con il 14,8% della quota di commercio estero degli Stati Uniti nel 2019, mentre il Canada ha raggiunto il 14,7% e la Cina ha raggiunto il 13,5%. Il Giappone, con un peso del 5,3% sul totale, la Germania, con il 4,5%, la Corea del Sud, con il 3,2% e il Regno Unito, con un altro 3,2%, erano nelle posizioni prossime più importanti riportate in elenco.

L'INDIA AUMENTERÀ LE TARIFFE SULLE ATTREZZATURE MEDICHE

Nella presentazione del bilancio per l'esercizio finanziario 2020-21, il Ministro delle finanze dell'India ha annunciato un piano globale per scoraggiare le importazioni nel settore sanitario. Tra le misure adottate è

stato proiettato un investimento pubblico nel settore delle attrezzature mediche di 690 miliardi di Rs (oltre 8,7 miliardi di €) secondo le informazioni pubblicate da The Economic Times. D'altro canto l'industria nazionale sarà protetta mediante un aumento delle tariffe sugli articoli tra il codice 9018 ed il 9022 introducendo una "tassa sanitaria" del 5% sulla tariffa di base dal 1° aprile 2020. Questa "tassa sanitaria" in pratica si traduce in un magro aumento dello 0,25% per proteggere la produzione nazionale e motivare i commercianti a diventare produttori.

IL MAROCCO È TRA I DIECI MAGGIORI PRODUTTORI DI OLIO D'OLIVA AL MONDO

Il Marocco è al nono posto tra i maggiori produttori di olio d'oliva, con una produzione totale di 85.000 tonnellate. Con l'obiettivo di promuovere questo settore, viene sviluppato il Piano Maroc Vert, per raggiungere 120.000 tonnellate di olio d'oliva esportate entro il 2020. A livello globale, le aspettative del settore sono positive per la campagna 2019/2020. Secondo il CIO (International Olive Council) si prevede un aumento dell'82,4% nel consumo mondiale. Si prevede che questo aumento raggiungerà le 3.094.000 tonnellate nel 2020, il 6,4% in più rispetto alla campagna 2018/2019. La produzione mondiale di olio d'oliva è guidata da Spagna (38,8%), Tunisia (12%), Grecia (10%), Italia (10%), Turchia (6%), Portogallo (4%), Siria (3,7%) e Marocco (2,6%). Dopo le critiche ricevute dagli esperti nelle degustazioni di olio d'oliva, l'olio d'oliva del Regno del Marocco ha



subito un notevole miglioramento nella sua qualità, dotandosi di una propria personalità.

AUMENTA IL CONSUMO DI PRODOTTI BIO IN DANIMARCA

Il 21 gennaio scorso il Consiglio nordico dei ministri ha pubblicato l'analisi del mercato degli alimenti biologici nei paesi nordici e baltici. Questo rapporto ha analizzato i dati relativi a undici economie dalla regione, tra cui Danimarca, Finlandia, Svezia, Norvegia e Isole Faroe. Per la Danimarca i risultati sono stati positivi, grazie a una popolazione attenta all'ambiente con un elevato standard di vita, insieme a una volontà politica favorevole che si è materializzata nei primi regolamenti, a livello mondiale, sulla produzione biologica. Allo stesso modo, il settore pubblico danese ha fissato un obiettivo molto ambizioso: che il 60% del cibo utilizzato nelle cucine pubbliche sia organico, portando il cambiamento nel settore privato. Nel 2005 gli acquisti di prodotti biologici hanno rappresentato solo il 3% delle vendite di prodotti alimentari, un volume d'affari stimato in circa 307 milioni di euro; mentre nel 2017 ha raggiunto il 12%, che corrisponde a 1.522 milioni di euro. Infine gli analisti prevedono che nel 2030 oltre un terzo degli acquisti di prodotti alimentari sarà organico, per un valore di 4,4 miliardi di euro. Allo stesso modo è stato redatto il profilo del consumatore di alimenti biologici in Danimarca: donne, di età compresa tra i 30 e 49 anni, con bambini di età inferiore a sette anni, reddito familiare superiore a 80.000 euro all'anno, con un livello di

istruzione superiore e residenti nelle aree metropolitane delle grandi città. I principali esportatori, nel 2018, in Danimarca sono stati la Germania, il 17,63%; Paesi Bassi, 15,75%; Italia, 14,02% e Spagna, con il 12,65% della quota di mercato.

IL CONSUMATORE BELGA PREFERISCE I PRODOTTI MEDITERRANEI E LOCALI

Secondo il consumatore belga la cucina mediterranea è salutare ed è sempre più integrata con varietà vegetariane, prive di allergeni e biologiche. Inoltre, la sostenibilità gioca un ruolo importante oggi. D'altra parte, il comfort è fondamentale per una società frenetica che non ha tempo di cucinare. Secondo il portale Retail, molti prodotti mediterranei giocano anche con la tendenza vegetariana e flessibile. Nel 2018, il 44% dei belgi ha già ridotto il consumo di carne. Questi sono chiamati flexitari. Tuttavia, i consumatori belgi hanno ancora molta strada da fare. Oggi mangiano circa 141 grammi di verdure al giorno, mentre è consigliabile mangiare almeno 300 grammi. Pertanto, i produttori stanno cercando di aumentarne il consumo con i pasti a base di verdure. Anche la sostenibilità è importante, motivo per cui il commercio locale e il consumo locale sono diventati importanti. La convenienza, oltre alle tendenze sanitarie, la facilità e la velocità di preparazione svolgono un ruolo importante. La facilità è sempre più radicata nel consumatore. Da un lato, gli piace cucinare durante il fine settimana, ma durante la settimana cerca soluzioni facili e si prevede che questa tendenza continui ad

aumentare, poiché il consumatore cerca sempre più "momenti di benessere". Il gusto dei prodotti è fondamentale, quindi è necessario continuare a innovare in ricette nuove e migliori. Inoltre, la visibilità è fondamentale, grazie all'imballaggio promozionale per attirare nuovi clienti.

IL MERCATO RUSSO DEGLI ASCENSORI SI AVVICINA AL MONOPOLIO

Il mercato russo degli ascensori ha subito importanti cambiamenti negli ultimi anni. Secondo i dati del settore, nel 2018 il volume del mercato russo degli ascensori ha raggiunto le 48.000 unità, di cui il 40% proveniente dall'estero. I principali paesi di origine delle importazioni sono Germania, Finlandia e Bielorussia (la fabbrica Moguiliovliftmash è il principale esportatore di ascensori verso la Russia). Per quanto riguarda la produzione nazionale, le fabbriche di Scherbinskiy, Karacharovskiy e Serpujovskiy (tutte nella regione di Mosca) producono l'80% degli ascensori russi. Tuttavia l'attuale immagine di mercato assomiglia poco a quella esistente a fine 2018. Sono apparse nuove società come Russian Elevator, una joint venture di capitali sino-russe, e sono entrati sul mercato importanti attori come la società statale russa Dom.RF. Con le sue ultime scelte strategiche questa azienda aspira a diventare l'unico produttore sul mercato. Le previsioni del settore mostrano già che le importazioni di ascensori scenderebbero dal 40% nel 2018 al 25% nel 2021.





Attenzione su...
di Giuseppe De Marinis

NORMATIVA DOGANALE – DICHIARAZIONE DI ORIGINE PREFERENZIALE DEL FORNITORE A L/T, EUR1 ED ESPORTATORE AUTORIZZATO

Numerose sono le richieste di consulenza che riceviamo in tema di **origine preferenziale delle merci, di dichiarazione del fornitore relativamente all'origine preferenziale delle merci** in relazione agli accordi di libero scambio che l'Unione Europea ha concluso con diversi Stati esteri; nell'ultimo periodo sono altresì cresciute le **richieste di supporto nell'audit e successiva istanza di esportatore autorizzato e di esportare registrato REX**.

Qui di seguito un'analisi aggiornata con le modifiche intervenute a seguito dell'entrata in vigore del nuovo Codice Doganale Unionale - CDU, nonché, delle **recenti novità in tema di emissione di EUR1 e di esportatore autorizzato**.

In base al Codice Doganale dell'Unione e provvedimenti attuativi (regolamento (UE) n. 2447/15, art. 62 ed allegati 22-15, 22-16), un fornitore di un certo bene che viene venduto ad un cliente che successivamente esporta il prodotto stesso verso Paesi accordatari con l'UE, oppure lo ingloba in un bene più complesso, anch'esso destinato all'esportazione sulla base delle regole di origine preferenziale, può rilasciare una apposita dichiarazione "c.d. del fornitore", per prodotti aventi carattere originario nell'ambito di un regime preferenziale.

Questa dichiarazione, sottoscritta da un fornitore per spedizioni di merce di origine preferenziale da un Paese UE verso un altro Paese UE o verso un altro acquirente italiano per successiva esportazione in Paese non UE beneficiario di accordi preferenziali (secondo le regole di origine preferenziale), permette a quest'ultimo il rilascio del certificato Eur 1 da parte della dogana del Paese UE di esportazione e può essere emessa per una singola spedizione (Allegato 22-15) oppure a lungo termine (Allegato 22-16).

L'Eur 1 viene emesso nei casi previsti dai vari accordi di libero scambio. Con il regolamento (UE) n. 989/17 dell'8 giugno 2017, il rilascio della dichiarazione a lungo termine del fornitore (allegato 22-16) viene modificato in modo che una stessa dichiarazione possa coprire sia le merci già consegnate entro la data di rilascio della dichiarazione, sia quelle che saranno consegnate dopo tale data. Come tale, l'art. 62 del citato regolamento (UE) n. 2447/17, relativamente alla dichiarazione a L/T viene riformulato nel senso che il testo della dichiarazione deve riportare tre date: a) la data in cui la dichiarazione è compilata (data di rilascio); b) la data di inizio del periodo (data di inizio), che non può essere anteriore a 12 mesi prima della data di rilascio o posteriore a 6 mesi dopo tale data; c) la data di termine del periodo (data di termine), che non può essere posteriore a 24 mesi dopo la data di rilascio (il periodo di validità complessiva della dichiarazione a lungo termine non può comunque mai essere superiore a 24 mesi).

Resta altresì impregiudicato l'obbligo per il fornitore di informare immediatamente l'operatore o l'esportatore qualora la dichiarazione a lungo termine del fornitore dovesse non essere più valida in relazione ad alcune o a tutte le spedizioni di merci fornite o da fornire. La dichiarazione deve essere redatta secondo lo schema previsto dall'UE, senza varianti soggettive.

Pertanto l'ipotesi che un fornitore debba affrontare il tema della corretta individuazione dell'origine delle merci è molto elevata data l'interconnessione delle filiere produttive e dal fatto che, o direttamente o indirettamente, il proprio prodotto può essere destinato a Paesi con i quali l'UE ha un accordo commerciale preferenziale. Dall'altra parte le autorità doganali sono tenute ad effettuare controlli sulla correttezza delle dichiarazioni fatte in tema

di origine della merce sia preferenziale che non preferenziale (etichettatura delle merci e "made in"). Con riferimento all'origine preferenziale si evidenzia che:

- Le merci originarie di determinati Paesi aventi lo status di prodotti originari godono di un trattamento preferenziale;
- "Trattamento preferenziale" significa che l'operatore paga un dazio più basso di quello normalmente applicato e, in alcuni casi, addirittura nullo;
- Per ottenere tale beneficio l'operatore deve provare che i beni importati abbiano rispettato la regola di origine espressamente prevista per quel determinato paese e quel dato prodotto.

Per ottenere le previste esenzioni o riduzioni daziarie è necessario, oltre che il puntuale rispetto delle regole stabilite dai regolamenti o dagli accordi, anche la produzione di una valida prova dell'origine preferenziale, atta a comprovare all'atto dello sdoganamento, che i prodotti in questione abbiano tutti i requisiti per essere considerati di origine preferenziale.

L'origine preferenziale è attestata esclusivamente nei modi e nelle forme previste dagli accordi o dal CDU/DAC (S.P.G. e regimi preferenziali autonomi) che possiamo riassumere in:

- PROVE RILASCIATE DALL'AUTORITÀ DOGANALE - Certificato di circolazione EUR 1 e EUR-MED - Certificato di origine FORM A (SPG) oggi sostituito dal sistema degli esportatori registrati REX.
- PROVE DALL'ESPORTATORE - Dichiarazione su fattura.

La Procedura di rilascio dei certificati di circolazione EUR 1, EUR-MED e A.TR., prevede, sulla base di principi di correttezza formale e sostanziale che:

1. la sottoscrizione di entrambi i modelli deve essere chiara e leggibile; nel caso di presentazione da parte del rappresentante autorizzato, oltre alla denominazione/generalità del soggetto esportatore deve risultare chiaramente il tipo di rappresentanza (diretta/indiretta), e la casella "Dichiarazione dell'esportatore" del certificato deve essere compilata in coerenza;
2. la designazione delle merci nella relativa casella deve essere esatta;



3. il formulario di domanda per il rilascio del certificato deve contenere la precisazione delle circostanze che permettono ai prodotti di soddisfare i requisiti di origine (occorrono, cioè, elementi informativi sufficientemente completi);

4. a complemento della precedente precisazione, vanno elencati i documenti giustificativi presentati a corredo delle informazioni rese. Questi (fatture, documenti di importazione, certificati di circolazione, dichiarazioni su fattura, dichiarazioni di fabbricanti/fornitori, estratti di documenti contabili, estratti di documenti tecnici di lavorazione, ecc.), devono essere sufficienti a supportare le informazioni di cui al punto precedente.

Gli esportatori, al fine di ottenere il rilascio del certificato Eur1 ovvero per poter rilasciare dichiarazioni su fattura, utilizzano come elemento di prova la dichiarazione del fornitore contenente le informazioni relative all'origine preferenziale delle merci in questione. Il fornitore presenta una dichiarazione separata per ciascuna spedizione di merci. La stessa deve essere contenuta in un documento commerciale che descriva le merci in questione in modo sufficientemente particolareggiato per consentirne l'identificazione. La dichiarazione può essere presentata in qualsiasi momento, anche dopo la consegna delle merci.

La dichiarazione di origine su fattura ("dichiarazione su fattura") ha la stessa validità dei certificati di origine e li sostituisce a tutti gli effetti. Entro determinati limiti di valore delle spedizioni (6.000 euro) detta dichiarazione:

- può essere emessa liberamente,
- non è necessaria alcuna autorizzazione preventiva da parte dell'autorità doganale,
- può essere rilasciata da qualsiasi esportatore sulla fattura,
- deve contenere la firma originale manoscritta dell'esportatore, il quale deve essere pronto a presentare, in qualsiasi momento, a richiesta dell'autorità doganale, tutti i documenti comprovanti il carattere originario delle merci.

Se la dichiarazione viene redatta per spedizioni che comprendono sia prodotti di origine preferenziale che non preferenziale, l'origine non preferenziale andrà chiaramente evidenziata nel corpo del documento commerciale accanto ai prodotti cui si

riferisce.

Per spedizioni di valore superiore ai 6.000 euro, invece, in alternativa all'emissione dell'EUR1 l'impresa ha la facoltà di diventare **esportatore autorizzato**; questi, infatti, può rendere dichiarazioni di origine su fattura a prescindere dal valore della merce esportata. L'operatore economico che volesse acquisire lo status di Esportatore Autorizzato deve presentare un'apposita istanza scritta all'ufficio doganale competente per il luogo ove l'operatore ha la propria sede amministrativa per la tenuta della contabilità. Nell'istanza devono essere indicati esattamente i Paesi verso i quali si voglia beneficiare di tale status e le voci doganali per le quali si intenda certificare l'origine preferenziale. È possibile presentare una sola istanza per più paesi e/o accordi.

Chi può richiedere lo status di esportatore autorizzato

- Produttori
- Commercianti

Non possono richiedere lo status:

- Spedizionieri doganali
- Case di spedizione

L'autorizzazione è rilasciata dall'Ufficio delle Dogane competente per territorio dopo la verifica (controllo in azienda) della sussistenza delle condizioni stabilite:

- l'esportatore deve effettuare esportazioni a cadenza regolare (tale requisito non è previsto nell'ALS UE/Corea del Sud);
- l'esportatore deve essere in grado di provare, in qualsiasi momento, il carattere originario della merce da esportare (conoscenza delle regole di origine, possesso di tutti i documenti giustificativi dell'origine, tenuta della contabilità materie, tenuta delle dichiarazioni dei fornitori);
- l'esportatore deve fornire garanzie sufficienti sul carattere originario delle merci che riguardano le sue attività passate e presenti in tema di esportazione, nonché la possibilità di sottoporsi a qualsiasi obbligazione conseguente;
- il procedimento deve concludersi entro 60 giorni dalla ricezione della domanda. Tale agevolazione è basata sostanzialmente:
 - sull'identificazione del beneficiario, cui viene attribuito un numero di autorizzazione (un codice alfanumerico)

che deve essere obbligatoriamente riportato nelle dichiarazioni rese. Il codice ha il seguente formato: IT/018/BO/20 (nazione/prog./provincia/anno),

- sulla piena responsabilizzazione dello stesso.

Nel momento del rilascio dell'autorizzazione, l'esportatore deve:

- Impegnarsi a rilasciare dichiarazioni su fattura solo per le merci per le quali possieda le prove o gli elementi contabili al momento dell'operazione.
- Assumersi la responsabilità che la persona rappresentante dell'impresa conosca le regole dell'origine per soddisfare la normativa in materia.
- Impegnarsi a conservare qualsiasi documento giustificativo per un periodo di almeno tre anni* (*l'art.23 del protocollo d'origine dell'ALS con la Corea del Sud fissa tale termine in 5 anni) a partire dalla data della dichiarazione. L'autorizzazione ha validità illimitata, salvo revoca.

Le autorità doganali hanno la facoltà di controllare l'uso dell'autorizzazione da parte dell'esportatore autorizzato e possono ritirarla in qualsiasi momento, qualora l'esportatore non offra più le garanzie previste dal protocollo di origine o faccia un uso scorretto dell'autorizzazione.

Con la nota 26 luglio 2019, prot. n. 91956, l'Agenzia delle Dogane aveva comunicato che dal 22 gennaio 2020 non avrebbe concesso più previdimazione dei certificati di origine preferenziale.

Per velocizzare i trasporti e la movimentazione delle merci, infatti, sin dal 2003 l'Agenzia delle dogane aveva accordato agli intermediari la possibilità di ottenere certificati EUR 1 e ATR previdimati in bianco.

A seguito di successive proroghe del termine possiamo dire che, salvo ulteriori proroghe dovute anche all'emergenza COVID 19, dal 21 Giugno 2020 sarà molto più complesso e lungo (da dieci a venti giorni) ottenere dalla Dogana i certificati EUR 1, EUR-MED e ATR.

Per evitare ritardi nelle consegne e rallentamenti nei traffici, è pertanto opportuno che gli operatori acquisiscano la qualifica di esportatore autorizzato,





che consente di poter autocertificare in fattura l'origine preferenziale dei propri prodotti. Quindi seppur rimanga la possibilità di ottenere tali certificati (EUR1, EUR-MED ed A.T.R.) tuttavia, per le imprese che hanno fatto un'adeguata analisi dell'origine preferenziale è auspicabile ottenere lo status di esportatore autorizzato oltre che REX per i nuovi accordi (Canada, Giappone, Singapore, Vietnam). Questo consentirebbe alle imprese di semplificare la relazione con la Dogana e velocizzare i processi di export.

In conclusione si evidenzia che la determinazione direttoriale dell'Agenzia delle dogane n. 100430 del 26 marzo 2020 ha disposto l'adozione di misure amministrative straordinarie per la gestione delle istanze finalizzate all'ottenimento dello status di AEO ed esportatore autorizzato, nonché delle autorizzazioni di proroga dei termini di riesportazione di merci vincolate ai Carnet ATA, con efficacia a far data dal 25 marzo e per il perdurare dello stato di emergenza.

L'Agenzia, infatti, invita gli operatori economici a non proporre nuove istanze, se non per assoluta necessità e urgenza e, soprattutto, a ritirare le domande già proposte e non ancora istruite dagli uffici.

Di conseguenza, finché perdura l'emergenza Covid-19, non sarà possibile avanzare richieste di certificazione AEO o di esportatore autorizzato, né l'autorizzazione alla proroga dei termini di riesportazione di merci vincolate ai carnet ATA, né, in generale, domande e autorizzazioni gestite attraverso il portale delle c.d. Customs decisions.

A parere di chi scrive si ritiene che la data del 21 Giugno 2020 potrà essere oggetto di ulteriore proroga. Per questo ritengo che questo momento possa essere una buona occasione per le imprese per dedicarsi ad un'attività di audit interna, anche con il supporto di consulenti preparati, e verificare se sussistano le condizioni per le dichiarazioni di origine preferenziale e, di conseguenza, se del caso, prepararsi a fare l'istanza di esportatore autorizzato. L'area Dogane, Trasporti e Fiscalità dello Studio Tupponi, De Marinis & Russo è in grado di supportare le imprese in materia doganale e definizione della strategia doganale nei processi di internazionalizzazione. In sintesi:

- esportatore autorizzato e supporto nell'individuazione dell'origine della merce preferenziale e non
- pianificazione e compliance doganale
- procedure doganali domiciliate (semplificate)
- certificazione AEO (Customs, Security, Full)
- analisi e gestione dei risvolti fiscali nelle operazioni doganali di import/export
- assistenza doganale / legale nel contenzioso con l'Agenzia delle Dogane
- analisi e redazione pareri in tema di origine della merce, certificazioni obbligatorie, dual use e misure restrittive.

Giuseppe de Marinis

demarinis@tupponi-demarinis.it



Attenzione su... di Anna Montefinese

FINANZIARE L'INTERNAZIONALIZZAZIONE: OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESSE DEL VENETO PER INCENTIVI ALL'ACQUISTO DI SERVIZI A SUPPORTO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE IN FAVORE DI PMI

A seguito dell'approvazione del decreto-legge del 6 aprile 2020 che introduce le misure urgenti per le imprese saranno avviati anche incontri con associazioni di categoria e imprese con l'obiettivo di rilanciare il commercio estero e promuovere nel mondo i prodotti Made in Italy. Da martedì 14 al 21 aprile si svolgeranno, infatti, al Ministero degli Affari Esteri, in video conferenza, dei tavoli verticali

che vedranno in particolare il dibattito sui seguenti punti: l'incremento dell'offerta di finanza agevolata per l'export date le risorse aggiuntive (400 mln di euro) stanziata per il fondo gestito da Simest, la comunicazione strategica del Made in Italy, una strategia di e-commerce più vasta considerando il carattere prioritario che tale canale ha in questo periodo, la digitalizzazione, l'ammodernamento del sistema fieristico, la pubblicazione di nuovi bandi per Temporary export manager e digital manager.

Per quanto riguarda invece le misure urgenti in sostegno alle imprese, il decreto-legge nella sezione dedicata all'export interviene con misure specifiche su accesso al credito, sostegno alla liquidità, all'esportazione, all'internazionalizzazione e agli investimenti.

Le misure adottate prevedono garanzie da parte dello Stato per un totale circa di 200 miliardi di euro concesse attraverso la società SACE Simest, del gruppo Cassa Depositi e Prestiti, in favore di banche che effettuino finanziamenti alle imprese sotto qualsiasi forma.

In particolare, la garanzia coprirà tra il 70% e il 90% dell'importo finanziato, a seconda delle dimensioni dell'impresa, ed è subordinata a una serie di condizioni tra le quali l'impossibilità di distribuzione dei dividendi da parte dell'impresa beneficiaria per i successivi dodici mesi e la necessaria destinazione del finanziamento per sostenere spese ad attività produttive localizzate in Italia. Nel dettaglio:

- le imprese con meno di 5.000 dipendenti in Italia e un fatturato inferiore a 1,5 miliardi di euro ottengono una copertura pari al 90% dell'importo del finanziamento richiesto e per queste è prevista una procedura semplificata per l'accesso alla garanzia;
- la copertura scende all'80% per imprese con oltre 5.000 dipendenti e un fatturato fra 1,5 e 5 miliardi di euro e al 70% per le imprese con fatturato sopra i 5 miliardi;
- l'importo della garanzia non potrà superare il 25% del fatturato registrato nel 2019 o il doppio del costo del personale sostenuto dall'azienda;
- per le piccole e medie imprese, anche individuali o partite Iva, sono riservati 30 miliardi e l'accesso alla garanzia rilasciata da SACE sarà gratuito ma subordinato alla



condizione che le stesse abbiano esaurito la loro capacità di utilizzo del credito rilasciato dal Fondo Centrale di Garanzia.

Il decreto potenzia ulteriormente il Fondo di Garanzia per le PMI, aumentandone sia la dotazione finanziaria sia la capacità di generare liquidità anche per le imprese fino a 499 dipendenti e i professionisti. Il Fondo – già ampliato dal decreto “Cura Italia” (decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18) con 1,5 miliardi di euro – completa così la sua trasformazione in strumento a supporto della piccola e media impresa, a tutela di imprenditori, artigiani, autonomi e professionisti, nonché a **salvaguardia dell'export e di tutti quei settori che costituiscono le eccellenze del Made in Italy.**

È inoltre previsto un forte snellimento delle procedure burocratiche per accedere alle garanzie concesse dal Fondo.

Il decreto potenzia anche il sostegno pubblico all'exportazione, per migliorare l'incisività e tempestività dell'intervento statale. L'intervento introduce un sistema di coassicurazione in base al quale gli impegni derivanti dall'attività assicurativa di SACE sono assunti dallo Stato per il 90% e dalla stessa società per il restante 10%, liberando in questo modo fino a ulteriori 200 miliardi di risorse da destinare al potenziamento dell'export.

L'area Finanziamenti dello Studio associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners tiene costantemente monitorate le opportunità a sostegno delle imprese sia erogate a livello regionale, nazionale ma anche europeo con un focus sempre orientato all'export al fine di consentire alle proprie imprese clienti di accedere agli stessi ed essere supportati in tutte le fasi dalla presentazione della domanda di accesso al finanziamento, gestione del progetto fino alla procedura di rendicontazione.

Per ulteriori informazioni:

montefinese@tupponi-demarinis.it

Opportunità di business

Riferimento 06-2020

Paese: Malesia

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Alimentare

Oggetto: Richiesta pasta

Testo: Distributore cerca fornitore di pasta secca in Private Label dall'Italia con prezzi CIF.

Riferimento 07-2020

Paese: Arabia Saudita

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Meccanica

Oggetto: Richiesta materiali settore petrolifero

Testo: Azienda locale ricerca aziende italiane produttrici di flowmeter e Trip Lever.

Riferimento 08-2020

Paese: Marocco

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Meccanica

Oggetto: Richiesta macchinari agricoltura

Testo: azienda locale cerca fornitori di macchinari e materiale per l'agricoltura.

Riferimento 09-2020

Paese: Malesia

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Alimentare

Oggetto: Richiesta vino

Testo: Azienda locale cerca fornitori italiani di vino rosso sfuso.

Riferimento 10-2020

Paese: Giappone

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Alimentare

Oggetto: Richiesta prodotti settore cioccolato

Testo: Azienda locale cerca fornitori di prodotti a base di cioccolato

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>

