



ATTIVITÀ CON L'ESTERO



EDITORIALE

Il Digital Business ed il Digital Export come traino per le PMI italiane

di Anna Montefinese

L'ultimo editoriale del 2020 lo dedichiamo al Patto per l'Export, la strategia governativa per il rilancio dell'export del "Made in Italy" nella fase post-emergenza sanitaria, ed in particolare al rafforzamento degli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione e finanza agevolata.

L'accordo vede tra i vari punti il rafforzamento delle misure consulenziali del TEM (Temporary Export Manager) e DEM (Digital Export Manager), che assisteranno le imprese nei processi di innovazione, digitalizzazione e internazionalizzazione; una spinta sul commercio digitale: ampliamento degli accordi con le principali piattaforme di e-commerce internazionali e anche con piattaforme "minori" di e-commerce, ma molto popolari in mercati prioritari. E una centralità degli strumenti di finanza agevolata per le strategie di crescita e internazionalizzazione delle PMI e delle start-up.

A tal proposito uno dei principali canali di

finanziamento a disposizione delle imprese è Simest che prevede l'erogazione di contributi sulle seguenti azioni: Studi di fattibilità, Programmi di inserimento nei mercati esteri, Programmi di assistenza tecnica ed E-commerce, partecipazione a Fiere, Temporary export manager e Patrimonializzazione.

Tra le principali novità, oltre al contributo a fondo perduto del 50% troviamo anche l'incremento del massimale del de minimis che passa a 800 mila euro e la possibilità di utilizzare questi finanziamenti anche per le iniziative all'interno della UE. Inoltre, fino al 31 dicembre 2020, le imprese possono accedere a liquidità a tasso agevolato e senza necessità di presentare garanzie. È importante specificare che i finanziamenti saranno erogati a valere sulle effettive disponibilità dei fondi a ciò destinati e quindi concessi nei limiti dei fondi stessi. Le relative domande verranno istruite secondo il criterio cronologico di arrivo delle stesse.

Di seguito in forma sintetica due delle sette linee di finanziamento.

Partecipazione a fiere, mostre e missioni di sistema in Paesi esteri e per la partecipazione a manifestazioni fieristiche internazionali in Italia

Spese ammissibili: spese per area espositiva, spese logistiche, costo personale, spese promozionali e spese per consulenze connesse alla partecipazione a fiere in Paesi esteri e fiere internazionali in Italia.

Copertura del finanziamento: fino al 100% delle spese preventivate, entro un massimo del 15% dei ricavi dell'ultimo esercizio.

Importo massimo finanziabile: € 150.000.
Durata del finanziamento: 4 anni di cui 12 mesi di preammortamento in cui si corrispondono i soli interessi e 3 anni di

ammortamento per il rimborso del capitale e degli interessi. Le rate sono semestrali posticipate a capitale costante. Contributo a fondo perduto: 50%

Temporary export manager

Spese ammissibili: inserimento temporaneo in impresa di figure professionali specializzate (TEM), finalizzato alla realizzazione di progetti di internazionalizzazione attraverso la sottoscrizione di un apposito contratto di prestazioni consulenziali.

Copertura del finanziamento: fino al 100% delle spese preventivate, entro un massimo del 15% dei ricavi medi risultanti dagli ultimi due bilanci approvati e depositati.

Importo massimo finanziabile: € 150.000.

Importo minimo finanziabile: € 25.000,00

Durata del finanziamento: 4 anni di cui 2 di preammortamento, in cui si corrispondono i soli interessi e 2 anni di ammortamento per il rimborso del capitale e degli interessi; le rate sono semestrali posticipate a capitale costante.

Contributo a fondo perduto: 50%

Possono accedere solo le società di capitali che hanno depositato presso il Registro imprese almeno due bilanci relativi a due esercizi completi.

Il nostro studio TDR, e il gruppo Commercioestero Srl può assistervi sia nella costruzione del vostro progetto consulenziale di crescita all'estero che nel supporto nella presentazione della domanda di finanziamento.

Per informazioni

Anna Montefinese

Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners

Commercioestero srl

montefinese@tupponi-demarinis.it





A proposito di...
di Michele Lenoci

**LA CINA DIVENTA IL
PRINCIPALE PARTNER
COMMERCIALE DELL'UE,
ESTROMETTENDO
GLI STATI UNITI**

I dati provvisori del commercio estero dell'UE diffusi da Eurostat rivelano che la Cina ha superato gli Stati Uniti come principale partner commerciale del blocco europeo durante i primi sette mesi del 2020. Il lieve aumento del 4,9% delle importazioni dal Paese asiatico e una moderata riduzione dell'1,8% delle esportazioni europee, unitamente alla significativa diminuzione degli scambi con gli Stati Uniti (-9,9% per vendite e -11,7% per gli acquisti) spiegano questa situazione, in un contesto segnato dalla crisi dovuta al coronavirus. In effetti l'evoluzione della pandemia ha segnato profondamente l'evoluzione del commercio dell'UE, in questo periodo, con un marcato calo degli scambi da gennaio e una ripresa dello slancio dalla fine di maggio, proprio quando le misure di contenimento gradualmente

hanno cominciato ad allentarsi.

**I CONSUMATORI IN MEDIO
ORIENTE E NORD AFRICA SI
ASPETTANO CAMBIAMENTI
SIGNIFICATIVI NELLO STILE
DI VITA DOPO LA CRISI**

L'ultimo rapporto "Future Consumer Index" pubblicato dalla società di servizi professionali EY rivela che il 69% dei consumatori intervistati nella regione del Medio Oriente e del Nord Africa ritiene che il proprio stile di vita cambierà in modo significativo, a lungo termine, a seguito della pandemia da coronavirus. Infatti l'84% dei consumatori intervistati dichiara di aver cambiato le proprie opzioni di acquisto verso un approccio in cui il rapporto tra qualità e prezzo ha più valore e in cui l'impegno nella realizzazione dei prodotti locali è molto più importante. Molti degli acquirenti stanno abbracciando questi valori per la prima volta. C'è anche un maggiore interesse per i prodotti a benefici della salute e il 67% degli intervistati prevede di ridurre le proprie spese per beni considerati non essenziali. Questa tendenza alla frugalità e ai tagli alla spesa è maggiore che in altre regioni, poiché solo il 9% pensa di "tornare alla normalità" una volta superata la crisi, contro il 40% registrato su scala globale.

**LE IMPORTAZIONI DI
CARNE CONTINUANO
A CRESCERE IN CINA**

Meat & Livestock Australia fa eco agli ultimi dati sulle importazioni cinesi, che indicano che la domanda di carne continua a prosperare, spinta dalla carenza di prodotti a base di carne di maiale a seguito di focolai di peste suina africana che hanno ridotto le mandrie del 40% a livello nazionale. Gli acquisti totali di carne dalla Cina sono saliti a 873.000 tonnellate a giugno, solo leggermente al di sotto del record di 902.000 tonnellate raggiunto a marzo. Tuttavia i dati per quell'ultimo mese includevano alcune spedizioni dei mesi precedenti ritardate dallo scoppio del coronavirus, il che indica, secondo il Portale specializzato, che probabilmente la domanda continuerà ad aumentare. Le importazioni di carne di maiale sono aumentate quest'anno del 153% rispetto all'anno precedente e Stati Uniti, Spagna e Germania hanno notevolmente aumentato le loro esportazioni per soddisfare questa crescente domanda. Tuttavia, e nonostante l'aumento degli acquisti internazionali, i prezzi di questa tipologia di prodotti nel mercato al dettaglio locale continuano praticamente a raddoppiare rispetto all'anno scorso.

**IL VALORE DELLE
ESPORTAZIONI AGRICOLE
DELLA POLONIA È
AUMENTATO DEL 7% NEL**



PRIMO SEMESTRE DEL 2020

Secondo The First News, sulla base dei dati forniti dal Centro nazionale polacco di sostegno all'agricoltura, il valore delle esportazioni polacche di prodotti agroalimentari durante i primi sei mesi di quest'anno è aumentato del 7% su base annua arrivando a circa 16.400 milioni di euro. La suddetta agenzia governativa ha evidenziato che questa crescita delle vendite è dipesa principalmente dagli ottimi risultati delle esportazioni nel primo trimestre e dalla ripresa sperimentata a giugno, che si è riflessa in maggiori ricavi per gli esportatori nazionali. Anche le importazioni di questo tipo di merci sono aumentate nel primo semestre; in questo caso 4,8% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, superiore a 11.000 milioni di euro, con cui il saldo commerciale tradizionalmente positivo per la Polonia in questo specifico settore è aumentato dell'11,8% e si è attestato a circa 5.400 milioni di euro.

GLI IMPORTATORI DI FRUTTA DEL REGNO UNITO CERCANO NUOVE ROTTE PER RIDURRE LE INTERRUZIONI DOPO IL PERIODO DI TRANSIZIONE DELLA BREXIT

Il giornale specializzato "The Grocer" rileva come gli importatori di frutta del Regno Unito hanno iniziato a reindirizzare le loro rotte commerciali con l'Europa

senza passare attraverso il collegamento tra Dover e Calais, al fine di ridurre al minimo le interruzioni che possono verificarsi dalla fine del periodo di transizione alla Brexit. I controlli alle frontiere nel Canale e le strozzature che possono verificarsi sono una delle maggiori preoccupazioni degli importatori britannici, quindi molte aziende hanno iniziato a cercare opzioni alternative. Inoltre la pandemia da coronavirus ha anche accelerato la rivalutazione delle rotte di approvvigionamento. I produttori di frutta e verdura sono particolarmente preoccupati per i ritardi, data la durata relativamente breve dei loro prodotti. La Spagna e i Paesi Bassi rappresentano oltre i due terzi delle importazioni di verdure del Regno Unito, rendendo questi paesi i più vulnerabili alle interruzioni.

LE ESPORTAZIONI CINESI SONO AUMENTATE DEL 7,2% SU BASE ANNUA A LUGLIO

Secondo CNBC le esportazioni cinesi sono aumentate del 7,2% durante il mese di luglio rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, mentre le importazioni sono diminuite dell'1,4% su base annua, portando il surplus commerciale della potenza asiatica a 62,33 miliardi di dollari. Nonostante gli effetti della pandemia di coronavirus sulla domanda mondiale, le vendite della Cina all'estero sono state sostenute quest'anno

grazie, in parte, alla buona evoluzione delle esportazioni di forniture mediche, aumentate notevolmente durante il primo semestre, continuando a crescere in luglio. In questo senso i programmi di stimolo avviati in Cina molto probabilmente proseguiranno nei prossimi mesi e ciò potrebbe supportare la ripresa dei consumi interni e delle importazioni nel breve e medio termine.

L'INDUSTRIA OROLOGIERA SVIZZERA IN GUARDIA PER GLI EFFETTI DEL CORONAVIRUS

Il quotidiano svizzero Neue Zürcher Zeitung fa eco della delicata situazione in cui versa parte dell'industria orologiera locale, a causa della paralisi da pandemia, riguardante la produzione bloccata per mesi, la perdita di acquisti da parte dei turisti e il calo generale delle esportazioni. L'analista di Bank Vontobel René Weber ha sottolineato che le esportazioni di orologi dovrebbero diminuire del 30% nel 2020, mentre le vendite sul mercato interno potrebbero diminuire ulteriormente e perdere tra il 40% e il 50%. "Dei circa 600 marchi di orologi esistenti, da 50 a 100 avranno difficoltà a sopravvivere a questa crisi", afferma René Weber. Le imprese indipendenti più piccole che non fanno parte dei grandi gruppi come Swatch, Richemont o LVMH sarebbero le più colpite.





Attenzione su...
di Marco Tupponi

LA FIGURA DELL'AGENT IN INDIA

In questo mio breve articolo illustro brevemente la figura dell'Agent per il diritto indiano che, contrariamente a quanto siamo abituati in Italia a qualificarlo giuridicamente, in India ricopre una gamma di poteri più ampia in quanto viene considerato un Mandatario (la figura di agente di commercio in India non è nettamente scissa dal contratto di mandato come per esempio lo è in tutta la normativa comunitaria) ex artt. 182 e ss. (per chiarezza e

praticità inserisco la normativa Indiana tratta dall'Indian Contract Act del 1872)

CHAPTER X AGENCY

Appointment and authority of agents

182. "Agent" and "principal" defined.

An "agent" is a person employed to do any act for another, or to represent another in dealings with third persons. The person for whom such act is done, or who is so represented, is called the "principal".

183. Who may employ agent.— Any person who is of the age of majority according to the law to which he is subject, and who is of sound mind, may employ an agent.

184. Who may be an agent.—

As between the principal and third persons, any person may become an agent, but no person who is not of the age of majority and of sound mind can become an agent, so as to be responsible to his principal according to the provisions in that behalf herein contained.

185. Consideration not necessary.—No consideration is necessary to create an agency.

186. Agent's authority may be expressed or implied.—The authority of an agent may be expressed or implied.

187. Definitions of express and implied authority.— An authority is said to be express when it is given by words spoken or written. An authority is said to be implied when it is to be inferred from



the circumstances of the case; and things spoken or written, or the ordinary course of dealing, may be accounted circumstances of the case.

Da quanto appena riportato emerge che l'agent "is a person employed to do any act for another, or to represent another in dealings with third persons."

Ed inoltre è precisato all'art. 187 che l'incarico, quindi il vincolo giuridico, può nascere sia per accordo scritto che per accordo orale, dipende dalle circostanze, io aggiungo, incluso il "comportamento concludente".

Proprio perché la figura dell'agent in India è assimilabile al mandatario (ciò accade anche in molti Paesi

dell'America Latina) bisogna essere particolarmente cauti nel momento in cui si definiscono i poteri dell'agent.

Si tenga presente che l'agente di commercio (il commercial agent) ha il compito "semplicemente" di promuovere un bene od un servizio, mentre il mandatario è una figura giuridica che ha poteri più ampi (anche se meno rispetto a quello che aveva in diritto romano) perché può svolgere "uno o più atti giuridici" quindi anche vendere e comprare (sia che abbia la rappresentanza sia che non la abbia).

Da queste brevi note il suggerimento che mi permetto di dare è che in un contratto dove interviene un agent inserirei una clausola

che potrebbe anche essere sovrabbondante, ma in questo caso "dove ci sta il più ci sta anche il meno", che precisi che "qualunque attività posta in essere dall'agent dovrà sempre e comunque essere avallata e conclusa dall'imprenditore che aveva incaricato l'agent".

Quindi che si riferisca all'agent nel senso di agente di commercio sia che ci si riferisca all'agent nel senso di mandatario, questo soggetto avrà sempre bisogno di un'attività del suo "dominus" sia che sia il principal nel senso di preponente sia che sia il principal nel senso di mandante.

Marco Tupponi

tupponi@tupponi-demarinis.it





Attenzione su... di Anna Montefinese

FINANZIAMENTI DISPONIBILI PER L'EXPORT

CAMERA DI COMMERCIO DI REGGIO EMILIA - BANDO PER INCENTIVI ALLE PMI PER VOUCHER INTERNAZIONALIZZAZIONE – ANNO 2020

Dal 19 ottobre 2020, con valutazione a sportello, per le micro, piccole e medie imprese (MPMI), anche in forma cooperativa aventi sede legale e/o unità operativa nella provincia di Reggio Emilia sarà possibile richiedere il contributo a fondo perduto rivolto alle PMI che intendono avviare o rafforzare la loro presenza all'estero attraverso l'analisi, la progettazione, la gestione e la realizzazione di iniziative sui mercati internazionali.

Gli ambiti di attività a sostegno del commercio internazionale dovranno riguardare:

Ottenimento o rinnovo delle certificazioni di prodotto necessarie all'esportazione nei Paesi Esteri o a sfruttare determinati canali commerciali (es. GDO), ovvero percorso finalizzato all'ottenimento delle certificazioni di prodotto; Sviluppo delle competenze interne attraverso l'utilizzo in impresa di Temporary Export Manager (TEM) e di Digital Export Manager (DEM) in affiancamento al personale aziendale. Il percorso dovrà essere finalizzato a favorire l'implementazione di una strategia

commerciale e l'accrescimento delle capacità manageriali dell'impresa; Lo sviluppo di canali e strumenti di promozione all'estero (a partire da quelli innovativi basati su tecnologie digitali) consistenti in: Realizzazione di "virtual matchmaking" ovvero lo sviluppo di percorsi individuali o collettivi di incontri d'affari B2B virtuali fra buyer internazionali e operatori nazionali, anche in preparazione ad un'eventuale attività di incoming e outgoing futura; Avvio e sviluppo della gestione di business on line attraverso l'utilizzo ed il corretto posizionamento su piattaforme/marketplace/sistemi di smart payment internazionali; Realizzazione di campagne di marketing digitale o di vetrine digitali in lingua estera per favorire le attività di e-commerce.

Sono finanziabili le spese del periodo compreso tra il 01/09/2020 e il 30/11/2021. I voucher avranno un importo pari al 50% delle spese ammissibili, fino all'importo unitario massimo di € 5.000,00. Potranno comunque beneficiare del contributo camerale esclusivamente interventi il cui costo minimo sia pari o superiore a € 3.000,00 al netto di IVA e delle analoghe imposte estere.

FORMAZIONE FINANZIATA: PROSSIMA OPPORTUNITÀ DI FONDIRIGENTI

L'Fondirigenti ha promosso per le imprese del Sud con sede in Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna, Sicilia, l'Avviso 1/2020 con un milione di euro.

Per partecipare le imprese devono essere

iscritte a Fondirigenti e avere un dirigente. Sono escluse le imprese che hanno partecipato all'Avviso 1/2019.

La tempistica per presentare i piani è fino alle ore 12:00 del 26 ottobre 2020. Ogni impresa avrà a disposizione € 10.000.

Gli argomenti percorribili e soggetti al finanziamento sono: processi produttivi e gestionali, digitalizzazione, internazionalizzazione, marketing e comunicazione, risorse umane, sviluppo strategico.

Se la vostra impresa è iscritta a Fondirigenti, ha almeno un dirigente e non ha partecipato all'Avviso 1/2019 può cogliere questa opportunità e contattarci per sviluppare un percorso formativo concreto e costruito sulle vostre specifiche esigenze.

REGIONE VENETO – BANDO DIGITAL EXPORT DISPONIBILE FINO AL 13 LUGLIO 2020

In apertura la terza ed ultima finestra disponibile di questo bando (10 dicembre 2020).

L'obiettivo è 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

SPORTELLINO 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



Opportunità di business

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)

Le scadenze sono indicate nel grafico precedente

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.

Lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners e il gruppo Commercioestero Srl, da sempre attori protagonisti nella ricerca di canali di finanziamento rivolti alle MPMI nei Bandi Regionali, Nazionali ed Europei sui temi dell'Internazionalizzazione è a disposizione per supportare le imprese interessate nella presentazione della richiesta di contributo, nell'elaborazione del progetto nonché nel supporto consulenziale e formativo per la realizzazione dei bandi.

Per ulteriori informazioni:

montefinese@tupponi-demarinis.it

Riferimento 16-2020

Paese: Francia

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Abbigliamento

Oggetto: Si cercano fabbricanti italiani di abbigliamento uomo

Testo: Imprenditore sta creando un marchio di abbigliamento uomo (completi su misura e prêt-à-porter). Ricerca fabbricanti italiani di abbigliamento uomo per realizzare le collezioni.

Riferimento 17-2020

Paese: Spagna

Tipo di annuncio: offerta

Settore: Moda

Oggetto: Si cercano produttori pelle per scarpe

Testo: Azienda operante in Spagna nella fabbricazione di calzature ed articoli in pelle è interessata all'importazione di nastri tessuti e pelle.

Riferimento 18-2020

Paese: Arabia Saudita

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Meccanica

Oggetto: Si cercano fornitori di macchine agricole e attrezzature varie

Testo: Azienda saudita impegnata nel settore di macchinari e di attrezzature pesanti è alla ricerca di aziende Italiane produttrici di attrezzature agricole leggere, attrezzature industriali, attrezzature per il settore energetico e i pezzi di ricambi.

Riferimento 19-2020

Paese: Russia

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Accessori moda

Oggetto: Si cercano produttori di montature per occhiali

Testo: Azienda russa sta cercando produttori di montature per occhiali, occhiali da sole, accessori per l'occhialeria (spray per occhiali, salviette, astucci, catenine, custodie). Livello: lusso, premium.

Riferimento 20-2020

Paese: Giappone

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Alimentare

Oggetto: Si cercano prodotti alimentari Bio

Testo: Si cercano produttori italiani che possono fornire i seguenti prodotti biologici certificati: pasta, salse per la pasta, risotti, antipasti, verdure conservate, salumi/carni conservate, conserve di prodotti ittici.

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 riprodotto 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>

