



ATTIVITÀ CON L'ESTERO



EDITORIALE

Aspetti strategici e legali di una "smart factory"

di Marco Tupponi

La digitalizzazione di un'impresa rappresenta oggi una leva fondamentale per mantenere, difendere e guadagnare vantaggio competitivo nel Mondo.

Che cos'è e come funziona una impresa digitale?

Le tecnologie digitali applicabili a un'impresa all'interno dell'espressione "smart factory" sono numerose, così come gli ambiti di applicazione ed i casi d'uso possibili.

La digitalizzazione di un'impresa è oggi

una leva imprescindibile per mantenere o guadagnare vantaggi competitivi.

Questa trasformazione investe anche le problematiche legali e contrattuali oltre che di posizionamento sul mercato e di strategia e marketing.

Lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners/Gruppo Commercioestero da anni assiste le imprese a sviluppare Progetti per implementare la trasformazione digitale basandosi su questi tra pilastri:

1. Commercializzazione
2. Promozione
3. Condivisione

Tale assistenza è integrata e trova una propria ragione d'essere fin dall'inizio del processo riguardando anche gli aspetti di realizzazione del sito web in affiancamento alle società che nel concreto li realizzeranno così da impostare, fin da subito, un messaggio on line che non sia solo accattivante da un punto di vista grafico od informatico, ma che venga realizzato fin dall'inizio con un orientamento strategico al mercato ed ai potenziali clienti a cui è diretto.

Fondamentale è decidere se il mercato di riferimento sarà il B2B oppure il B2C cioè il mercato verso le imprese o verso i consumatori.

Da questa scelta dipenderà l'impostazione contrattuale ed il contenuto delle Condizioni Generali di contratto che

saranno collocate nel sito web.

La consulenza che lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners/Gruppo Commercioestero porrà in essere potrà riguardare la scelta più adeguata tra i tanti marketplace che offrono visibilità ed opportunità commerciali alle Imprese, specialmente micro, piccole o medie, valutando anche i contratti che tali marketplace propongono; l'eventualità di utilizzare un micro influencer per la promozione stimolando un Contratto di rete per pagarne in condivisione le spese in un'ottica di sharing economy; la capacità di utilizzare i social ed Big Data ed i rapporti con i Data Brokers per meglio affinare le proprie strategie commerciali.

Infine, ma egualmente importante anche in un commercio on line, è anche la parte logistica, doganale e del sistema di pagamento più sicuro che lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners/Gruppo Commercioestero, tramite i propri consulenti, può offrire in maniera integrata.

Si tenga presente che nei prossimi mesi sempre più usciranno Bandi che finanzieranno, anche a fondo perduto, questo processo di digitalizzazione, export, trasformazione digitale, green ed economia circolare e lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners/Gruppo Commercioestero tramite una Consulente dedicata, Anna Montefinese (montefinese@tupponi-demarinis.it), potrà assisterVi nel segnalarVi i Bandi, verificare i vostri requisiti, nel predisporre la documentazione, nel presentare la domanda e nella rendicontazione finale.

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



1991



2021





A proposito di... di Michele Lenoci

L'INDIA IMPORRÀ ELEVATI DAZI ALL'IMPORTAZIONE SU CELLE E PANNELLI SOLARI DAL 2022

Secondo il portale EQ, la tariffa del 40% sarà applicabile ai pannelli con il codice tariffario 85414012. Le celle solari con voce tariffaria 85414011 avranno un addebito tariffario del 25%, come indicato da "The Economic Times". La direttiva per attuare queste tariffe fa parte dell'iniziativa "Atmanirbhar Bharat", a sostegno della produzione nazionale, secondo le informazioni pubblicate da MERCOSUR India. Il mercato dei componenti solari in India è dominato dalle società cinesi. L'India ha importato celle e pannelli solari fotovoltaici per un valore di 2,16 miliardi di dollari tra il 2018 e il 2019.

ENTRA IN VIGORE L'ACCORDO SULLA COOPERAZIONE E LA PROTEZIONE DELLE INDICAZIONI GEOGRAFICHE TRA L'UE E LA CINA

Come pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'UE, il 1° marzo 2020 è entrato in vigore l'Accordo sulla cooperazione e la protezione delle indicazioni geografiche tra l'Unione Europea e la Cina, un accordo

bilaterale per garantire la protezione contro le imitazioni e l'usurpazione di 100 IGP in Cina e 100 IGP cinesi nell'Unione Europea. Il mercato cinese ha un grande potenziale di crescita per gli alimenti e le bevande europei. Nel 2019 la Cina è stata la terza destinazione dei prodotti agroalimentari nell'Unione Europea, le cui esportazioni hanno raggiunto un valore di 14,5 miliardi di euro. È anche la seconda destinazione per le esportazioni dell'UE di prodotti a indicazione geografica protetta inclusi vini, prodotti agroalimentari e alcolici, che rappresentano il 9% in valore. Si tratta di un accordo strategico in un'area chiave per la competitività delle esportazioni spagnole di prodotti agroalimentari e bevande, che rappresenta il riconoscimento della qualità differenziata dei prodotti spagnoli a livello internazionale. Grazie ad esso, i consumatori europei potranno scoprire le vere specialità cinesi, comprese varie denominazioni di tè, frutta, riso, aceto, funghi, liquori, vini, aglio, loto, zenzero, anatra e carne di maiale, tra gli altri.

I CONSUMATORI SUDCOREANI RICHIEDONO PRODOTTI COSMETICI RISPETTOSI DELL'AMBIENTE

Secondo "The Korea Times" sempre più consumatori scelgono di acquistare contenitori per cosmetici ricaricabili, poiché tradizionalmente i contenitori utilizzati per i prodotti cosmetici non possono essere riciclati. Molti consumatori stanno iniziando a dare la priorità al consumo etico e responsabile dal punto di vista ambientale. Uno studio condotto dal "Korea Health Industry Development Institute" tra ottobre 2019 e luglio 2020 indica

che oltre il 90% degli imballaggi cosmetici non era riciclabile. Questo studio è stato condotto raccogliendo più di 8000 bottiglie in 86 punti vendita, che hanno coinvolto circa 370 chilogrammi di contenitori. Pertanto le aziende cosmetiche sono state esortate a utilizzare imballaggi riciclabili e ad assumersi la responsabilità dei rifiuti che generano. Questa tendenza che rispetta l'ambiente non è esclusiva del settore cosmetico, si verifica anche ad altri livelli, come quello alimentare. Pertanto, il numero di consumatori di prodotti vegetariani è aumentato di dieci volte negli ultimi anni in Corea del Sud e il mercato vegano continua ad evolversi positivamente.

PANAMA AVRÀ CINQUE NUOVE ZONE FRANCHE CHE AIUTERANNO IL PAESE A USCIRE DALLA CRISI ATTUALE

Il ministro del Commercio e delle industrie Ramón Martínez ha annunciato che Panama beneficerà di cinque nuove zone franche che riceveranno un investimento congiunto di 21,91 milioni di dollari e genereranno 3.620 posti di lavoro diretti e 8.410 indiretti. Questa strategia dovrebbe aiutare il Paese a uscire dalla crisi. Tre di queste cinque zone franche saranno dedicate all'agrobusiness, il resto al commercio e alla logistica. Saranno situati nelle province di Panama, Chiriquí e Herrera. In particolare la Panama Agroindustrial Free Zone promuoverà la produzione agricola commerciale durante tutto l'anno, utilizzando meno acqua e introducendo nuovi concetti come l'agricoltura verticale. La zona franca



di Aristos contribuirà alla promozione del settore agricolo e della pesca nell'area, oltre a generare 1.050 posti di lavoro diretti e promuovere un nuovo regime speciale per le multinazionali manifatturiere (EMMA). La zona 1 del terminal industriale Juan Díaz includerà un centro di stoccaggio, produzione e logistica delle merci. La zona franca di Las Cabras si concentrerà sulla lavorazione della frutta, fertilizzanti e produzione di liquori, tra gli altri elementi. Inoltre, verranno istituiti un cluster di filiera produttiva e un progetto di trasformazione della biomassa. Infine, la zona franca di Global Logistic avrà aziende legate al commercio internazionale in modo da concentrarsi su tutto il Centro America.

L'E-COMMERCE CRESCE DEL 65% IN TURCHIA NEL 2020

Come spiega la società di consulenza J.P Morgan il commercio elettronico turco è modesto rispetto a quello di altre potenze europee. Tuttavia, la sua rapida crescita lo rende un Paese da tenere in considerazione per le relazioni commerciali. Nel 2019 il mercato è aumentato del 31%, seguito da una crescita del 65% nel 2020. Attualmente il 67% della popolazione turca acquista online; tra gli acquisti spiccano i prodotti di base. La Turchia è la nazione più giovane d'Europa. L'età media è di 32,2 anni e il 39% della popolazione ha meno di 24 anni. Pertanto si prevede che, man mano che questi giovani diventeranno consumatori, stimoleranno il commercio attraverso i social network e gli smartphone. In relazione agli smartphone sono il mezzo preferito

dalla popolazione per fare i propri acquisti online, seguiti da computer e tablet. Inoltre le app sono preferite ai browser. Cina, Germania e Russia sono i Paesi esteri in cui vengono effettuati più acquisti elettronici dalla Turchia.

IL 25% DELLA POPOLAZIONE GRECA UTILIZZA L'E-COMMERCE PER GLI ACQUISTI DI CIBO

Secondo l'ultimo sondaggio del "Greek Retail Research Institute" (IELKA) il 25% dei greci effettua i propri acquisti alimentari attraverso il canale elettronico (rispetto al solo 2% che ha effettuato l'acquisto online nel 2019), sia attraverso le piattaforme dei supermercati stessi sia attraverso piattaforme di consegna, come e-food, Wolt, Box o Delivery.gr. L'indagine mostra che il 40% degli utenti Internet utilizza piattaforme di delivery per questo scopo (rispetto al 13% nel 2019 e al 21% nel marzo 2020). Di conseguenza nel 2020 il fatturato di questo segmento di mercato ha superato i 500 milioni di euro. I tre motivi principali per cui i consumatori greci affermano di preferire l'acquisto online di cibo sono la protezione contro il coronavirus (71% degli intervistati), la facilità di acquisto (63%) e la velocità (41%), un fattore che ha visto un significativo miglioramento negli ultimi mesi a seguito delle misure di blocco imposte dal governo greco durante la primavera del 2020, quando in alcuni casi i ritardi si sono prolungati per settimane. Circa il 52% degli intervistati tende a scegliere la piattaforma del supermercato in cui fa abitualmente la spesa, mentre l'11% sceglie negozi

online senza un punto vendita fisico, che è una peculiarità del mercato alimentare greco al dettaglio difficile da trovare in altri mercati. I fattori più apprezzati dai consumatori al momento di decidere da quale e-commerce acquistare sono: consegna gratuita (73%), qualità dei prodotti freschi e refrigerati (71%), velocità di consegna (69%) e prezzo (69%). Nel frattempo, i servizi di click-in o di shopping online e di ritiro in negozio non sembrano essere così popolari quando si fa la spesa.

L'OMAN ANNUNCIA UN NUOVO PIANO PER STIMOLARE LA CRESCITA ECONOMICA DEL PAESE

Dal 2015 l'economia dell'Oman ha subito gravi squilibri. Questa situazione si è ulteriormente aggravata da marzo 2020 quando il Paese ha subito un doppio "shock" a causa del crollo del prezzo del petrolio e dell'impatto delle misure adottate per combattere la pandemia di coronavirus. Per questo, e in linea con le altre azioni intraprese dal Governo per riattivare l'economia, il 9 marzo il Sultano Haiham Bin Tarik ha annunciato l'approvazione di un nuovo Piano di stimolo economico (EPS). L'EPS, pubblicato da "Times of Oman", è incluso nel "X Five-Year Plan" (2021-2025) e il suo obiettivo principale è la riattivazione e la diversificazione dell'economia nazionale. In particolare enfatizza i settori chiave come l'industria e la produzione, l'agricoltura, la pesca e l'estrazione mineraria, nonché le attività di servizi, turismo, cultura, logistica e istruzione, tra gli altri.





Attenzione su... di Anna Montefinese

OPPORTUNITÀ A FONDO PERDUTO: BANDI DISPONIBILI PER LE IMPRESE

Bando voucher
internazionalizzazione TEM digitali

Sabato 27 marzo 2021 ha riaperto il bando che mette a disposizione 50 milioni di euro per l'acquisizione da parte di Micro e piccole imprese manifatturiere con codice ATECO primario C, con sede legale in Italia costituite in forma societaria o anche di rete, di consulenze per l'internazionalizzazione prestate da temporary export manager con competenze digitali.

La richiesta di contributo va fatta esclusivamente online tramite identità SPID e la documentazione da allegare deve essere firmata digitalmente.

Sono previste due fasi:

- una finestra temporale dalle 10.00 del 27 marzo 2021 alle 17:00 del 15 aprile 2021 in cui sarà riaperta la piattaforma per compilare e predisporre la

domanda, firmarla digitalmente e caricarla sul sistema, ricevendo un identificativo di domanda e un codice di predisposizione della stessa.

- una finestra temporale disponibile fino al 15 aprile 2021, con esclusione dei giorni festivi e prefestivi, in cui la domanda può essere presentata indicando l'identificativo di domanda e il codice di predisposizione della domanda ricevuto nella fase precedente. L'orario di arrivo, prodotto su apposita ricevuta, determinerà l'ordine cronologico di ammissione ai contributi.

Inoltre, le imprese interessate devono:

- Risultare attive ed iscritte al Registro imprese;
- Non devono essere in situazione di difficoltà così come definita dal Regolamento di esenzione;
- Avere DURC regolare;
- Essere in regola con gli adempimenti fiscali;
- Non essere sottoposte a procedure concorsuali o in stato di fallimento;
- Non aver superato l'importo complessivo degli aiuti de minimis comprensivo delle agevolazioni concesse per questo voucher.

Il cinque per cento del totale delle risorse messe a disposizione per questo bando viene concesso alle imprese in possesso del rating di legalità.

L'importo del contributo a fondo perduto in regime "de minimis" è di:

- 20.000 € per le micro e piccole imprese a fronte di un contratto di consulenza, della durata di un anno, di almeno 30.000 € al netto dell'Iva;
- 40.000 € per le reti a fronte di un contratto di consulenza di almeno 60.000 € al netto dell'Iva.

Di seguito una sintesi delle attività ammissibili:

- Analisi e ricerche sui mercati esteri effettuate tramite attività di analisi e valutazione delle potenzialità commerciali dell'impresa cliente;
- Individuazione e acquisizione di nuovi clienti per consentire l'accesso o l'espansione della presenza delle imprese nei mercati esteri, nonché alla definizione/sottoscrizione di accordi di collaborazione e/o di costituzione di joint venture, in grado di facilitare l'ingresso/il consolidamento commerciale sui mercati esteri ovvero l'internazionalizzazione della rete di fornitori/partner produttivi dell'impresa cliente.
- Assistenza nella contrattualistica per l'internazionalizzazione, al fine di consentire un adeguamento agli standard internazionali funzionale alla promozione di reti/canali distributivi e commerciali in Paesi esteri, anche con riferimento alla definizione delle regole di governance relative a partnership e/o joint venture da attivare con operatori economici esteri.



- Supporto ed affiancamento delle imprese per consentire una più ampia presenza dei prodotti italiani nelle piattaforme di e-commerce internazionali.
- Integrazione dei canali di marketing online tramite campagne pubblicitarie sui social network.

Il nostro Gruppo è a disposizione delle imprese interessate per fornire supporto sia in merito alla partecipazione al bando che nello sviluppo delle attività ammissibili del progetto.

Regione Emilia Romagna:
bando transizione digitale
delle imprese artigiane

Entro il 20 aprile sarà possibile presentare un progetto da parte di micro, piccole e medie imprese della Regione Emilia-Romagna. Questo bando intende favorire la realizzazione, da parte delle imprese artigiane, di progetti innovativi finalizzati ad introdurre le più moderne tecnologie digitali necessarie per accrescere l'efficienza dei processi produttivi e aziendali interni, anche nell'ottica della riduzione degli impatti ambientali delle produzioni, e a rafforzare il loro posizionamento all'interno della catena del valore delle filiere di appartenenza.

Nello specifico possono partecipare:

- le imprese artigiane appartenenti al settore manifatturiero (Sezione C del Codice Ateco 2007),
- le imprese artigiane che, pur

non appartenendo al settore manifatturiero, svolgono la propria attività all'interno di una determinata catena del valore a cui appartengono una o più imprese manifatturiere.

Interventi ammissibili
Gli interventi devono essere finalizzati:

- alla digitalizzazione dei processi produttivi e organizzativi interni all'impresa proponente il progetto,
- alla digitalizzazione dei processi relativi ai rapporti di fornitura di beni e/o servizi tra imprese operanti nella medesima catena del valore.

Gli interventi compresi nei progetti ammessi a finanziamento dovranno essere avviati successivamente alla data del 1° gennaio 2021 ed essere conclusi entro la data del 31 dicembre 2021.

In particolare, gli interventi ammissibili devono riguardare uno dei seguenti aspetti:

- introduzione/implementazione di almeno una delle 9 tecnologie abilitanti previste dal piano nazionale impresa 4.0 (Internet delle cose, Big data analytics, Integrazione orizzontale e verticale dei sistemi, Simulazioni virtuali, Robotica, Cloud computing, Realtà aumentata, Stampanti 3d, Cybersecurity);
- adattamento e connettività degli impianti, attrezzature e sistemi esistenti ad almeno una delle tecnologie abilitanti

previste dal piano nazionale impresa 4.0;

- adozione di altre soluzioni tecnologiche digitali finalizzate all'ottimizzazione delle funzioni delle piattaforme e delle applicazioni digitali per la gestione dei rapporti tra i componenti, relative alla progettazione, esecuzione, logistica e manutenzione.

Contributo concedibile

Il contributo è del 40% della spesa ritenuta ammissibile, incrementata di 5 punti percentuali nel caso in cui ricorra una delle priorità previste nel bando (impresa femminile, possesso del rating di legalità, nuove assunzioni, nel caso in cui i soggetti proponenti i progetti operino, con riferimento alle sedi operative/unità locali dove si realizza l'intervento, nelle aree dell'Emilia-Romagna comprese nella carta nazionale degli aiuti di stato a finalità regionale o nelle aree montane. Il contributo complessivo concedibile, anche in presenza dei requisiti per ottenere l'applicazione delle premialità sopra indicate, non potrà comunque superare l'importo massimo di € 40.000,00. L'investimento complessivo per la realizzazione degli interventi proposti invece dovrà avere una dimensione finanziaria non inferiore a € 30.000,00.

Presentazione domanda

Le domande di contributo dovranno essere presentate all'interno della seguente finestra temporale: dalle ore 10.00 del giorno 13 aprile 2021 alle ore 13.00 del giorno 20 aprile 2021.





Attenzione su... di Eleonora Greppi

LA CONVENZIONE SUL CONTRATTO DI TRASPORTO INTERNAZIONALE STRADALE DI MERCE (CMR) STABILISCE UNA SERIE DI ESIMENTI IN FAVORE DEL VETTORE QUALORA EFFETTUI UN RITARDO NELLA CONSEGNA DELLA MERCE RISPETTO ALLA DATA PREVISTA (CONCORDATA O MENO).

In particolare, l'art. 17 prevede che "il vettore è esonerato dalla responsabilità per ritardo (tra le altre ipotesi) se la perdita, l'avaria o il ritardo sono dovuti a colpa dell'avente diritto, a un ordine di questi non dipendente da colpa del vettore, a un vizio proprio della merce, od a circostanze che il vettore non poteva evitare e alle cui conseguenze egli non poteva ovviare".

Ciò che interessa nell'analisi che si sta svolgendo sono le circostanze che il vettore non poteva evitare e alle cui conseguenze egli non poteva ovviare.

Rispetto a tali circostanze, infatti, risulta interessante comprendere e valutare se i ritardi nella consegna derivanti dall'entrata in vigore della Brexit (in particolare in questo

periodo transitorio) possono ritenersi non evitabili e non ovviabili.

Vediamo, quindi, se tali ritardi possono entrare nel novero di quegli eventi futuri ed incerti che, per analogia, sono i medesimi fondanti le cause della forza maggiore.

Abbiamo visto, a tal proposito, che a seguito dell'esplosione della pandemia Covid-19 si è fatto largo uso della forza maggiore.

Allo stesso modo, tuttavia, nel corso dei mesi successivi, e, in particolare dal momento in cui il Covid-19 è stato dichiarato dall'OMS pandemia mondiale, l'utilizzo della forza maggiore non è stato più possibile in quanto la statuizione dell'Organizzazione Mondiale della Sanità ha fatto venire meno i presupposti dell'evento futuro e incerto che costituiscono la base della forza maggiore.

Prendendo le mosse da tale principio, dobbiamo analizzare i risvolti dovuti all'entrata in vigore della Brexit per capire se essi possono entrare tra gli eventi non evitabili e non ovviabili.

Naturalmente l'entrata in vigore della Brexit è certamente un evento certo e annunciato da tempo.

Per quanto riguarda i relativi risvolti in particolare in tema di ritardi dei vettori nelle consegne dovute a fermi e ostacoli presenti presso la dogana se, nell'immediatezza dell'entrata in vigore della stessa potevano certamente entrare nel novero degli elementi imprevedibili (in quanto non si poteva sapere quali risvolti avrebbe avuto l'entrata

in vigore della Brexit) oggi, tali eventi non possono più essere considerati tali.

Qualora, quindi, il vettore effettui un ritardo rispetto alla consegna prevista (che sia stata esplicitamente programmata o che non sia stata programmata ma che sia sottoposta a termine ragionevole previsto dalla CMR) in relazione ad un trasporto con destinazione o con partenza dal Regno Unito, l'esonero di responsabilità previsto dall'art. 17 della Convenzione di Ginevra non potrà essere applicato.

Diventa quindi fondamentale, per i vettori controllare con maggiore attenzione la data di consegna (soprattutto se prevista) e calcolare i maggiori tempi necessari per il trasporto da e verso il Regno Unito.

Naturalmente resta in vigore la previsione di cui all'art. 23 in tema di limitazioni rispetto all'indennizzo dovuto in caso di riconosciuta responsabilità del vettore.

In caso di ritardo, infatti, se l'avente diritto prova che gliene è derivato un pregiudizio, il vettore deve corrispondere un'indennità non eccedente il prezzo di trasporto.

Attenzione, tuttavia, alle maggiori indennità previste al comma 6 del medesimo articolo che potrebbero trovare maggiore utilizzo in questa particolare situazione.

Possono, infatti, essere reclamate indennità maggiori e nello specifico pari alla concorrenza dell'ammontare dell'interesse dichiarato quando:



- pagando un supplemento di prezzo da convenirsi, il mittente dichiara nella lettera di vettura un valore della merce superiore al limite indicato nel paragrafo 3 dell'articolo 23 e, in tale caso, l'ammontare dichiarato sostituisce detto limite;
- pagando un supplemento di prezzo il mittente fissa l'ammontare di un interesse speciale alla riconsegna, in caso di perdita o di avaria e di ritardo sul termine convenuto indicandolo nella lettera di vettura e pagando il supplemento di prezzo convenuto.

In conclusione, la Convenzione di Ginevra resta di importanza fondamentale seppur dal 1.01.2021 è divenuto maggiormente importante verificare le date previste di consegna della merce sia in relazione a contratti in corso per i quali, a ben vedere, si può invocare l'esimente previsto dall'art. 17 della CMR sia in relazione ai contratti in corso di negoziazione o che si andranno a concludere in futuro in relazione ai quali il termine di consegna dovrà tenere necessariamente conto dei ritardi derivanti dalla situazione in corso.

In quest'ultimo caso, infatti, con tutta probabilità l'esonero di responsabilità previsto dalla convenzione non troverebbe applicazione.

Opportunità di business

Riferimento 06-2021

Paese: Arabia SAudita

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Meccanica

Oggetto: Richiesta valvole, macchinari e componenti oil&gas

Testo: Azienda saudita cerca fornitori delle seguenti tipologie di prodotto: valvole, tubi e flangie per oil&gas; macchinari in generale; lubrificanti industriali; materiali edili.

Riferimento 07-2021

Paese: Francia

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Moda

Oggetto: Distributore francese cerca abbigliamento e calzature fine serie e difettate

Riferimento 08-2021

Paese: Arabia SAudita

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Edilizia - Arredo

Oggetto: Si cercano produttori di porte in legno

Testo: Azienda saudita è alla ricerca di aziende Italiane produttrici di Porte Residenziali in legno.

Riferimento 09-2021

Paese: Russia

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Prodotti auto

Oggetto: Si cercano prodotti per cura e manutenzione automobili

Testo: Si cercano fornitori di prodotti per la manutenzione delle carrozzerie (cosmetici, cere, shampoo, ecc.), liquidi tecnologici (paraflu, olii), batterie, accessori vari..

Riferimento 10-2021

Paese: Kuwait

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Moda

Oggetto: Si cercano tessuti per uomo e donna

Testo: Azienda locale cerca produttore di tessuti per uomo e donna (seta e cotone).

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

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



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

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>

