



# ATTIVITÀ CON L'ESTERO



## EDITORIALE

Dal PNRR opportunità di contributo a fondo perduto per le imprese: internazionalizzazione, fiere, transizione digitale e sostenibilità oltre ad imprenditoria femminile

Il secondo numero di quest'anno della nostra rivista trimestrale vuole essere ancora più incentrato sulle disponibilità e sugli aiuti finanziari a beneficio delle imprese italiane. Dovendo fare una selezione specifica sul nostro settore di competenza ho provato comunque ad individuare due fonti di finanziamento che al momento possano avere un ampio spettro di interesse in quanto coprono sia la parte legata all'export ed al digitale ma anche gli aiuti verso le imprese femminili. Nello specifico mi preme evidenziare l'opportunità offerta da Simest che, grazie alle risorse dell'Unione Europea – NextGenerationEU – a valere sul Piano Nazionale Ripresa e Resilienza (PNRR), supporta le Imprese nei processi di internazionalizzazione e di transizione digitale ed ecologica. Le PMI hanno l'opportunità di richiedere un finanziamento a Tasso Agevolato con una quota a Fondo Perduto fino al 25% e senza necessità di presentare

garanzie. Inoltre, se l'impresa richiedente ha la sua sede operativa in una regione del Sud Italia (Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sicilia, Sardegna) può richiedere una quota di co-finanziamento a fondo perduto più elevata, fino a un massimo del 40%, nel limite di agevolazioni pubbliche complessive concesse in regime di Temporary Framework. Si evidenzia che alle imprese del Sud Italia è inoltre riservato il 40% della dotazione complessiva del Fondo 394 (Riserva Sud).

Dal 27 aprile, giorno di apertura del portale per il pre-caricamento della richiesta di finanziamento, è stato previsto un meccanismo di coda per consentire l'accesso contemporaneo al portale ad un numero predefinito di imprese richiedenti.

Al di là della data prevista per la compilazione della domanda va sottolineato che per le tre misure previste all'interno del meccanismo PNRR/Fondo 394 le richieste di finanziamento potranno essere presentate entro il 10 maggio 2022 e non più entro il 31 maggio 2022 come precedentemente previsto.

Per entrare nell'area riservata [www.myareasacesimest.it](http://www.myareasacesimest.it), indipendentemente dal prodotto che si vuole richiedere (Transizione digitale ed ecologica delle PMI con vocazione internazionale anche Mid Cap, Partecipazione di PMI a fiere e mostre internazionali, anche in Italia, e missioni di sistema, sviluppo del commercio elettronico, e-commerce delle PMI in Paesi esteri) sarà necessario, infatti, acquisire una posizione in coda, che permetterà, una volta arrivato il proprio turno, di operare sul portale per un periodo di tempo limitato.

Sul fronte invece dell'imprenditoria femminile maggio rappresenta un mese importante in quanto prende il via il Fondo del Ministero

dello sviluppo economico per le donne che vogliono avviare nuove attività imprenditoriali o rafforzarne di esistenti.

Si tratta di un fondo complessivo di 200 milioni di euro predisposto al fine di supportare la nascita e lo sviluppo delle imprese femminili: 160 milioni di euro di fondi PNRR, che hanno integrato i 40 milioni di euro già stanziati dalla Legge di Bilancio 2021. E' rivolto alle imprese femminili (intese come imprese a prevalente partecipazione femminile e lavoratrici autonome) con sede legale e/o operativa situata sul territorio nazionale.

Le agevolazioni saranno concesse a fronte di programmi di investimento nei settori dell'industria, artigianato, trasformazione dei prodotti agricoli, commercio e turismo, nonché nella fornitura dei servizi.

Le opportunità di finanziamento appena citate rappresentano solo alcuni degli strumenti operativi costruiti per rispondere sia alle priorità trasversali che alle missioni del PNRR.

Il Gruppo Commercioestero, impegnato oramai da anni nel sostenere le imprese sia nella ricerca del corretto strumento di finanziamento che risponda alle singole e specifiche esigenze del cliente sia nello sviluppo dell'attività consulenziale legata al finanziamento individuato, è sempre più attento nell'indirizzare ed individuare il canale di finanziamento più opportuno.

Rinnoviamo pertanto verso i nostri lettori la disponibilità ad assistervi nello scouting, nella progettazione e nella rendicontazione di Bandi disponibili..

Gruppo Commercioestero  
[info@commercioestersrl.com](mailto:info@commercioestersrl.com)





## A proposito di... di Michele Lenoci

### CONTINUA LA CARENZA DI MATERIALI DA COSTRUZIONE NEL REGNO UNITO

I problemi di fornitura di materiale da costruzione continuano a causare ritardi nella consegna dei progetti e aumenti dei prezzi. Secondo Construction News, sembrava che il mercato del Regno Unito stesse iniziando a riprendersi dai suoi problemi di fornitura di alcuni materiali da costruzione. Tuttavia, diversi settori, come quello dei mattoni o delle piastrelle, stanno riscontrando problemi di carenza perché la loro domanda è maggiore rispetto all'offerta. Secondo i dati del Construction Leadership Council (CLC), l'elevata domanda di mattoni non può essere soddisfatta con l'attuale capacità produttiva del Paese e continuerà per almeno un altro anno. Tra il 2023 e il 2024 verranno aperti nel Regno Unito nuovi stabilimenti di produzione di questo materiale, che aumenteranno la capacità annua di 150 milioni di mattoni, ma fino ad allora le imprese edili dovranno importare questo prodotto. L'industria delle piastrelle è ancora più colpita rispetto all'industria dei mattoni perché il tempo medio di consegna è di sei mesi e in alcuni casi può raggiungere le 41 settimane. Questo, legato all'aumento dei prezzi dell'energia, ha fatto sì che alcune varietà di tegole, come l'argilla, fossero sempre più costose da produrre. Per quanto riguarda il resto dei materiali, i ritardi nelle spedizioni dovrebbero continuare fino al terzo trimestre del 2022, sia a causa della pandemia che della Brexit.

A un anno dall'uscita del Regno Unito dall'UE, continuano i problemi con l'approvvigionamento di materiali nel Paese, danneggiando il mercato delle costruzioni, che sarà ulteriormente aggravato dalla carenza di manodopera. Tutti questi fattori faranno aumentare il costo di alcuni materiali e del settore edile nel suo insieme.

### SINGAPORE FIRMA UN ACCORDO DI LIBERO SCAMBIO CON CILE, COLOMBIA, MESSICO E PERÙ

L'accordo di libero scambio (ALS), firmato il 26 gennaio da Singapore con Cile, Colombia, Messico e Perù, consentirà alla città-stato di accedere a quella che è, nel suo insieme, l'ottava economia più grande del mondo. Questo accordo eliminerà la maggior parte delle tariffe esistenti sulle merci e consentirà alle aziende locali di partecipare alle gare di questi Paesi. Secondo quanto riportato da The Straits Times, i negoziati sono iniziati più di quattro anni fa e si tratta del primo accordo tra Singapore e Pacific Alliance, mentre continuano i colloqui con Australia, Canada, Giappone e Nuova Zelanda. Nell'Alleanza operano più di 100 società di Singapore, tra cui la piattaforma di e-commerce Shopee e la società di software high-tech Taiger. Questo accordo dovrebbe incoraggiare le aziende del blocco ad entrare nel mercato di Singapore ed esplorare le opportunità nella regione. L'accordo di libero scambio mira a creare opportunità per un aumento del commercio e identifica il commercio agricolo, la tecnologia e le infrastrutture come potenziali aree di crescita. Una volta ratificato da tutte le parti, l'impatto maggiore dell'ALS sarà sul commercio tra Singapore e la Colombia, poiché tra le due non c'erano accordi di libero scambio. In questo senso, i due Paesi hanno firmato un memorandum d'intesa (MOU) per collaborare in settori come l'intelligenza artificiale, l'internet delle cose, la blockchain e le industrie digitali (Fonte: The Straits Times).

### LA VENDITA AL DETTAGLIO AUSTRIACA CONTINUA A CRESCERE CON LE VENDITE DEL 2021 CHE HANNO SUPERATO

### I VALORI PRE-PANDEMIA

Secondo i dati pubblicati da Statistik Austria, l'Istituto Statistico Austriaco, le imprese austriache del commercio al dettaglio (auto escluse e comprese le stazioni di servizio) hanno registrato nel 2021 un aumento del fatturato, rispetto all'anno precedente, del 5% in termini nominali e del 2,9% in termini reali. La rimozione di restrizioni e altre misure ha favorito, nel 2021, il commercio al dettaglio austriaco, in particolare quello specializzato in prodotti alimentari, bevande e prodotti del tabacco, con un aumento nominale dell'1,7% e dello 0,4% in termini reali. Lo stesso hanno fatto le vendite al dettaglio non alimentari con una crescita del 6,1% nominale e del 4,5% reale. Per settori, le vendite al dettaglio non alimentari si sono evolute come segue: Farmacie e cosmetici: +11% di crescita nominale e +9,3% di crescita reale; Abbigliamento e calzature: 3,8% e +2,0%; Mobili, bricolage e articoli elettrici: +4,3% e +2,3%; Altro commercio al dettaglio (libri, articoli sportivi, ecc.): +6,1% e +4,9%; Spedizione online e vendita al dettaglio: 1,1% in entrambi i casi. Rispetto al corrispondente periodo prima della crisi, da gennaio a dicembre 2019, le vendite al dettaglio (in termini reali) sono cresciute del 2,7%. Sono escluse da questa positiva evoluzione economica le stazioni di servizio (-8,9%) e il commercio al dettaglio "Abbigliamento e calzature" (-21,2%), che registrano un calo dei volumi di vendita rispetto al 2019.

### IN COREA AUMENTANO LE VENDITE DI PRODOTTI DI LUSO DURANTE LA PANDEMIA

Le vendite di beni di lusso in Corea del Sud sono aumentate del 23% durante la pandemia, ha rivelato il servizio di abbonamento Lotte Members. Quando il COVID-19 ha iniziato a farsi sentire sull'economia sudcoreana, nessuno si aspettava che il mercato dei beni di lusso avrebbe registrato un aumento così esplosivo delle vendite. Tuttavia, come riportato da Retail in Asia, il rigido confinamento a cui è stata sottoposta la popolazione ha fatto sì che le famiglie non avessero spese per viaggi e vacanze e tenessero d'occhio i prodotti di lusso. Attualmente



la dimensione del mercato dei beni di lusso in Corea del Sud è di circa 16 trilioni di won (circa 12 miliardi di euro), classificandosi al settimo posto nel mondo, con un tasso di crescita del 5% rispetto all'anno precedente. Tra le fasce d'età, i consumatori di 20 anni hanno aumentato di più gli acquisti di lusso (70,1%), seguiti da quelli tra i 50 (62,8%) e quelli di 30 anni (54,8%). Durante il periodo in questione, le donne tra i 20 e i 30 anni rappresentavano il 29% di tutti gli acquisti superiori a 1 milione di won per transazione, diventando il target-cliente più grande. Seguono le donne tra i 40 e i 69 anni, che rappresentano il 26% del totale. Un modello simile è stato osservato tra i clienti maschi, con quelli tra i 20 e i 30 anni che occupavano il 25%, una percentuale più alta rispetto a quelli tra i 40 e i 69 anni al 20%. Come canali distributivi troviamo i grandi magazzini come luogo preferito per lo shopping di lusso, seguono i negozi premium (18,3%), i negozi di marca (13,3%), le piattaforme di e-commerce (12,2%) e i negozi duty-free (11,1%). Vale la pena notare l'importanza della crescita nell'uso delle piattaforme di commercio elettronico, dal momento che il loro utilizzo è raddoppiato anche tra le fasce d'età più anziane. I tre grandi magazzini più grandi della Corea del Sud (Lotte Department Store, Shinsegae Department Store e Hyundai Department Store), hanno implementato strategie di marketing aggressive per aprire più negozi di marchi di lusso internazionali nei loro centri commerciali.

### INDONESIA APRE AGLI INVESTITORI ESTERI AL 100% NEL SETTORE DELLA SALUTE

La legge indonesiana Omnibus ha aperto al 100% gli investimenti esteri nel settore ospedaliero, che ha uno dei più bassi numeri di letti per abitante dell'ASEAN. Essendo il quarto paese più popoloso, l'Indonesia ha il più grande programma di assistenza sanitaria universale al mondo. Tuttavia, il numero di posti letto ospedalieri per mille abitanti è uno dei più bassi dell'ASEAN, con 388.105 letti o 1,49 letti per mille abitanti, riferisce l'ASEAN Briefing. Questo fatto, unito alla mancanza di infrastrutture e finanziamenti nel sistema sanitario indonesiano, ha fatto sì che, per anni, molti indonesiani si siano rivolti ai Paesi vicini, come Singapore o la Malesia, in cerca

di cure mediche di qualità. Tuttavia, l'arrivo della pandemia e le restrizioni di viaggio in corso hanno costretto gli indonesiani a frequentare gli ospedali locali, costringendo il Governo ad adottare misure per migliorare il settore sanitario. Il regolamento ha semplificato il processo di concessione delle licenze d'impresa attraverso un sistema "risk based", in base al quale le attività commerciali sono valutate in base all'entità dei pericoli che possono potenzialmente creare: imprese a basso rischio, imprese a rischio medio-basso, medio-alto rischio e alto rischio. Gli ospedali sono classificati come aziende ad alto rischio, quindi richiedono un numero di registrazione e una licenza, che verrà rilasciata quando l'azienda avrà soddisfatto determinati requisiti stabiliti dal Governo. Pertanto, si prevede che il consolidamento della classe media in Indonesia aumenterà la domanda di assistenza sanitaria universale e altri sottosectori, come l'industria farmaceutica, anch'essa liberalizzata al 100% per gli investimenti esteri, vedranno una forte crescita.

### LE VENDITE DI PRODOTTI BIO IN SVEZIA HANNO RAGGIUNTO L'8,9% DEL TOTALE DEL SETTORE ALIMENTARE NEL 2021

Secondo il rapporto pubblicato dall'Organic Annual Report 2021, la proporzione delle vendite di prodotti biologici sul totale degli alimenti nel mercato alimentare svedese era dell'8,9%. Le vendite di prodotti biologici in Svezia hanno generato un fatturato di 34,2 miliardi di corone svedesi (circa 3,42 miliardi di euro), che rappresenta una diminuzione di 0,5 punti percentuali rispetto alla fatturazione 2020. La Svezia si è classificata al nono posto nella classifica mondiale di settore e al quinto in Europa, con un mercato di 2,14 milioni di euro. In termini pro capite, la Svezia occupa il quinto posto nel mondo con una spesa annua di 215 euro per il consumo di prodotti biologici per abitante. L'analisi mostra che le vendite in negozio sono in calo, nonostante le indagini sui consumatori mostrino che l'interesse e la domanda per i prodotti biologici è in aumento. Tra i motivi segnalati dagli esperti spicca la scarsità di approvvigionamento di questo tipo di prodotto. Tuttavia gli acquisti biologici nel settore pubblico sono

aumentati di 30 milioni di euro nel 2021. Allo stesso modo, nel settore della ristorazione privata, sono aumentati di 20 milioni di euro. Infine, tra le categorie merceologiche che presentano opportunità, spiccano le bevande alcoliche e analcoliche, con una quota del 29,6%. In questo modo le vendite di bevande bio, registrate in Systembolaget, sono aumentate di 40 milioni di euro. Inoltre, le categorie merceologiche con la più alta percentuale di vendita sono frutta e verdura, con il 19%, e latte e uova, con il 12%.

### IN COREA DUE GROSSI IMPORTATORI DI VINO DIVENTANO PRODUTTORI

Come riportato da The Korea Herald, i due maggiori colossi della vendita al dettaglio della Corea del Sud, che sono anche i principali importatori di vini di categoria più economica, si stanno preparando a produrre in proprio vini di fascia alta. Shinsegae Property, il braccio di sviluppo immobiliare del gruppo, ha acquisito il mese scorso l'azienda vinicola americana Shafer Vineyards per 299,6 miliardi di won (225 milioni di euro). Questo vigneto di 200 acri è noto per i suoi vini di lusso, come l'Hillside Select, che ha un prezzo di circa 860.000 won a bottiglia (circa € 650). Con quest'ultima acquisizione, Shinsegae intende espandere la propria attività vinicola e, infine, produrre i propri vini di fascia alta. Anche la sua rivale più stretta, Lotte, sta valutando la possibilità di acquisire una cantina in Europa per fare breccia nella produzione di vino. La loro rinnovata spinta arriva in un momento in cui i due rivenditori hanno visto negli ultimi tempi una crescita stellare nelle loro attività vinicole. In mezzo alla prolungata pandemia, sempre più persone si godono gli alcolici più leggeri alle feste in casa, con il vino che diventa sempre più l'opzione di riferimento. Attualmente, i vini importati rappresentano oltre il 90% del consumo di vino in Corea del Sud. Entrambe le aziende hanno aumentato le vendite di vino importando vini a basso prezzo rivolti ai giovani con budget più ristretti. Con l'idea di produrre i propri vini, entrambi sembrano adottare una strategia a doppio senso, rivolgendosi al mercato di fascia alta con i propri vini premium, facendo affidamento su importazioni più economiche per attirare una domanda crescente.





## Attenzione su... di Anna Montefinese

### BONUS EXPORT DIGITALE – SVILUPPO DELL'ATTIVITÀ DI ESPORTAZIONE DELLE MICROIMPRESE ITALIANE DEL SETTORE MANIFATTURIERO

Dal 16 maggio 2022 sarà possibile presentare, tramite procedura click day, la richiesta di contributo a supporto delle spese per la digitalizzazione.

Come per il voucher internazionalizzazione anche per questa misura sarà Invitalia, l'Agenzia nazionale per lo sviluppo, del Ministero dell'Economia a gestire il bando.

Nello specifico il bonus export digitale è un contributo che punta a sostenere le microimprese nella loro attività di internazionalizzazione.

Possono richiedere il contributo le microimprese manifatturiere (codice ATECO C) con sede in Italia, anche costituite in forma di reti o consorzi.

Finanzia le spese sostenute per l'acquisizione di soluzioni digitali per l'export, fornite da imprese iscritte nell'elenco delle società abilitate.

Le prestazioni puntano a sostenere i processi di internazionalizzazione attraverso:

- la realizzazione di sistemi di e-commerce verso l'estero, siti e/o app mobile,
- la realizzazione di sistemi di e-commerce che prevedano l'automatizzazione delle operazioni di trasferimento, aggiornamento e gestione degli articoli da e verso il web,
- la realizzazione di servizi accessori all'e-commerce,
- la realizzazione di una strategia di comunicazione, informazione e promozione per il canale dell'export digitale,

- digital marketing finalizzato a sviluppare attività di internazionalizzazione,
- servizi di CMS (Content Management System),
- l'iscrizione e/o l'abbonamento a piattaforme SaaS (Software as a Service) per la gestione della visibilità e spese di content marketing,
- servizi di consulenza per lo sviluppo di processi organizzativi e di capitale umano,
- l'upgrade delle dotazioni di hardware necessarie allo sviluppo di processi organizzativi.

Il contributo previsto dal Bonus è concesso in regime "de minimis" per i seguenti importi:

- 4.000 euro alle microimprese a fronte di spese ammissibili non inferiori, al netto dell'IVA, a 5.000 euro;
- 22.500 euro alle reti e consorzi a fronte di spese ammissibili non inferiori, al netto dell'IVA, a 25.000 euro.

#### BANDO INCENTIVI ALLE PMI PER VOUCHER INTERNAZIONALIZZAZIONE

La Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Reggio Emilia destina la somma di €350.000 per sostenere ed incentivare la competitività delle micro, piccole e medie imprese (PMI) aventi sede legale e/o unità operativa in provincia di Reggio Emilia, attraverso l'erogazione di contributi a fondo perduto per l'acquisizione di servizi per favorire l'avvio e lo sviluppo del commercio internazionale di imprese della provincia di Reggio Emilia anche attraverso un più diffuso utilizzo delle tecnologie digitali nel periodo che va dal 01/05/2022 al 30/04/2023.

Le domande potranno essere presentate esclusivamente in modalità telematica all'interno del sistema Telemaco di InfoCamere dal 20/04/2022.

L'obiettivo è quello di finanziare, tramite l'utilizzo di contributi a fondo perduto, l'acquisizione di servizi per favorire l'avvio e lo sviluppo del commercio internazionale anche attraverso un più diffuso utilizzo delle tecnologie digitali.

Sono finanziabili le spese riconducibili agli interventi per:

- servizi di consulenza e/o fornitura di servizi relativi a uno o più ambiti di attività a sostegno del commercio internazionale tra quelli previsti dal Bando;
- quote di adesione ai vari servizi delle piattaforme

- digitali per incontri d'affari;
- realizzazione di spazi espositivi.

L'investimento minimo ritenuto ammissibile all'agevolazione non può essere inferiore a € 3.000,00. L'intensità dell'agevolazione è pari al 50% dei costi sostenuti ed ammissibili al netto di IVA.

L'importo è determinato in relazione alla tipologia di intervento realizzato fino al raggiungimento dell'importo massimo complessivo di € 8.000,00 per lo Sviluppo delle competenze interne attraverso TEM-DEM- EXIM Manager. Alle imprese in possesso del rating di legalità verrà riconosciuta una premialità di euro 250,00.

I contributi a fondo perduto (voucher) verranno assegnati per i seguenti ambiti di attività:

- Sviluppo delle competenze interne attraverso l'utilizzo in impresa di un Temporary export manager;
- 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;
- Partecipazioni a fiere virtuali e, laddove possibile, la partecipazione in presenza a fiere internazionali organizzate all'estero o in Italia purché con qualifica internazionale certificata.

#### BANDO VOUCHER INTERNAZIONALIZZAZIONE 2022 – CCIAA MODENA

Fino al 13 aprile 2022 possibilità di presentare le richieste di contributo tramite il portale Telemaco per le micro, piccole e medie imprese con sede legale operativa nella provincia di Modena.

Gli ambiti di attività dovranno riguardare:

- 1) Percorsi di rafforzamento della presenza all'estero, quali ad esempio:
  - i servizi di analisi e orientamento specialistico per facilitare l'accesso e il radicamento sui mercati esteri, per individuare nuovi canali, ecc.;
  - il potenziamento degli strumenti promozionali e di marketing in lingua straniera, compresa la progettazione, predisposizione, revisione, traduzione dei contenuti di cataloghi/brochure/presentazioni aziendali;





- l'ottenimento o il rinnovo delle certificazioni di prodotto necessarie all'esportazione nei Paesi esteri o a sfruttare determinati canali commerciali (es. GDO);
- la protezione del marchio dell'impresa all'estero;
- i servizi di assistenza specialistica sul versante legale, organizzativo, contrattuale o fiscale legato all'estero, con specifico riferimento alle necessità legate all'emergenza sanitaria da Covid-19;
- l'accrescimento delle capacità manageriali dell'impresa attraverso attività formative a carattere specialistico (soprattutto a distanza);
- lo sviluppo delle competenze interne attraverso l'utilizzo in impresa di Temporary Export Manager (TEM) e digital export manager in affiancamento al personale aziendale;

2) Lo sviluppo di canali e strumenti di promozione all'estero (a partire da quelli innovativi basati su tecnologie digitali), quali ad esempio:

- la realizzazione di "virtual matchmaking", ovvero lo sviluppo di percorsi (individuali o collettivi) di incontri d'affari e B2B virtuali tra buyer internazionali e operatori nazionali, anche in preparazione a un'eventuale attività incoming e outgoing futura;
- l'avvio e lo sviluppo della gestione di business on line, attraverso l'utilizzo e il corretto posizionamento su piattaforme/marketplace/sistemi di smart payment internazionali;
- progettazione, predisposizione, revisione, traduzione dei contenuti del sito internet dell'impresa, ai fini dello sviluppo di attività di promozione a distanza;
- la realizzazione di campagne di marketing digitale o di vetrine digitali in lingua estera per favorire le attività di e-commerce;
- laddove possibile, la partecipazione a fiere o eventi con finalità commerciale all'estero (sia in Paesi UE, sia extra UE) o anche a fiere internazionali in Italia;
- la realizzazione di attività ex-ante ed ex-post rispetto a quelle di promozione commerciale (compresa quella virtuale), quali: analisi e ricerche di mercato per la predisposizione di studi di fattibilità inerenti a specifici mercati di sbocco; ricerca clienti/partner per stipulare contratti commerciali o accordi di collaborazione; servizi di follow-up successivi alla partecipazione per finalizzare i contatti di affari.

Sono ammissibili le spese sostenute dal 1/1/2022 al

31/12/2022.

Lagevolazione consiste in un contributo a fondo perduto pari al 70% della spesa sostenuta con un massimale di euro 7.500,00. Alle imprese in possesso del rating di legalità verrà riconosciuta una premialità di euro 250,00.

Grazie alla comprovata esperienza del nostro gruppo sui temi legati all'internazionalizzazione e alla consulenza TEM e DEM possiamo assistere le imprese interessate sia nella fase di predisposizione della domanda di richiesta del contributo che nella fase di assistenza consulenziale per la realizzazione del progetto di crescita verso l'estero.



## Attenzione su... di Giuseppe De Marinis

### ESPORTAZIONE DI PRODOTTI "DUAL USE" VERSO LA GRAN BRETAGNA

#### PREMESSA

Le competenze in materia di prodotti e tecnologie a duplice uso sono passate in capo all'Autorità nazionale UAMA (Unità per le autorizzazioni dei materiali di armamento).

L'UAMA, tra le altre cose, presiede il Comitato consultivo interministeriale che fornisce pareri su operazioni di esportazione di beni a duplice uso.

Per prodotti a duplice uso s'intendono i prodotti, inclusi i software e le tecnologie, che possono avere un utilizzo sia civile sia militare di cui all'articolo 2, numero 1) del regolamento (CE) 821/2021. Tale regolamento è stato recentemente modificato dal Regolamento Delegato (UE) 1/2022 della Commissione che ha operato una sostituzione dell'allegato I del regolamento 821/2021 che riporta l'elenco dei prodotti dual use.

Il nuovo Regolamento Dual Use abroga e sostituisce il Reg.

(CE) 428/2009, aggiornando il sistema UE di export control - intermediazione, assistenza tecnica, transito e trasferimento dei prodotti a duplice uso.

Il nuovo Regolamento all'art. 2, comma 2 stabilisce che prodotti a duplice uso sono "i prodotti, inclusi il software e le tecnologie, che possono avere un utilizzo sia civile sia militare e comprendono i prodotti che possono essere impiegati per la progettazione, lo sviluppo, la produzione o l'uso di armi nucleari, chimiche o biologiche o dei loro vettori, compresi tutti i prodotti che possono avere sia un utilizzo non esplosivo, sia un qualsiasi impiego nella fabbricazione di armi nucleari o di altri ordigni esplosivi nucleari". Tali prodotti sono dettagliatamente elencati nell'allegato I del Regolamento.

Obiettivi del Regolamento è:

- Consentire all'Unione di adeguarsi prontamente al mutare delle circostanze concernenti la valutazione della sensibilità delle esportazioni nel quadro delle autorizzazioni generali di esportazione AGEU, oltre che agli sviluppi tecnologici e commerciali;
- rafforzare i controlli su un maggior numero di tecnologie dual use;
- migliorare il coordinamento tra Stati UE e Commissione Europea, per rendere più efficienti i controlli in tutta l'UE, e tra UE e Paesi partner, per rafforzare la sicurezza internazionale.

L'esportazione, il trasferimento, l'intermediazione, l'assistenza tecnica ed il transito dei prodotti a duplice uso è soggetta al controllo dello Stato e necessita di autorizzazione rilasciata dall'Autorità competente, che è il Ministero degli affari esteri e della cooperazione internazionale, succeduto al Ministero dello sviluppo economico per effetto dell'art. 2 del Decreto Legge 21 settembre 2019, n. 104 (convertito dalla Legge 18 novembre 2019, n. 132).

Il 2 febbraio 2018 è entrato in vigore il D. Lgs. 15 dicembre 2017, n. 221, pubblicato sulla G.U. n. 13 del 17 gennaio 2018, che reca norme di attuazione volte ad adeguare la normativa nazionale alle disposizioni europee in tema di sanzioni economiche internazionali relative alle operazioni di esportazione di materiali proliferanti, agli embarghi commerciali e al commercio di strumenti di tortura e a riordinare e semplificare le procedure di autorizzazione all'esportazione di prodotti e di tecnologie a duplice uso.

Il decreto 221/2017 riunisce in un unico testo le disposizioni nazionali, anche con riferimento ai regolamenti dell'Unione adottati ai sensi dell'art. 215 del trattato sul funzionamento





dell'Unione Europea, concernenti misure restrittive nei confronti di determinati Paesi Terzi assoggettati a embargo commerciale.

La normativa attualmente vigente individua quali sono i prodotti dual use appartenenti alle seguenti categorie:

- materiali nucleari, impianti e apparecchiature
- materiali speciali e relative apparecchiature
- trattamento e lavorazione dei materiali
- materiali elettronici
- calcolatori
- telecomunicazioni e "sicurezza dell'informazione"
- sensori e laser
- materiale avionico e di navigazione
- materiale navale
- materiale aerospaziale e propulsione.

La classificazione dei prodotti a duplice uso, fondata sul ECCN- Export Control Classification Number è standardizzata.

Si basa sulla natura dei beni stessi (es. tipologia di prodotto, software, o technology) ed i rispettivi parametri tecnici. Comporta la necessità di licenze, obblighi di reporting e di tenuta di registri, nonché requisiti per il trasporto.

#### Autorizzazioni

Per quanto riguarda l'Italia e l'UE le autorizzazioni ministeriali sono state di recente oggetto di riordino e devono essere richieste sulla base della tipologia del prodotto dual use e del Paese di destinazione.

#### Autorizzazioni specifiche individuali

Rilasciate su parere di un Comitato consultivo interministeriale, di volta in volta, riguardano singole operazioni di export, che non possano fruire di altre procedure comunque agevolate.

#### Autorizzazioni globali individuali

Rilasciate su parere di un Comitato consultivo interministeriale, di volta in volta, ad un singolo esportatore non occasionale, sulla base di una preliminare valutazione dell'affidabilità del medesimo, per tutti i tipi o categorie di prodotti a duplice uso e per uno o più Paesi di destinazioni specifici (Cfr. Art. 11 del D. Lgs. 221/2017).

#### Autorizzazioni generali dell'Unione europea

Valide per determinati Paesi di destinazione, alle condizioni e requisiti d'uso elencati negli allegati da II bis a II septies, come stabilito dall'art. 1, paragrafo 3, del Reg. (UE) 1232/2011, che modifica l'art. 9, par. 1 del Reg. (CE) 428/2009, e per i prodotti seguenti: tutti i prodotti a duplice uso specificati nelle categorie riportate nell'Allegato II, da bis a septies, del Reg. (UE) 1232/2011, ad eccezione di

quanto previsto nell'Allegato II octies dello stesso Reg. (UE) 1232/2011.

Per avvalersi di tale tipologia autorizzativa, è necessaria una previa notifica all'Autorità competente (entro i 30 giorni precedenti alla prima esportazione da effettuare), che rilascia lettera di ricezione di avvenuta notifica (come da circolare 79931/12), dopo aver iscritto l'esportatore nell'apposito Registro, previsto dall'art. 12, par. 2, del D. Lgs. 221/2017. È obbligatorio inviare, anche se negativo, un report semestrale – entro trenta giorni dalla fine di ogni semestre – per comunicare tutte le esportazioni effettuate con ogni tipo di AGEU.

Oltre alla semplificazione/armonizzazione delle procedure di autorizzazione ed al miglioramento della cooperazione tra le autorità nazionali, il nuovo regolamento prevede due nuove autorizzazioni generali dell'Unione (cd. AGEU): una relativa ai trasferimenti di tecnologia infragruppo – definizione in cui rientra anche il concetto di assistenza tecnica e di software (AGEU 007) ed una alla crittografia (AGEU 008).

L'apposita «autorizzazione per grandi progetti» ha l'obiettivo di adattare le condizioni per il rilascio delle autorizzazioni alle particolari esigenze dei settori industriali. Nello specifico, si tratta di un'autorizzazione di esportazione individuale o globale concessa ad un determinato esportatore per un tipo o una categoria di prodotti a duplice uso, che può essere valida per le esportazioni verso uno o più utilizzatori finali specifici in uno o più Paesi terzi specifici ai fini di uno specifico progetto su larga scala. Tale tipo di autorizzazione potrà essere valida per una durata che sarà determinata dall'Autorità competente, in ogni caso non superiore a quattro anni, salvo che ricorrano circostanze debitamente giustificate (cfr. art. 12, par. 3).

Nel decidere se concedere o meno un'autorizzazione di esportazione individuale o globale, le autorità competenti dovranno d'ora in poi tenere conto del rispetto dei diritti umani nel Paese di destinazione finale, nonché del rispetto del diritto internazionale umanitario, la situazione interna del Paese, il mantenimento della pace, della sicurezza e della stabilità regionale, considerazioni di carattere nazionale politica estera e di sicurezza, compresa la sicurezza degli Stati membri, considerazioni sull'uso finale previsto e sul rischio di deviazione.

#### Autorizzazioni generali nazionali (AGN)

Valide limitatamente ai Paesi di destinazione indicati nel

decreto del Ministero delle Attività Produttive del 4 agosto 2003 (Antartide-Base Italiana, Argentina, Corea del Sud e Turchia), per tutti i prodotti a duplice uso specificati nelle categorie riportate nell'Allegato I del Reg. (CE) 428/2009, ad eccezione:

- di quanto previsto nell'Allegato II octies dello stesso Reg. (UE) 1232/2011
- dei prodotti/paesi compresi nelle AGEU (vedi All. II, da bis a septies, Reg. (UE) 1232/11).

Anche per avvalersi di tale tipologia autorizzativa, è necessaria preventiva notifica all'Autorità competente. È necessario inviare, anche se negativo, un report semestrale – entro trenta giorni dalla fine di ogni semestre – per comunicare tutte le esportazioni effettuate con AGN.

La sicurezza dei prodotti esportati passa attraverso una corretta gestione dell'esportazione in ogni sua fase ed in particolar modo nella sua fase preliminare. L'attività di verifica organizzata internamente all'azienda risulta pertanto fondamentale per evitare di incorrere in rilevanti sanzioni (multe fino a 250.000 euro e reclusione, nei casi più gravi, fino a 6 anni).

I prodotti oggetto della fornitura devono pertanto essere attentamente analizzati alla luce delle normative nazionali e internazionali ad essi applicabili, per poter individuare potenziali criticità nell'esecuzione e nella conclusione del contratto.

#### Export control system

Ogni impresa, per tutti i prodotti oggetto di esportazione, dovrebbe verificare e attivare una procedura e relativa compliance che includa:

- la Verifica della documentazione sui prodotti acquistati;
- la corretta Classificazione doganale dei prodotti acquistati e di quelli esportati;
- la Verifica tecnica: normativa dual use, normativa U.S.A.;
- la verifica della normativa in materia di embarghi verso specifici Paesi (es. Iran, Federazione Russa) e/o verso specifiche persone fisiche e/o giuridiche.

Tale analisi interna va fatta alla luce della legislazione italiana ed europea che è integrata, nonché sul piano multilaterale Direttiva 43/2009/CE; Wassenaar Arrangement (on Export Controls for Conventional Arms and Dual- Use Goods and Technologies), Arms Trade Treaty (ATT), il Trattato internazionale sul commercio delle armi.

Nel quadro della politica estera e di sicurezza comune (PESC), l'UE, (come anche gli Stati Uniti), applica misure

restrittive al fine di perseguire gli obiettivi specifici della PESC stabiliti nel Trattato sull'Unione Europea. Negli ultimi anni l'UE ha fatto spesso ricorso all'imposizione di sanzioni o misure restrittive sia in modo autonomo, sia in attuazione di risoluzioni vincolanti del Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite.

Le misure restrittive imposte dall'UE possono essere dirette contro governi di Paesi terzi, nonché contro entità non statali e persone fisiche o giuridiche (come gruppi terroristici e singoli terroristi). Esse possono comprendere embarghi sulle armi, altre restrizioni commerciali specifiche o generali (divieti di importazione e di esportazione), restrizioni finanziarie, restrizioni all'ammissione (divieti di visto o di viaggio) o altre misure.

Il Regolamento UE n. 2020/2171 che sostituisce l'Allegato II bis del Regolamento UE 428/2009 contiene le disposizioni relative all'Autorizzazione Generale di Esportazione dell'Unione (AGEU) n. EU001.

Pertanto, a decorrere dal 1° gennaio 2021 il Regno Unito è incluso fra i Paesi terzi di destinazione per i quali può essere utilizzata l'AGEU EU001, che permette al suo titolare di esportare verso determinate destinazioni la maggioranza dei prodotti a duplice uso riportati nell'allegato I del Reg.to UE n. 821/2021 e ss.mm., ad eccezione dei prodotti elencati negli Allegati II octies e IV del Reg.to (UE) 821/2021 e ss.mm.

La suddetta Autorizzazione è valida in tutti gli Stati membri dell'Unione Europea e non ha scadenza.

Come stabilito dal Protocollo su Irlanda/Irlanda del Nord, le spedizioni di prodotti a duplice uso dall'UE verso l'Irlanda del Nord e viceversa costituiscono trasferimenti intra UE ai fini del Regolamento (CE) n. 428/2009.

Alla luce di quanto esposto lo studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners/Commercioestero srl è in grado di assistervi sullo sviluppo di un adeguato Export control System, che tenga conto della mutata normativa, fornendo altresì pareri consulenziali su casi specifici non solo in materia dual use ma anche in materia di restrizioni, embarghi anche in riferimento a quanto sta succedendo in Russia, Bielorussia, Ucraina.

## Opportunità di business

### Riferimento 06-2022

Paese: Kuwait

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Medicale

Oggetto: Richiesta prodotti farmaceutici

Testo: Azienda locale importatrice e distributrice di apparecchiature mediche cerca contatti di aziende italiane di diversi prodotti farmaceutici e medicali.

### Riferimento 07-2022

Paese: Arabia Saudita

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Arredamento

Oggetto: Richiesta per costituzione joint venture di settore

Testo: Azienda Saudita è alla ricerca di aziende Italiane produttrici di mobili per costituire un joint venture allo scopo di stabilire una fabbrica in loco.

### Riferimento 08-2022

Paese: Polonia

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Gioielleria

Oggetto: Si cercano produttori di settore

Testo: Azienda polacca sta cercando produttori di catenine d'oro/d'argento/di platino.

### Riferimento 09-2022

Paese: Turchia

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Arredo e biancheria casa

Oggetto: Si cercano prodotti nuovi fornitori

Testo: Distributore settore arredamento e biancheria casa cerca nuovi fornitori.

### Riferimento 10-2022

Paese: Kuwait

Tipo di annuncio: richiesta

Settore: Alimentare

Oggetto: Si cercano prodotti Bio

Testo: Azienda locale cerca aziende italiane fornitrici di prodotti organici italiani, con particolare riguardo per i derivati del latte.

Per maggiori informazioni contattare il seguente indirizzo email indicando il riferimento di interesse: [trading@commercioestero.net](mailto: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](http://www.attivitaconlesteronet)

### Proprietario ed Editore:

Tupponi, De Marinis, Russo & Partners

[www.tupponi-demarinis.it](http://www.tupponi-demarinis.it)

Email: [info@tupponi-demarinis.it](mailto: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

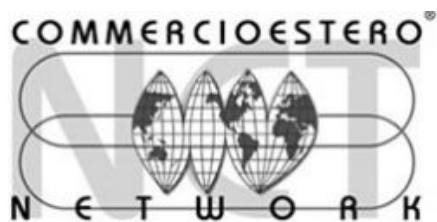
Tel. +39 0543 33006

Fax +39 0543 21999

### Direttore Responsabile:

Cinzia Fontana

[fontana@tupponi-demarinis.it](mailto:fontana@tupponi-demarinis.it)



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



Lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners / Commercioestero srl 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&amp;A (Merger &amp; 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>

