



AE

Attività con l'Estero

Periodico trimestrale • Anno XII • N° 4 • Ottobre/Dicembre 2014

COMMERCIOESTERO®



Direttore responsabile
Cinzia Fontana

Hanno collaborato
Marco Tupponi
Anna Montefinese
Eleonora Greppi
Michele Lenoci

EDITORIALE

LO STUDIO ASSOCIATO TUPPONI, DE MARINIS, RUSSO & PARTNERS CONSULENTE DEL GRUPPO UBI BANCA

SOMMARIO

Editoriale

Lo Studio Associato
Tupponi, De Marinis, Russo
& Partners consulente del
Gruppo UBI Banca

Pag. 1

A proposito di...

Notizie in breve dal mondo

Pag. 2-3

Attenzione su...

La disciplina delle procedure
concorsuali nella U.E.

Pag. 4-5

LIFE PLUS 2014-2020:

Opportunità di
finanziamento per il
settore ambientale

Pag. 6

Opportunità di Business dall'estero

Offerte e richieste
dall'estero

Pag. 7

E' motivo di orgoglio, e premia l'attività ultra ventennale dei propri componenti, l'invito fatto allo Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners all'edizione 2014 dell'"UBI World Open Day", evento del Gruppo UBI Banca dedicato all'internazionalizzazione, che si terrà il 29 e 30 ottobre 2014 a Bergamo presso il Parco Scientifico Tecnologico Kilometro Rosso. Considerando l'ampio successo delle scorse edizioni, che hanno registrato un costante incremento di partecipanti (oltre 500 nell'ultima edizione), quest'anno l'evento sarà maggiormente focalizzato sugli strumenti offerti dal Gruppo UBI Banca e dalla sua rete di consulenti fra cui lo Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners per supportare in modo concreto le imprese in ogni fase del loro percorso di sviluppo all'estero.

In particolare il visitatore potrà:
I) conoscere le opportunità offerte da "UBI World" per supportare le imprese in tutte le fasi del percorso di internazionalizzazione ed approfondire i prodotti e servizi di "Private & Corporate Unity", ideati per valorizzare al tempo stesso la realtà economica dell'impresa e la figura

dell'imprenditore;

II) visitare i desk delle 4 Aree geografiche continentali per incontrare gli Uffici di Rappresentanza di UBI Banca, UBI Banca International ed i professionisti operanti in loco specializzati in ambito legale, societario, tributario, amministrativo, etc...;

III) conoscere i nuovi servizi di consulenza riservati alle piccole e medie imprese per supportare i loro progetti di espansione all'estero;

IV) approfondire - attraverso tavole rotonde, workshop ed incontri mirati tenuti da professionisti del settore - argomenti di grande attualità e respiro internazionale.

Marco Tupponi sarà relatore in due eventi:

- l'uno per approfondire tematiche di natura legale, legate ai processi di internazionalizzazione,
- l'altro per illustrare la funzione di un contratto di rete nei processi di internazionalizzazione. Il Gruppo UBI Banca si augura che tutto il gruppo di professionisti selezionati resti al proprio fianco in questa nuova sfida.

Avv. Marco Tupponi
Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners
Presidente Commercioestero Network
tupponi@commercioestero.net

SI RAFFREDDANO LE IMPORTAZIONI CINESI AD AGOSTO

Nello scorso mese di agosto le importazioni cinesi sono diminuite del 3% rispetto a luglio secondo la rivista Forbes. Ciò è dovuto principalmente alla scarsa domanda interna, a cui si aggiunge una decrescita negli acquisti esteri da parte delle imprese cinesi. Esiste in questo momento un eccesso di offerta manifatturiera come conseguenza delle politiche di pieno impiego lanciate da Pechino che ha comportato una caduta negli investimenti in beni capitali; basti pensare che in Cina ci sono oltre 100 fabbriche di automobili. In particolare le importazioni dal Giappone sono scese del 5,33%, dalla Corea del Sud del 4%, dagli USA del 3%, mentre gli acquisti provenienti dall'Europa sono aumentati del 4,5%.

IL MESSICO AUMENTA LE BARRIERE PER L'IMPORTAZIONE DI CALZATURE

Il Ministero dell'Industria del Messico, con l'obiettivo di combattere le pratiche di commercio sleale e di "dumping" adotterà un dazio che sarà tra il 25% e il 30% sulle importazioni provenienti da paesi con cui non ci sono accordi commerciali, in particolare Taiwan, Indonesia e Thailandia. Invece le calzature provenienti dall'Unione Europea non verranno affettate da questa misura grazie agli accordi di collaborazione commerciale tra le due aree. Un altro provvedimento adottato prevede la riduzione delle dogane da 33 a 9 e la creazione di un Albo di importatori di calzature al quale sarà necessario essere iscritti per poter importare; si è stabilito inoltre l'obbligo di informare dell'arrivo della merce proveniente dall'estero almeno cinque giorni prima del suo arrivo.

IL PAESE EUROPEO PIU' ATTIVO NELL'E-COMMERCE E' IL REGNO UNITO

Oltre tre quarti dei residenti nel Regno Unito hanno acquistato qualche prodotto tramite Internet nel 2013. In questo modo raggiunge

la Danimarca, in prima posizione, come paese con la maggior quantità di acquisti on-line, risaltando l'importanza di questo canale per le vendite al dettaglio. Bisogna tener presente che la media europea è molto più bassa, paesi come Portogallo o Grecia arrivano al 25% degli acquirenti in rete. Ciò dimostra come nelle strategie aziendali il canale e-commerce sia sempre più importante. Nel 2012 circa la metà delle imprese con oltre 1.000 dipendenti hanno effettuato vendite tramite Internet, mentre nelle aziende tra i 10 e 49 dipendenti (piccole imprese) solo un 25% ha effettuato questo tipo di vendite.

L'IMPORTAZIONE DI BIBITE ALCOLICHE IN COLOMBIA CRESCE DELL'85%

Negli ultimi sei anni le importazioni di bibite alcoliche in Colombia sono cresciute del 85%. In particolare nel 2013 sono stati importati 50 milioni di litri. La birra è la bibita alcolica più importata nel paese sudamericano, dove si trovano oltre 80 marchi tra cui risaltano Budweiser, Corona Extra, Miller e Heineken che rappresentano il 61% del mercato della birra. Mentre il vino, che nel 2008 era la bibita alcolica più importata, è sceso al secondo posto con 16 milioni di litri per un controvalore di 51 milioni di dollari nel 2013. Le importazioni di superalcolici come Whisky, Rhum, Vodka e Tequila, di contro, sono cresciute del 45% rispetto al 2008 arrivando a 14 milioni di litri sempre nel 2013. I principali paesi fornitori sono Stati Uniti, Cile e Regno Unito che rappresentano quasi la metà del totale delle importazioni colombiane.

E' IL PREZZO IL CRITERIO DEGLI EUROPEI QUANDO SCELGONO UN CENTRO COMMERCIALE

Il prezzo continua ad essere il fattore determinante per gli europei al momento di scegliere un centro commerciale. Seguono poi la pulizia, la comodità e la sicurezza così come la facilità di accesso, secondo quanto



www.commercioestero.net

Direttore responsabile

Cinzia Fontana

E-mail:

fontana@commercioestero.net

Proprietario ed editore: Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners

Sede Legale: Via Maceri 25 - 47121 Forlì (FC)

Presidente: Marco Tupponi

Registrazione: Tribunale di Forlì n° 18 del 3 giugno 2002

Direzione, redazione: Via Maceri 25 - 47121 Forlì (FC)

Telefono: +39-0543-33006

Commercioestero Network. 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: Sciroccomedia

A proposito di...

riferisce la ricerca effettuata da CBRE, azienda leader mondiale specializzata nel settore immobiliare. In particolare gli acquirenti di Repubblica Ceca, Norvegia, Danimarca e Svezia cercano le offerte commerciali, mentre quelli di Turchia, Spagna, Romania, Irlanda e Italia sono "consumatori sociali", cioè più interessati ai ristoranti, bar, connessione WI-FI per riunirsi e passare il tempo con gli amici. Nei paesi dell'Europa Occidentale esiste un interesse sempre crescente per i centri commerciali più piccoli da insediare nelle strade principali; nei paesi dell'Europa Centrale, dell'Est e nei paesi scandinavi si preferiscono invece le strutture di grandi dimensioni. Dal punto di vista della frequenza negli acquisti, un europeo si reca in un centro commerciale circa 39 volte l'anno.

IL BRASILE DIVENTA IL PRIMO CONSUMATORE DI CAFFÈ CONFEZIONATO AL MONDO

Il consumo di caffè sta crescendo rapidamente in Brasile, Vietnam e Colombia, che insieme producono circa il 60% della produzione mondiale. Si prevede che gli acquisti di caffè confezionato in Brasile supereranno il milione di tonnellate l'anno, superando gli Stati Uniti come principale consumatore di caffè al mondo dal 1999, secondo dati forniti da Euromonitor International. Nella misura in cui aumenta il reddito, i consumatori lasciano le bibite più economiche come il tè e chiedono caffè di migliore qualità, come quello utilizzato da i l e torrefazioni in

Europa e USA. Infatti negli ultimi dieci anni la coltivazione di caffè in Brasile è cresciuta del 61% ma le esportazioni si sono incrementate solo del 34% poiché il resto è rimasto nel mercato locale. Gli importatori brasiliani dicono che stanno pagando prezzi sempre più alti perché devono competere con i compratori locali. Multinazionali come Starbucks e Nestlé corteggiano la crescente classe media dei paesi produttori. In particolare Starbucks ha aperto lo scorso luglio in Colombia il suo primo locale dove serviranno solo caffè colombiano, contando di aprire almeno 50 locali nei prossimi 5 anni.

URUGUAY ELIMINA I DAZI SUI MATERIALI PER L'INDUSTRIA NAVALE

Il Governo Uruguaiano ha eliminato ogni tipo di aggravio economico, compresa l'IVA, alle importazioni di materiali, materie prime, beni capitali e tutto quanto è necessario per la costruzione e l'assemblaggio di imbarcazioni, con una lunghezza superiore ai 6 metri. Per poter usufruire di questi benefici, i cantieri navali dovranno ingaggiare solo personale locale che sia uscito dal "Consejo de Educación Técnico Profesional-Universidad del Trabajo del Uruguay (CETP-UTU)". In Uruguay ci sono 16 cantieri navali, 20 carpenterie navali e 14 officine per l'industria del settore.

Michele Lenoci
lenoci@commercioestero.net



LA DISCIPLINA DELLE PROCEDURE CONCORSUALI NELLA U.E.

Il tema che con questo articolo si vuole affrontare è dedicato al Regolamento 1346/2000 in tema di procedure di insolvenza che coinvolgono gli Stati Membri dell'Unione Europea.

Il regolamento sopra menzionato istituisce norme comuni sul giudice competente ad avviare la procedura di insolvenza, sulla legge applicabile e sul riconoscimento delle decisioni in caso di insolvenza di un debitore, sia esso una società, un commerciante o un privato.

Lo scopo che i legislatori comunitari si sono prefissi è certamente quello di dissuadere il debitore dal trasferire i beni o i procedimenti giudiziari da un paese a un altro nell'intento di migliorare la propria situazione giuridica. Come si vedrà nel prosieguo, infatti, detto regolamento fornisce, alla procedura, la possibilità di dialogare direttamente con le eventuali procedure aperte all'interno di altri Stati Membri o, comunque, di avere un canale di accesso diretto laddove beni di proprietà del debitore si trovino all'interno di un altro Stato Membro.

È necessario, ai fini di una corretta interpretazione del regolamento, individuare quali sono i principi ispiratori che hanno permesso ai legislatori comunitari di addivenire alla stesura definitiva dello stesso:

- 1) par condicio creditorum, intesa come parità nella tutela degli interessi dei creditori ovunque essi si trovino all'interno dell'Unione Europea;
- 2) possibilità di avviare più procedimenti, di cui uno principale ed i successivi secondari;
- 3) sottrazione alla lex concursus per alcune materie, ad esempio in tema di diritto del lavoro o di compensazione dei crediti si applicherà, nel primo caso, la legge a cui la norma di diritto internazionale privato fa riferimento e, nel secondo caso, la legge applicabile al credito.
- 4) coordinazione di informazioni tra le diverse procedure e quindi la creazione di una norma di diritto internazionale uniforme e trasversale.

Il regolamento si applica alle procedure concorsuali fondate sull'insolvenza del debitore che abbia il proprio centro di interessi all'interno di uno Stato Membro.

In particolare, l'Allegato A ci fornisce l'elenco, distinto per Paesi, di quelle procedure che, a norma del regolamento, sono considerate di insolvenza. Ciò in quanto il concetto di insolvenza non è univocamente determinato e può cambiare in base al Paese ed alla legislazione.

In primo luogo si vogliono mettere in luce i requisiti richiesti affinché possa essere depositata una domanda di insinuazione al passivo.

L'insinuazione può essere fatta in qualsiasi procedura che sia principale o secondaria (tale differenziazione verrà esaminata in seguito).

L'insinuazione deve contenere:

- 1) le ragioni che giustificano la natura del credito;
- 2) copia dei documenti giustificativi del credito;
- 3) la prova di eventuali garanzie o privilegi.

La lingua di redazione dell'atto di insinuazione deve essere quella ufficiale dello Stato in cui si deposita la stessa.

Il Regolamento, come anticipato in precedenza, prevede la possibilità di apertura di una procedura primaria a cui può seguire l'apertura di una procedura secondaria.

PROCEDURA PRIMARIA

Il Regolamento prevede l'apertura di una procedura primaria, la cui competenza spetta al Giudice del luogo in cui il debitore ha la propria sede di interessi.

La legge applicabile è quella del luogo in cui la procedura è stata aperta.

La logica di tale sistema è quella di mettere in diretta relazione procedura primaria e secondaria e, a tal fine, il Regolamento prevede che la decisione di apertura della procedura di insolvenza sia direttamente riconosciuta in tutti gli Stati Membri ed i relativi effetti si producano direttamente all'interno degli stessi.

Ciò comporta che, dal momento di apertura della procedura principale, non sarà più possibile azionare esecuzioni individuali o spossessamenti diretti del debitore, anche laddove la procedura principale sia stata aperta in uno Stato diverso rispetto a quello in cui si trovano i beni aggredibili del debitore.

L'art. 18 stabilisce, poi, quelli che sono i poteri del Curatore e, in particolare, può esercitare tutto ciò che gli è permesso dalla lex concursus (legge applicabile al fallimento).

In particolare, si segnala il potere di azionare revocatorie al di fuori dello Stato Membro in cui è stata aperta la procedura.

PROCEDURA SECONDARIA

L'apertura di una procedura secondaria è prevista all'art. 27 che permette di aprire un procedimento in un altro Stato Membro, rispetto a quello



principale, ove si trovino beni del debitore, senza che, in tale secondo Stato, ne sia esaminata l'insolvenza. La legge applicabile in tale caso è quella dello Stato membro in cui è aperta la procedura.

I soggetti legittimati a chiederne l'apertura sono:
1) il Curatore principale;
2) qualsiasi altra persona o autorità legittimata a chiedere l'apertura di una procedura di insolvenza nello Stato Membro nel cui territorio è stata richiesta l'apertura della procedura secondaria.

Dal momento dell'apertura della procedura secondaria, si instaura un obbligo reciproco di fornire informazioni che possano essere utili all'altra procedura.

Come detto in precedenza, oltre alla volontà di creare una normativa uniforme in tema di procedure di insolvenza, il legislatore comunitario ha voluto salvaguardare la par condicio creditorum stabilendo che qualsiasi creditore che abbia recuperato una parte del proprio credito insinuandosi in una procedura, possa partecipare a quella secondaria solo qualora i creditori del medesimo grado abbiano ottenuto la stessa soddisfazione nella medesima o in altre procedure.

La procedura secondaria si può concludere con:
1) un piano di risanamento;
2) la liquidazione dei beni del debitore.

Qualora la procedura secondaria consenta la soddisfazione di tutti i creditori, il residuo dell'attivo andrà inviato alla procedura principale.

In alternativa a tale secondaria procedura, il regolamento prevede che il curatore della procedura principale possa nominare un Curatore provvisorio all'interno di uno Stato Membro a soli fini conservativi del patrimonio del debitore, senza che, in tale Stato, venga aperta una procedura secondaria.

Infine, la decisione di chiusura della procedura fallimentare è riconosciuta e ha valore esecutivo in tutti gli Stati Membri.

In conclusione, in considerazione del fatto che i casi di Fallimento transfrontalieri incidono, come quelli nazionali, sull'andamento del mercato e sul futuro delle imprese, tale Regolamento fornisce uno strumento utile e funzionale ad evitare che il debitore sia indotto a trasferire i propri beni da un paese dell'UE a un altro nell'intento di migliorare la propria situazione giuridica a danno del ceto creditorio.

Eleonora Greppi
greppi@commercioestero.net

LIFE PLUS 2014-2020: OPPORTUNITA' DI FINANZIAMENTO PER IL SETTORE AMBIENTALE

Life è il programma di finanziamento che dal 1992 mira al perseguimento degli obiettivi della politica ambientale europea rivolto ad enti pubblici e privati.

Le priorità per la politica ambientale e l'azione per il clima sono state integrate in tutti i principali strumenti di finanziamento europei in allineamento con la strategia Europa 2020. L'obiettivo è quello di incrementare la percentuale di spesa relativa alle azioni per il clima portandola ad almeno il 20%, avvalendosi dei contributi provenienti dai diversi settori strategici. La Commissione ha voluto continuare a muoversi nella direzione degli obiettivi della strategia Europa 2020 cercando di evitare la proliferazione dei programmi nonché di ridurre al minimo gli oneri amministrativi. Il nuovo Life è stato costruito sulla base dell'esperienza dei programmi precedenti ed è stato integrato con un maggior numero di azioni per il clima. Ha ottenuto un budget di 3.456.655.00 euro ed è stato suddiviso in due sottoprogrammi "Ambiente" e "Azioni per il Clima" strutturato in modo da essere più semplice, più flessibile e più strategico dei precedenti. In presenza di particolari condizioni l'accesso ai fondi è possibile anche per paesi esterni all'Unione Europea. Life è il programma per l'ambiente per eccellenza ed è lo strumento ideale per mostrare alle autorità nazionali e regionali quali siano i benefici e gli incentivi dell'investire in azioni a supporto degli obiettivi della politica ambientale europea.

Life favorisce la creazione di sinergie fra i diversi programmi di finanziamento, in modo da incrementarne l'impatto e l'efficacia.

La Commissione ha previsto una definizione più chiara delle attività

finanziate per ciascun settore prioritario:

Il sottoprogramma "Ambiente" è costituito da 3 settori prioritari:

- Ambiente ed uso efficiente delle risorse
- Natura e biodiversità
- Governance ed informazione in materia ambientale

Il sottoprogramma "Azione per il clima" si focalizza invece sui seguenti settori prioritari:

- Mitigazione dei cambiamenti climatici
- Adattamento ai cambiamenti climatici
- Governance ed informazione in materia di clima

Life 2014-2020 assicura la continuità con il precedente Life + della programmazione 2007-2013 attraverso i sopracitati sottoprogrammi Ambiente e Azione per il clima. La Commissione ha definito in maniera più chiara le priorità attraverso programmi di lavoro pluriennali stilati consultando gli Stati Membri; il primo programma valido per 4 anni seguito da un secondo della durata di 3 anni. Il tasso massimo di cofinanziamento comunitario per i progetti del primo programma di lavoro pluriennale (2014-2017), sarà fino al 60 % dei costi ammissibili di tutti i progetti mentre per i progetti incentrati su specie e habitat prioritari di cui al settore Natura e Biodiversità del sottoprogramma Ambiente è riservato un tasso pari al 75% e solo i Progetti di rafforzamento delle capacità potranno beneficiare di un tasso pari al 100%.

Per quanto riguarda le deadline per presentare i progetti: <http://ec.europa.eu/environment/life/funding/life2014/index.htm>

Anna Montefinese
montefinese@commercioestero.net

Opportunità di Business dall'estero

Paese: Canada
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Moda
Oggetto: Importatore cerca fornitori di di calzature ed articoli di pelletteria per uomo e donna.
Riferimento: 16/2014

Paese: Canada
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Moda
Oggetto: Catena di negozi ricerca nuovi fornitori di calzature eleganti e sportive per "private label".
Riferimento: 17/2014

Paese: Polonia
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Alimentare
Oggetto: Importatore cerca produttori italiani di: uva, pomodori, zucchine, broccoli, cavolfiori.
Riferimento: 18/2014

Paese: Russia
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Meccanica
Oggetto: Azienda cerca fornitori del filo speciale per la saldature di metalli.
Riferimento: 19/2014

Paese: Spagna
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Agroalimentare
Oggetto: Azienda intessata ad importare latte di capra sia liquida che in polvere.
Riferimento: 20/2014

Per avere maggiori informazioni contattare
Commercioestero Network Area Trading
E-mail: trading@commercioestero.net
Fax +39-1782-211098

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

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 Network, 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 Network 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.

Commercioestero Network è un'associazione nata come stimolo e opportunità per gli associati di proporre progettualità e programmi di studio, ricerca e analisi, formazione, consulenza e assistenza alle imprese, sviluppo, progettazione e attuazione di iniziative imprenditoriali da e per l'estero,

LEGALE	FISCALE	FINANZA	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>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>M&A (Merger & Acquisition)</p>	<p>Assistenza alla presentazione di pratiche di finanziamento o agevolazioni per l'internazionalizzazione (nazionali, regionali, comunitarie, internazionali, estere)</p> <p>Assistenza per crediti documentali e assicurazione del credito Forfaiting</p> <p>Assistenza per il recupero del credito all'estero</p>	<p>Incoterms</p> <p>Diritto doganale e dei trasporti: normativa doganale per le pratiche di import export, contrattualistica e risoluzione di controversie nel trasporto merci</p>	<p>Ricerca e Analisi di mercato e Ricerca e Selezione Partners Commerciali</p> <p>Strategie e Pianificazione di Marketing e Comunicazione (Nazionali ed Internazionali)</p> <p>Organizzazione di eventi, Fiere, Workshop, Missioni Commerciali e/o Istituzionali, Incoming</p> <p>Assistenza al Trading Internazionale</p> <p>E-commerce</p>

Ai sensi dell'art. 7, Dlgs. 196/2003 La informiamo che ai fini dell'invio di questo Notiziario, i Suoi dati sono conservati nel nostro archivio informatico. La informiamo inoltre che ai sensi dell'art. 13 della legge, Lei ha diritto di conoscere, aggiornare, cancellare, rettificare i Suoi dati od opporsi all'utilizzo degli stessi, se trattati in violazione della legge.

Si invita a segnalare eventuali rettifiche allo 0543/33006



COMMERCIOESTERO NETWORK
ITALIA - FORLÌ - Via Maceri, 25
Contact e-mail: info@tupponi-demarinis.it
www.commercioestero.net
www.attivitaconleestero.net

