



AE

Attività con l'Estero

Periodico trimestrale • Anno XIII • N° 1 • Gennaio/Marzo 2015

COMMERCIOESTERO®



Direttore responsabile
Cinzia Fontana

Hanno collaborato
Marco Tupponi
Dagoberto Pierluca
Esposito
Internationalia S.r.l.
Michele Lenoci

SOMMARIO

Editoriale

Novità sul contratto di rete: il notaio non è più necessario

Pag. 1

A proposito di...

Notizie in breve dal mondo

Pag. 2-3

Attenzione su...

Trasporti internazionali: aspetti legali in tema di perdite, danni e criteri di calcolo

Pag. 4-5

Africa Sub-Sahariana

Pag. 6

Opportunità di Business dall'estero

Offerte e richieste dall'estero

Pag. 7

EDITORIALE

NOVITA' SUL CONTRATTO DI RETE: IL NOTAIO NON E' PIU' NECESSARIO

Finalmente con la pubblicazione del Decreto Direttoriale del 7 gennaio 2015 sul sito del Mise, è entrata in vigore la misura che ha introdotto le specifiche tecniche predisposte da InfoCamere S.C.p.A., relative al modello standard (di cui al D.M.122/2014) per la trasmissione al Registro Imprese del contratto di rete.

E', dunque, ufficialmente in vigore la modalità che consente alle imprese di stipulare o modificare un contratto di rete con la sola firma digitale del titolare/legale rappresentante delle imprese partecipanti, senza intervento del notaio. Si segnala, altresì, che con la circolare 3676/c che accompagna il Decreto suddetto, viene evidenziato che, almeno in un primo momento, non sarà disponibile una procedura telematica per la registrazione fiscale dei contratti direte,

che dovranno pertanto essere registrati presso gli sportelli dell'Agencia delle Entrate secondo le modalità indicate dall'Agencia medesima. In tal modo non è richiesta più necessariamente né l'atto pubblico, né la scrittura privata autenticata.

Infatti se il contratto di rete è curato da un professionista esperto della materia è sufficiente che le imprese retiste siano dotate di firma digitale per poter procedere alla registrazione.

Lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners che ha già assistito oltre quaranta contratti di rete a nascere si candida con ancora più forza ad essere il regista per la creazione di un contratto di rete e per accompagnare le associate a sviluppare il proprio programma sulla via dell'Internazionalizzazione.

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

IL MERCATO MONDIALE DELLE CALZATURE PRENDE FORZA

Durante il V° Congresso mondiale della calzatura che si è svolto nella città di León (Messico) lo scorso mese di Novembre è stato segnalato che le vendite americane di calzature, che rappresentano un terzo del mercato globale, dovrebbero raggiungere la cifra di quasi 50 miliardi di euro, grazie in particolare ai mercati asiatici e del Medio Oriente. Ciò ha permesso di ridurre la disoccupazione nel settore oltre che alzare i prezzi. Invece l'Europa, in particolar modo l'Italia, è stata penalizzata dal embargo contro la Russia. Si spera che nel 2015 il mercato mondiale cresca del 5% per un controvalore di circa 160 miliardi di Euro, mentre nel 2013 è cresciuto del 2% e nel 2014 del 3%.

BRASILE, CILE E MESSICO SONO I MERCATI LATINOAMERICANI PIU' INTERESSANTI PER LE ENERGIE ALTERNATIVE

Secondo Ernst & Young, che dal 2003 elabora trimestralmente la lista "Renewable Energy Country Attractiveness Index" (RECAI), un indice che valuta e classifica 40 paesi per l'attrattività nell'ambito delle energie rinnovabili, nel contesto latinoamericano mette al primo posto il Brasile (9° a livello mondiale), seguito dal Cile (12° a livello mondiale) e Messico (24° a livello mondiale). Per il Brasile ciò si deve al sempre più elevato valore strategico di questo settore, in particolare nel settore solare. Per il Cile invece si deve alla sua capacità di attrarre grandi progetti riguardanti il solare e l'eolico (come l'attivazione di un impianto ad Antofagasta di 370 MW). Infine il Messico dove la riforma energetica, che cerca di integrare le fonti rinnovabili nella produzione nazionale, sta migliorando la posizione del paese. Recentemente è stato inaugurato un parco eolico da 74 MW nello stato di Oaxaca. A livello mondiale in questo momento il paese leader è la Cina, seguita dagli USA, Germania, Giappone e Canada.

LE IMPORTAZIONI DI CIBO "HALAL" NEI PAESI DEL GOLFO PERSICO RAGGIUNGERANNO I 43 MILIARDI DI € NEL 2020

Durante i lavori della IX Conferenza di Dubai sulla sicurezza alimentare svoltasi nel novembre scorso è emerso che il valore attuale a livello mondiale dei cibi "halal" è di oltre 800 miliardi di euro, rappresentando il 20% del totale mondiale del mercato dell'alimentazione che si aggira sui 4,3 mila miliardi di Euro. Le importazioni dei paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo passeranno dai 20 miliardi di Euro del 2010 a 43 miliardi di Euro nel 2020. In particolare le importazioni negli Emirati Arabi Uniti raggiungeranno i 6,7 miliardi di Euro in quella data.

LA "GUERRA DEI CARRELLI DELLA SPESA" NEL REGNO UNITO

Secondo "The Economist" esiste una battaglia commerciale nel settore delle vendite al dettaglio nel Regno Unito, in particolare per la spinta che in questo momento hanno i negozi "discount" che continuano a guadagnare quote di mercato. In particolare sembra che in questo momento l'attenzione di questo settore sia su Kilburn High Road, una strada nel nordest di Londra che si potrebbe trasformare nel luogo in cui si deciderà il futuro del settore degli acquisti alimentari e della composizione delle strade commerciali del paese. Il motivo risiede nell'apertura, lo scorso anno, di un "hard discount" della catena tedesca "Aldi", che continua ad avere un grande successo, insieme con l'altra tedesca "Lidl", e che preoccupa gli altri operatori del settore (Tesco, Asda, Sainsburys, Morrisons e Waitrose). Successo dovuto ai bassi prezzi a seguito della recessione. Però l'apertura di questo nuovo punto vendita in una zona relativamente prospera e di buon livello, e lontano dalle zone abituali (nord e centro del paese con negozi in periferia), rappresenta un attacco frontale alla posizione dominante sul mercato dei gruppi nazionali, nonché un cambio di politica e strategia. Se la formula funzionerà, con un negozio il cui arredamento e offerta è più vicino ai supermercati tradizionali, la catena potrebbe accelerare l'apertura di nuovi negozi, al contrario di altre insegne, nelle zone più ricche di Londra e nel sudest, in modo da avere nel 2015 una rete di circa 600 negozi. Bisogna tener presente che questa crescita di Aldi è avvenuta



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...

nel peggior periodo commerciale degli ultimi decenni. Infatti secondo il British Retail Consortium (BRC) negli ultimi 3 mesi le vendite nelle "groceries" sono diminuite dell'1,7%. In questo contesto i supermercati tradizionali hanno avuto notevoli perdite mentre Aldi cresceva. Ciò ha comportato un cambiamento delle strategie di alcune insegne, così Morrisons ha ridotto il numero di referenze nei punti vendita, mentre Sainsburys ha "resuscitato" la catena di discount "Netto" per sfidare Aldi nel nord del paese.

ARGENTINA ALZA I DAZI A 100 CATEGORIE DI PRODOTTI

Lo scorso 6 ottobre, con il decreto 1676, l'Argentina ha alzato i dazi doganali di circa un centinaio di categorie di prodotti. Così viene stabilito un dazio d'importazione per il kiwi del 10%, per il tonno e le relative conserve del 16%; gli spumanti del 35%; gli articoli per fuochi d'artificio del 20%; gli erbicidi a base di fosfati del 35%; i prodotti alimentari che contengono olio di soia del 35%. La misura riguarda anche il settore della meccanica, dispositivi per la riproduzione del suono, trattori, aeronavi, navi, strumenti musicali, arredamento medico, giocattoli, spazzolini da denti.

IN INDIA IL SETTORE DEI DISPOSITIVI MEDICI E OSPEDALIERI DIPENDE DALLE IMPORTAZIONI

Secondo il giornale "The Times of India" la politica del "Made in India" difesa dal Governo ha fornito risultati contraddittori. Infatti mantenendo dazi doganali elevati sulla componentistica per la produzione di dispositivi medici e sui beni di consumo e diminuendo quelli riguardanti i prodotti finiti, vengono danneggiati i produttori locali e

favorite le importazioni. Il risultato finale è che oltre il 75% del settore, che è in piena espansione, dipende dalle importazioni, realizzate prevalentemente da multinazionali che non hanno impianti produttivi nel paese. Il mercato indiano della tecnologia medica cresce a un ritmo del 10-12% annuo e vale oggi circa 3,8 miliardi di €, e si prevede una crescita che arrivi al 15% annuo. In questo modo nei prossimi 5 anni il mercato potrebbe raggiungere, tenendo conto dell'inflazione, i 12 miliardi di €, e nel 2025 i 37 miliardi di €. Le importazioni di dispositivi per elettromedicina, strumenti e dispositivi ortopedici rappresentano il 90% del totale ed i principali paesi fornitori sono Stati Uniti, Germania e Svizzera, con qualche importazione dalla Cina, Giappone e Singapore.

USA: IL 10% DEI CONSUMATORI DI ALCOLICI RAPPRESENTA OLTRE LA META' DEI CONSUMI TOTALI

Il consumo di bevande alcoliche negli USA non è omogeneo. Quasi un terzo della popolazione adulta non beve, per cui questo settore dipende dai "grandi" bevitori. Infatti il 30% dei maggiorenni non beve in nessun modo alcolici mentre un altro 30% beve una sola volta la settimana. Invece il 10% di questo gruppo, circa 24 milioni di americani, consuma fino a 74 bibite alcoliche la settimana (oltre 10 al giorno), che rappresenta circa 18 bottiglie di vino, 2 al giorno procapite. Questi dati dimostrano la dipendenza del mercato americano per questi "grandi" bevitori. Gli USA continuano ad essere il primo importatore al mondo di vino (quasi 4 miliardi di €) ed il terzo per volume (1,1 miliardi di litri).

Michele Lenoci
lenoci@commercioestero.net



TRASPORTI INTERNAZIONALI: ASPETTI LEGALI IN TEMA DI PERDITE, DANNI E CRITERI DI CALCOLO

Il problema del risarcimento danni da trasporto internazionale di cose deve essere analizzato alla luce di quanto stabilito dalle convenzioni internazionali di trasporto che hanno standardizzato le diverse previsioni degli ordinamenti interni. Il contratto di trasporto riguarda la custodia, conservazione e trasferimento di cose a terzi e attore predominante è in primis il vettore (depositario e appaltatore sono ulteriori soggetti coinvolti nella movimentazione delle merci); lo spedizioniere, che ha un ruolo di intermediario, risponde solo dell'obbligo di concludere in nome proprio e per conto del mandante (mandato senza rappresentanza) un contratto di trasporto non assumendo però il rischio connesso. Ebbene, prima dell'avvento delle convenzioni sopra menzionate, i vettori erano chiamati a rispondere del perimento (perdite e danni) delle merci per il valore integrale sia per la responsabilità contrattuale che extra-contrattuale ex art. 2043 c.c. (*neminem laedere*).

L'obbligo di risarcimento integrale, che non teneva conto delle particolari difficoltà tipiche del trasferimento di merci soprattutto in ambito internazionale, è stato poi attenuato con l'introduzione di limitazioni all'obbligo risarcitorio; limitazioni, queste, che hanno reso più equo il rischio a carico dei vettori in quanto il massimo esborso doveva essere valutato con lo stesso sistema del calcolo del nolo e non avrebbe mai potuto superare il vantaggio economico. Si iniziò così ad utilizzare la stessa unità di calcolo del nolo, vale a dire il peso lordo; pertanto, l'indennità di calcolo del vettore per perimento della merce veniva calcolata sulla base del peso lordo della merce stessa (le parti possono ricorrere anche ad una tariffa *ad valorem* e in questo caso il risarcimento di un eventuale danno è per il valore integrale della merce; in questi casi però il vettore aumenterà il nolo in conformità o è libero di rifiutare l'incarico). A ciò si aggiunga che il risarcimento è calcolato su un valore ridotto (fissato dalle convenzioni di appartenenza di ogni modalità di trasporto) rispetto alla tariffa di trasporto convenuta. Immediata conseguenza è quella di vedere attenuato, pur sempre nel rispetto del principio del *neminem laedere*, il concetto di responsabilità c.d. *ex recepto* - in quanto sorge con la consegna (*receptio*) del bene - comunque

attribuita ai vettori; tuttavia, il grado di diligenza/professionalità richiesto a tali soggetti è più elevato rispetto a quello medio richiesto a un qualunque debitore in ragione della valutazione oggettiva del danno derivante da perdita o da avaria del *receptum* che deve essere calcolato "secondo il prezzo corrente delle cose trasportate nel luogo e nel tempo della riconsegna..." (art. 1696 c.c.). E' in seguito alla considerazione di un prevedibile ed elevato rischio economico che ordinamento interno e convenzioni internazionali hanno recepito il diritto dei vettori di avvalersi del beneficio della riduzione del debito risarcitorio. Ma, lo precisiamo, si tratta esclusivamente di limite risarcitorio, relativo cioè al *quantum debeatur* (diversamente fissato nelle varie convenzioni), e non di limitazione di responsabilità vettoriale, intesa come *an debeatur*. In altre parole, l'art. 1696 rappresenta una deroga al regime di diritto comune previsto dagli artt. 1218 ss. (in particolare l'art. 1223 c.c.) ma solo per quel che riguarda la responsabilità *ex recepto* in quanto adotta un criterio oggettivo, più favorevole al vettore, nel calcolo del danno. Per quel che riguarda l'obbligo risarcitorio del vettore, egli è tenuto a rispondere del perimento delle merci in sua custodia ai sensi e con le limitazioni previste dagli artt. 1693 c.c. e 422 C.d.N.; tali previsioni vanno però a tutelare il solo danno emergente, vale a dire il danno materiale diretto. Ma il vero pregiudizio spesso è costituito dalle conseguenze dannose derivanti dal danno subito, vale a dire il lucro cessante inteso come perdita di mercato. A ciò si aggiunga che i curatori delle Institute Cargo Clauses hanno chiarito che in nessun caso la polizza copre i danni consequenziali al ritardo.

Come si è visto, nel nostro ordinamento, la responsabilità *ex recepto* pone in capo al vettore un immediato obbligo di ristoro dei danni materiali. Ma il mancato adempimento contrattuale determina una diversa responsabilità, *ex contractu*, che consente all'avente diritto di agire in forza dell'art. 1218 c.c. in base al quale "il debitore che non esegue esattamente la prestazione dovuta è tenuto al risarcimento del danno, se non prova che l'inadempimento o il ritardo è stato determinato da impossibilità della prestazione derivante da causa a lui non imputabile". Illuminante, poi, è l'art. 1223 c.c. il quale, in merito al risarcimento del



danno, statuisce che “il risarcimento del danno per l'inadempimento o per il ritardo deve comprendere così la perdita subita dal creditore come il mancato guadagno, in quanto ne siano conseguenza immediata e diretta”. Il mancato guadagno a cui si riferisce la norma è il c.d. lucro cessante di cui si parlava sopra e, pertanto, sarà possibile ottenere un ristoro al danno consequenziale ricorrendo al giudice con una azione *ex contractu*.

Di seguito un elenco delle principali convenzioni e regole che disciplinano le diverse modalità di trasporto e che stabiliscono i limiti di risarcimento.

Trasporto marittimo. Gode del principio della duplice esposizione: nel codice civile e in quello della navigazione ed è disciplinato da varie convenzioni:

- Convenzione di Bruxelles
- Regole di Amburgo (non è convenzione e mantiene l'identità di regole; per il principio di autonomia contrattuale le parti possono farvi riferimento, art. 1322 c.c.)
- Regole di Rotterdam (2009)
- COGSA (USA 1936) – “Carriage of Goods by Sea Act” (non è una convenzione internazionale di trasporto ma una norma di diritto interno degli USA)
- Convenzione LLMC (Convenzione di Londra 1976)

Trasporto stradale. Convenzione di Ginevra del 1956, più nota come CMR (Convention Marchandises Routières).
Trasporto ferroviario. Convention International Merchandises (CIM) e Convention relative aux Transports Internationaux Ferroviaires (COTIF) della cui attuale versione la CIM ne è un'appendice (Appendice B).
Trasporto aereo. Il trasporto aereo è la modalità che conta il maggior numero di convenzioni e protocolli di emendamento. La convenzione storica del trasporto internazionale aereo risale al 1929 e ha avuto numerosi protocolli di modifica.

Trasporto intermodale. Ancora privo di una propria disciplina. Regole UNCTAD/ICC emanate dall'ONU e dalla CCI. L'operatore del trasporto multimediale (MTO e NVOCC) è di solito uno spedizioniere che assume il ruolo di vettore contrattuale.

Lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners, attraverso i professionisti dell'area dogane e trasporti è in grado di assistere le imprese sulle problematiche legali in tema di trasporti internazionali.

Avv. Dagoberto Pierluca Esposito
esposito@tupponi-demarinis.it

AFRICA SUB-SAHARIANA

L'Africa Sub-Sahariana è la seconda regione del Pianeta a crescita economica più rapida. Il Continente sta cambiando faccia e per il suo sviluppo ha bisogno di tutto. Grandi e piccole opere vengono finanziate da Istituzioni, Banche, Fondi di Investimento e Privati. Per aiutare le aziende italiane, anche quelle piccole e medie, ad avere un quadro aggiornato delle opportunità che il continente africano è in grado di offrire lo staff di InfoAfrica – il primo notiziario economico italiano specializzato sull'Africa Sub-Sahariana – ha messo a punto tre nuovi strumenti unici:

- Monitor Agribusiness
- Monitor Infrastrutture e Costruzioni
- Monitor Energia

Pensati per fornire alle aziende informazioni utili e di servizio sui tre dei principali settori di sviluppo in Africa, ciascun Monitor avrà un costo annuo contenuto e ogni mese fornirà un quadro completo di ciò che si sta muovendo nel rispettivo settore di interesse: dalle gare internazionali ai piani governativi, passando per investimenti privati, progetti di cooperazione internazionale

etc...

L'Africa è un Continente troppo grande e complesso per andare "a naso" e l'Informazione sull'area gioca sicuramente un ruolo centrale per l'operatività delle imprese italiane.

I prezzi:

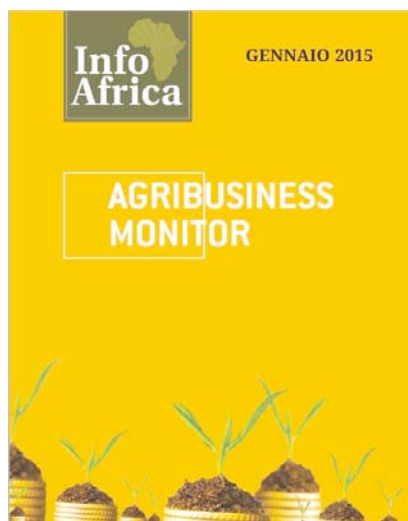
- Monitor Agribusiness: 350 euro/anno
- Monitor Infrastrutture e Costruzioni: 850 euro/anno
- Monitor Energia: 950 euro/anno

Prezzi speciali per pacchetti di abbonamenti possono essere concordati con Associazioni di Categoria, Camere di Commercio, Cluster tematici, Reti di impresa, Consorzi etc...

Vuoi una demo del Monitor che ti interessa? Richiedila a info@internationalia.org

Vuoi saperne di più? visita il link http://www.internationalia.org/?page_id=121 o scrivi a info@internationalia.org

Vuoi sapere chi siamo e con chi lavoriamo? Visita il sito www.internationalia.org



Opportunità di Business dall'estero

Paese: Danimarca
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Moda
Oggetto: Distributore cerca produttori di calzetteria femminile.
Riferimento: 01/2015

Paese: Canada
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Alimentare
Oggetto: Operatore desidera importare creme, concentrati e puree per gelaterie, pasticcerie etc.
Riferimento: 02/2015

Paese: Francia
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Moda
Oggetto: Nuova società cerca produttore di calzature da donna.
Riferimento: 03/2015

Paese: Libano
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Meccanica
Oggetto: Si cercano produttori/esportatori di pompe per sabbia e calcestruzzo in polvere.
Riferimento: 04/2015

Paese: Algeria
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Materiali e forniture industriali
Oggetto: Società cerca fornitori di cemento.
Riferimento: 05/2015

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

