

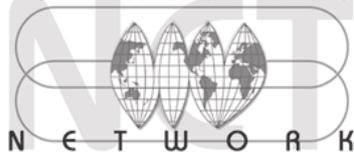


A E

Attività con l'Estero

Periodico trimestrale • Anno XIII • N° 4 • Ottobre/Dicembre 2015

COMMERCIOESTERO®



Direttore responsabile
Cinzia Fontana

Hanno collaborato
Marco Tupponi
Giuseppe De Marinis
Anna Montefinese
Michele Lenoci

E D I T O R I A L E

L'ICE LANCIA IL MASTER IN EXPORT MANAGEMENT "TEM ACADEMY PER GIOVANI LAUREATI"

L'ICE – Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, organizza 3 edizioni del Master in Export Management "TEM ACADEMY per GIOVANI LAUREATI", che si svolgeranno contemporaneamente a Bologna, Ancona e Bari.

Marco Tupponi, Giuseppe De Marinis, Alessandro Russo e Michele Lenoci dello Studio Associato Tupponi, De Marinis, Russo & Partners / Commercioestero Network, ciascuno per le proprie competenze (contrattualistica Internazionale, Dogane, Incoterms e Trasporti, Pagamenti Internazionali e Rischio di credito, Marketing internazionale), saranno i Docenti in questi Master confermando la più che decennale collaborazione con l'ICE.

Obiettivo del Master è quello di formare esperti nei processi di internazionalizzazione d'impresa che assistano gli imprenditori nella definizione e attuazione delle strategie di sviluppo sui mercati esteri.

Il Percorso formativo, con frequenza obbligatoria e della durata complessiva di circa cinque mesi, con eventuali intervalli tra le varie fasi, inizierà a ottobre 2015 e si articolerà in due fasi:

- una fase di formazione in aula full-time di circa tre mesi che comprenderà fra l'altro esercitazioni pratiche, conferenze e casi simulati;

- una fase di formazione "on the job" con stage aziendale in Italia, di due mesi, presso piccole e medie imprese, consorzi e reti di impresa impegnate nei processi di internazionalizzazione.

Destinatari del Master sono giovani

laureati che non abbiano ancora compiuto 32 anni, con ottima conoscenza della lingua inglese.

Alla data di inizio del Master, pena l'esclusione dal Corso, gli aspiranti dovranno:

- essere inoccupati, disoccupati e non svolgere alcun tipo di stage;
- non svolgere attività di praticantato presso studi legali o commerciali.

Con questo Progetto il MISE, tramite l'ICE Agenzia, continua nel suo programma di promuovere l'idea che per le PMI che vogliono internazionalizzarsi o migliorare la propria quota di estero sia necessario dotarsi di figure professionali specifiche in modo temporaneo o stabile. Lo Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners sta portando avanti tale approccio già dal 2001, collaborando, su tutto il territorio nazionale, con l'ICE sia in sinergia con Enti Camerali in Toscana, in Calabria e nella Provincia Autonoma di Trento che con Associazioni di Categoria in Lombardia solo per citare i progetti svolti negli ultimi tre anni.

Ci auguriamo che le figure che verranno formate con questo interessante e stimolante progetto contribuiscano a far spiccare il volo a tante imprese che necessitano di avere un orizzonte più ampio del semplice mercato domestico.

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

SOMMARIO

Editoriale

L'ICE lancia il Master in Export Management "TEM Academy per giovani laureati"

Pag. 1

A proposito di...

Notizie in breve dal mondo

Pag. 2-3

Attenzione su...

Halal: la certificazione di qualità per facilitare gli scambi con gli Emirati

Pag. 4-5

Corso di Formazione: Internazionalizzarsi nell'era 2.0

Pag. 6

Opportunità di Business dall'estero

Offerte e richieste dall'estero

IL MERCOSUR MANTIENE IL DAZIO DEL 35% SUI GIOCATTOLI

Il Presidente della Camera Argentina dell'industria del giocattolo ha comunicato che il dazio del 35% applicato da tutti i paesi del Mercosur alle importazioni di giocattoli provenienti da Paesi esterni all'area rimarrà in vigore fino al 2021. Questa misura, consentita dalla World Trade Organization (WTO) e adottata nel 2013 inizialmente per due anni, serve a disincentivare l'arrivo di giocattoli principalmente dalla Cina e a promuovere lo sviluppo delle industrie locali con la creazione di numerosi posti di lavoro, proprio come sta avvenendo in questi ultimi 2 anni

ISRAELE RIDUCE LE BARRIERE PER L'IMPORTAZIONE DI FRUTTA E VERDURA

Il Ministero per l'Agricoltura e lo Sviluppo Rurale ha annunciato la riduzione temporale dei dazi per l'importazione di prodotti ortofrutticoli, con lo scopo di combattere contro gli aumenti di prezzi che spesso si verificano prima delle festività ebraiche nel Paese e potenziare l'offerta per i consumatori. In particolare, per colpa dell'ondata di caldo subita quest'estate esiste una scarsa offerta di frutta e verdura che ha portato ad aumenti di prezzi che, per alcuni prodotti, hanno raggiunto il 75% con l'avvicinarsi di festività ebraiche importanti come il Rosh Hashaná o Anno Nuovo Ebraico, lo Yom Kipur, il Sucot o Sheminí Atzeret e la Simjat Torá. Per questo motivo il Ministero ha autorizzato l'alleggerimento delle restrizioni alle importazioni di questo genere di prodotti, consentendo un'entrata più facile, senza dazi, per i prodotti che arrivano dalla Giordania, paese col quale Israele ha un accordo di libero scambio, e altri paesi del mondo. In ogni caso si tratta di una

misura temporanea che non dovrebbe creare problemi ai produttori locali.

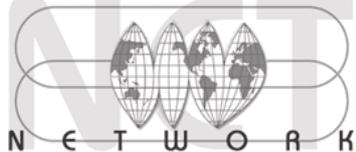
IL CONSUMO DI CEMENTO NEGLI USA AUMENTERÀ DEL 5%

L'Associazione di cementi Portland prevede quest'anno un aumento nel consumo di cemento del 5%, e del 6,5% nel 2016. Nonostante la volatilità dei mercati e le incertezze che regnano sull'economia mondiale ritengono che le basi dell'economia USA sono solide e dovrebbero sostenere il settore delle costruzioni. I tre settori chiave nel consumo di cemento (residenziale, non residenziale e opere pubbliche) sono in crescita, e quando ciò avviene normalmente ci sono notevoli aumenti dei volumi di cemento richiesto. Si tenga presente che negli USA le spese per l'edilizia nel mese di aprile hanno avuto il loro maggior incremento dal novembre 2008, arrivando alla cifra di un miliardo di dollari.

IRAN CERCA INVESTITORI STRANIERI PER IL SETTORE TURISMO

Dopo gli accordi sul nucleare il Paese ha messo in moto un'ambiziosa strategia per lo sviluppo della sua economia e presenta nuove opportunità d'investimento nel settore del turismo. Secondo l'agenzia di notizie Tasnín le previsioni del Governo Iraniano a lungo termine sono di accogliere 20 milioni di turisti, per i quali sarà necessario costruire almeno 300 alberghi. Ciò significa costruire almeno 30 alberghi l'anno. Secondo gli operatori turistici europei circa cinque milioni di turisti stranieri hanno visitato questo Paese nel 2014. Questa strategia rientra in un progetto molto vasto di diversificazione dell'economia, in particolare sviluppare le industrie del settore auto, treni, siderurgia, ceramica, agroalimentare ed energie rinnovabili.

COMMERCIOESTERO®



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 Famiglia Bruni 1 - Forlì 47121 (FC)

Presidente: Marco Tupponi

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

Direzione, redazione: Via Famiglia Bruni 1 - Forlì 47121 (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...

Il paese spera di attrarre oltre 26 miliardi di euro di investimenti diretti stranieri.

LA POLONIA POTENZIERA' LE SUE INFRASTRUTTURE

Il Paese investirà 25 miliardi di euro tra il 2014 e il 2023 per la costruzione di 3900 chilometri di autostrade e collegamenti veloci, secondo quanto riferito dal giornale "Polish News Bulletin". Secondo la Fonte, il "Programma Nazionale di Costruzione di Autostrade" ha un budget di spesa di quasi 25 miliardi di euro da investire fino al 2023, con possibilità di estenderlo fino al 2025. La priorità è completare la rete nazionale di autostrade e strade a scorrimento veloce per ridurre i tempi di collegamento tra le più importanti città del Paese. Infatti nel 2007 esistevano 993 chilometri di autostrade, mentre nel 2015 questa cifra ha raggiunto i 3.041 chilometri, con una crescita del 200%. Tramite l'autostrada S7 si spera di collegare il nord al sud del Paese, in particolare le città di Gdansk con Cracovia. Sono previsti inoltre oltre 1,2 miliardi di euro per la modernizzazione delle infrastrutture esistenti, in particolare sulla sicurezza

CINA REINTRODURRA' L'IVA SULLE IMPORTAZIONI DI FERTILIZZANTI

A partire dal 1° settembre è stata applicata l'IVA del 13% sulle importazioni di fertilizzanti, secondo quanto

comunicato dal Ministero delle Finanze Cinese. La Cina eliminò l'applicazione dell'IVA sull'importazione e vendita di fertilizzanti nel 1994 per garantire stabilità nelle forniture e nei prezzi di questi prodotti. Dato che il mercato attuale è vicino alla saturazione si stanno verificando vari problemi sia per i produttori che per gli agricoltori. In ogni caso, questa misura non avrà effetti negativi sugli agricoltori in quanto Pechino ha stabilito un sussidio agricolo per mantenere inalterato il prezzo. La Cina spera che la crescita dell'uso dei fertilizzanti arrivi allo zero nel 2020, con lo scopo di limitare il problema dell'inquinamento nelle sue vaste zone rurali.

IN GERMANIA ELEVATO AUMENTO DELLE IMPORTAZIONI DI MOBILI

Secondo l'Associazione Tedesca dell'Industria del Mobile, nello scorso mese di aprile, le importazioni in questo settore sono aumentate del 10,1% rispetto allo stesso mese dello scorso anno. In particolare i mobili da cucina hanno avuto un aumento del 27%, quelli per ufficio del 23,8% mentre quelli per negozi del 18,6%. Altre categorie con aumenti interessanti sono stati quelli relativi ai mobili imbottiti (+18,4%), mobili per camere da letto e da pranzo (12,4%). Invece le importazioni di materassi sono scese del 16,8%

Michele Lenoci
lenoci@commercioestero.net



HALAL: LA CERTIFICAZIONE DI QUALITÀ PER FACILITARE GLI SCAMBI CON GLI EMIRATI

La certificazione è uno dei requisiti fondamentali per potersi avvicinare al mercato dei beni halal, ovvero ammessi e ritenuti leciti dai consumatori di fede islamica. Si tratta di un "bollino" che vale un giro di affari di 15 miliardi di euro l'anno solo per le imprese italiane. La certificazione halal è un'attestazione volontaria di liceità secondo le prescrizioni alimentari islamiche, derivanti dal libro Sacro del Corano e dalla Sunna (tradizione profetica). Essa integra l'HACCP aziendale e tutti gli altri sistemi di gestione della sicurezza alimentare, rivolgendosi in primis ai generi alimentari e zootecnici, ma anche ai cosmetici, ai nutraceutici, ai farmaci, e a tutti quei processi che possono risultare contaminabili dall'uso o meno di sostanze ritenute haram (vietate). Si tratta di una certificazione indispensabile per il superamento delle dogane, per la commercializzazione nei Paesi di fede islamica, e perché i beni possano essere oggetto d'importazione per i consumi interni dei Paesi a maggioranza musulmana. Questo tipo di certificazione è un valore aggiunto e un passpartout per l'accesso ad un mercato che cresce del 10% annuo e che, per la serietà dei controlli, può interessare anche i consumatori non islamici.

La certificazione halal nasce però dalla certificazione di tutta la catena del valore coinvolta nella produzione. Vanno monitorate la qualità, le fasi di approvvigionamento, i processi di trasformazione, fino alla logistica. Perché si possa parlare di una certificazione halal totale è necessario considerare anche i metodi di approvvigionamento dei mezzi finanziari e la responsabilità sociale.

Questa certificazione non si ferma ai prodotti, ma coinvolge anche i servizi commerciali e i canali di vendita come GDO, punti vendita ed esercizi di somministrazione.

Per tale motivo ha un ruolo chiave nelle filiere agroalimentari e prevede obblighi di rintracciabilità e di etichettatura di prodotti ben definiti.

Spesso succede che alcuni ingredienti ritenuti haram (vietati), come alcol, enzimi, grassi o gelatine, non siano chiaramente indicati e vengano celati sotto altra forma; per tale motivo molte catene commerciali, soprattutto negli Stati Uniti, hanno inserito veri e propri loghi halal tra gli scaffali. L'interesse non manca se si pensa che in Germania, Regno Unito e Francia il 36% dei consumatori di prodotti halal non è musulmano.

Secondo gli ultimi dati disponibili, l'halal food a livello mondiale vale 700 miliardi di dollari, e di questi il 10% è generato in Europa, con un volume in Italia che si aggira sui 5 miliardi di dollari.

Basti pensare che il valore del cibo italiano con certificazione halal (quella che garantisce il rispetto delle procedure di produzione previste dalle regole dell'Islam) supera i 4 miliardi di euro all'anno. Infatti con le esportazioni verso i Paesi islamici di alimenti halal molte aziende italiane hanno potuto superare la fase di difficoltà del mercato interno italiano. Per quanto riguarda invece il settore cosmetico l'obbligo di certificazione vale sia per le aziende che vogliono entrare per la prima volta in uno dei 57 mercati, sia per le aziende già presenti sul mercato islamico che hanno tuttavia 3 anni di tempo per produrre la certificazione halal. Inoltre per adeguarli allo standard di ESMA (Ente di standardizzazione degli Emirati Arabi) c'è la possibilità di convertire le linee di produzione passando da una produzione non halal a una produzione halal previo lavaggio e sanificazione dell'impianto e una riconsiderazione, più vantaggiosa per le aziende esportatrici, dell'uso dell'alcool

Attenzione su...



considerato haram solo se ingerito e quindi halal per l'uso epidermico. Nel 2014 lo scambio commerciale tra i due Paesi è stato di 5,9 miliardi di euro, con un valore delle esportazioni di 5,3 miliardi di euro e delle importazioni pari a 628 milioni; facendo registrare una bilancia commerciale nettamente favorevole all'Italia, con un saldo positivo di 4,7 miliardi di euro. Nel primo semestre 2015 l'export italiano verso gli Emirati Arabi ha segnato un +14,2% (+30% nel solo agroalimentare). Secondo i dati di Halal Italia le aziende italiane coinvolte in processi di certificazione halal superano le 300 unità: si tratta di grandi imprese nel 24% dei casi, aziende di media dimensione nel 63%; piccole imprese e imprese familiari nel 13%. Un terzo (31%) opera nel settore delle carni e dei prodotti base carne. Si concentrano per la maggior parte nel Nord Italia (55% del totale) e particolarmente in Lombardia ed Emilia Romagna, il 20% al Centro, il 10% al Sud e il 15% nelle isole. Alla luce di questi dati emerge l'importanza dei mercati islamici per le aziende italiane i cui margini di sviluppo di internazionalizzazione sono ancora molto ampi.

Giuseppe De Marinis
demarinis@commercioestero.net

Voucher per l'internazionalizzazione: selezionare il TEM

Si è chiuso lo scorso 2 ottobre la possibilità di accedere ai voucher per l'internazionalizzazione messi a disposizione dal MISE. Le aziende che risulteranno aggiudicatrici del voucher dovranno individuare il TEM a cui affidare il loro progetto tra le società accreditate dal Ministero per lo Sviluppo Economico.

I Professionisti dello Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners / Commercioestero Network grazie ai partenariati avviati con la società I.E.S. srl (codice identificativo VF_038) e "Leader società cooperative Consortile" (codice identificativo VF_061) sono stati accreditati nell'elenco dei fornitori del Ministero per lo Sviluppo Economico per i Voucher per l'internazionalizzazione.

Invitiamo le aziende interessate a contattarci al fine di fornire tutte le informazioni necessarie su questo servizio.

E-mail: info@tupponi-demarinis.it
associazione@commercioestero.net

Tel. 0543 33006

CORSO DI FORMAZIONE “INTERNAZIONALLIZZARSI NELL’ERA 2.0”

L’associazione COMMERCIOESTERO NETWORK che da oltre quindici anni sostiene l'internazionalizzazione delle imprese italiane attraverso progetti di formazione, assistenza, tutoring e consulenza propone il percorso formativo e di aggiornamento “INTERNAZIONALLIZZARSI NELL’ERA 2.0” - Procedure tecnico operative per pianificare una strategia verso l’estero nell’era digitale.

Il Corso vuole fornire un quadro completo degli elementi teorici e concreti per elaborare una strategia di internazionalizzazione, usufruendo dei vantaggi forniti dagli strumenti del commercio elettronico.

PROGRAMMA

Il corso è strutturato in 5 moduli e si sviluppa in cinque distinte giornate da 7 ore per un totale di 35 ore d’aula.

E’ possibile iscriversi anche a singoli moduli

- Mercoledì 4 novembre: Webmarketing - Come trasformare Internet in uno strumento per trovare informazioni e partners commerciali esteri – docente: Avv. Michele Lenoci

- Mercoledì 11 novembre: Gestione rischio di credito e pagamenti internazionali - docente: Avv. Alessandro Russo

- Lunedì 23 novembre: Diritto doganale e dei trasporti internazionali - docente: Dr. Giuseppe De Marinis

- Mercoledì 2 dicembre: Le cessioni di beni nei rapporti internazionali: operazioni triangolari e quadrangolari - docente: Dr.ssa

Lara Piccinino

- Mercoledì 9 dicembre: Le 5 regole d’oro per redigere un buon contratto internazionale - docente: Avv. Marco Tupponi

Orario di svolgimento: dalle 9:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 17:00

SEDE:

Associazione Commercioestero network, via Famiglia Bruni, 3 - 47121Forlì

Informazioni e iscrizioni

(max 30 posti)

STANDARD

€ 1000 + IVA (intero percorso di 5 moduli)

€ 250 + IVA (per un singolo modulo)

Al termine del corso verrà rilasciato un Attestato di partecipazione.

L’avvio di ogni modulo è previsto con almeno 4 iscritti.

Per iscrizioni multiple di partecipanti della stessa impresa è previsto uno sconto.

Per informazioni scrivere a: associazione@commercioestero.net.

Per il programma completo del corso visita il sito www.commercioestero.net.

Anna Montefinese
montefinese@commercioestero.net

Opportunità di Business dall'estero

Paese: Romania
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Macchinari
Oggetto: Azienda cerca macchine per la preparazione e lavorazione della frutta e verdura.
Riferimento: 16/2015

Paese: Singapore
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Moda - Accessori
Oggetto: Distributore francese cerca produttori italiani di borse di alta qualità per Singapore e Francia
Riferimento: 17/2015

Paese: Francia
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Moda
Oggetto: Distributore cerca abbigliamento da cerimonia di alta gamma per bambini.
Riferimento: 18/2015

Paese: Spagna
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Macchinari
Oggetto: Distributore cerca produttori di impianti di ventilazione, estrazione di fumo, filtraggio aria.
Riferimento: 19/2015

Paese: Russia
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Moda
Oggetto: Distributore cerca produttori italiani di pelletteria di alta qualità.
Riferimento: 20/2015

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

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

COMMERCIOESTERO NETWORK
ITALIA - FORLÌ - Via Famiglia Bruni, 3
Contact e-mail: info@tupponi-demarinis.it
www.commercioestero.net
www.attivitaconlestero.net

