

> **Direttore responsabile**
Cinzia Fontana

> **Hanno collaborato**
Marco Tupponi
Berardo di Ferdinando
Cinzia Fontana
Giovanni Ciminelli
Giuseppe De Marinis
Michele Lenoci

> **Segretaria di edizione**
Sabrina Tedaldi

SOMMARIO

> **Editoriale**
Nuova immagine per
AE-Attività
con l'estero **Pag. 1**

> **A proposito di...**
Incentivi alle imprese
per la Ricerca **Pag. 2**

I contratti elettronici **Pag. 3**

> **Attenzione su...**
I vettori stranieri
alla conquista
di un porto al sole **Pag. 4**

La disciplina degli
adempimenti doganali
(Parte II) **Pag. 6**

> **Opportunità di
business...** **Pag. 7**

Editoriale

Nuova immagine per AE-Attività con l'estero

Il notiziario AE-Attività con l'estero edito, da oggi, da Commercioestero Consulting Srl cambia veste grafica. Da questo numero, il primo dell'anno 2002, pur continuando ad informare i suoi lettori sulle problematiche inerenti il commercio estero ed i servizi per l'internazionalizzazione dell'impresa, si presenterà in modo diverso, più fresco ed ancora più ricco di informazioni. Spaziando nei diversi settori legale, fiscale, delle politiche di marketing, informatico, commerciale, finanziario, continuerà ad offrire utili informazioni ad imprenditori, operatori del settore o semplici curiosi, ma proporrà anche opportunità di affari, grazie a rubriche quali "Opportunità di business". La nuova grafica è stata voluta in linea con il nuovo portale

di Commercioestero Consulting (www.commercioestero.net), anche al fine di sottolineare la continuità e la complementarietà dei servizi erogati dal team di professionisti. Tra le novità di quest'anno, vale la pena segnalare la realizzazione di alcuni numeri monografici su temi di specifico interesse ed attualità, al fine di orientare ed approfondire argomenti interessanti ed indispensabili all'imprenditore che si affaccia su un mercato o che vuole consolidarne la propria posizione. Spesso però tali argomenti, per la complessità della materia non vengono trattati in maniera esaustiva. Da qui, l'impegno

della redazione di fornire un valore aggiunto al panorama delle pubblicazioni del settore, proponendo approfondimenti che saranno un utile strumento ed un supporto all'operatore. I professionisti di AE-Attività con l'estero, si propongono di rispettare, in un'ottica di miglio-



ramento continuo, i criteri di chiarezza e di facile fruibilità degli articoli contenuti nel notiziario, principi che hanno da sempre contraddistinto l'operato dei professionisti, collaboratori della redazione, affinché la pubblicazione rappresenti un competente ed affidabile punto di riferimento sull'internazionalizzazione, sia per gli addetti ai lavori che per il lettore comune.

Marco Tupponi

PRESIDENTE

COMMERCIOESTERO CONSULTING S.R.L.

Incentivi alle imprese per la ricerca

IV Programma Quadro rappresenta il principale strumento finanziario dell'Ue realizzato per promuovere la ricerca e lo sviluppo tecnologico.

L'Unione europea ha previsto misure specifiche rivolte alle piccole e medie imprese, che intendano rafforzare la propria competitività attraverso la ricerca e l'innovazione tecnologica.

Le misure specifiche per le pmi si suddividono sostanzialmente in due categorie:

- Contributi per la fase esplorativa;
- Contributi per la ricerca cooperativa.

Ci occuperemo in questa sede dei contributi per la fase esplorativa. Il programma deve coinvolgere almeno due pmi appartenenti a due diversi Stati membri dell'Ue oppure ad uno Stato membro e a uno Stato associato.

Il finanziamento ha lo scopo di sostenere le imprese che abbiano un'idea progettuale comune nello svolgimento delle diverse attività necessarie alla presentazione di proposte progettuali che corrispondono agli obiettivi di ricerca e sviluppo tecnologico. I progetti di ricerca ammissibili riguardano ad esempio:

- progetti di ricerca cooperativa: sono elaborati da gruppi di pmi con problemi tecnologici simili e strumenti di ricerca inadeguati alla loro soluzione. Per tale motivo viene incaricato un esecutore esterno (Università, Centri di ricerca, ecc..) di svolgere per loro conto l'attività di ricerca;
- progetti di ricerca collaborativa: elaborati da gruppi di pmi per svolgere ricerca ed acquisire conoscenze necessarie allo sviluppo o al miglioramento di prodotti, processi produttivi, di servizi, ecc..;

• progetti dimostrativi: sono rivolti a dimostrare il possibile utilizzo di nuove tecnologie che, pur avendo già superato la fase di ricerca, non possono essere ancora ammesse alla commercializzazione. Il finanziamento consiste in un contributo del 75% dei costi sostenuti nell'attività di progettazione, fino ad un massimo di 30.000 euro. La durata massima del contributo per la fase esplorativa è di un anno.

Sono ammissibili le spese per attività necessarie alla realizzazione di una proposta progettuale (analisi di mercato, verifica della novità, studi di fattibilità, ricerche di ulteriori partner).

Le spese eligibili riguardano, ad esempio, viaggi e soggiorni, subfornitura, personale, amministrazione.

Cinzia Fontana



www.commerciostero.net

Direttore responsabile
Cinzia Fontana

Proprietario ed Editore: Commercioestero Consulting S.r.l.

Sede legale: Via Maceri, 25 - 47100 Forlì (FC)

Presidente: Marco Tupponi

Amministratore Delegato: Alessandro Zoriaco

Registrazione Tribunale di Forlì n. 18 del 3 giugno 2002

Direzione, redazione: Via Maceri, 25 - 47100 Forlì - Tel. 0543 27852 Telefax 0543 27852. Commercioestero Consulting S.r.l. 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.

Pubblicità: Trade Italy s.n.c. - Via Lago D'Arvo, 9/11/13 - 74100 TARANTO

Progetto grafico: Scirocco Multimedia - Via Leuca, 17/A - 73100 LECCE

Stampa: Filograf s.r.l. - Via N.Sacco, 34 - 47100 Forlì (FC)

I contratti elettronici

Oltre alla distinzione principale tra contratti business-to-business (tra imprenditori) e business-to-consumer (tra imprenditore e consumatore) è possibile distinguere i "contratti telematici", ovvero conclusi via Internet, a seconda del tipo di meccanismo utilizzato: e-mail e pagine web. Con l'e-mail le parti possono scambiarsi le dichiarazioni contrattuali mentre, con l'utilizzo di un modulo predisposto da uno dei contraenti, può essere usato l'interfaccia del browser per avviare la contrattazione in ambiente web. I contratti con il consumatore devono rispettare le numerose limitazioni introdotte nel sistema a tutela del consumatore stesso, limitando così l'autonomia contrattuale delle parti. Più semplice appare, invece, la stipulazione di un contratto tra imprenditori, soprattutto se questi già si conoscono, procedendo normalmente con la strutturazione di una extranet, un sistema attraverso il quale far transitare i rapporti contrattuali. L'art. 1322 del nostro codice civile assicura in tal caso un'ampia sfera di libertà all'autonomia dei privati che,

anche in considerazione del particolare rapporto di fiducia che li lega, possono dar vita al modello contrattuale che più si adatti alle loro esigenze. Il principale problema della contrattazione in rete è dato dalla scarsa affidabilità e sicurezza. La certezza giuridica, infatti, è messa in serio pericolo a causa della facile intercettabilità dei messaggi soprattutto da parte di un utente esperto. I problemi più importanti al riguardo si risolvono in alcune principali esigenze:

- **sicurezza** (il messaggio può essere facilmente intercettato da terzi);
- **certezza dell'integrità del documento** (il messaggio può essere alterato da chiunque);
- **certezza d'imputazione** (non è possibile avere la certezza del mittente del messaggio);
- **prova** (il mittente può sempre negare la provenienza o il contenuto del messaggio).

Questi problemi potrebbero essere ovviati dall'introduzione di alcuni regolamenti quale il DPR 513/97, la legge 59/97 e il DPCM 8 Febbraio 1999, dove si disciplinano nuovi sistemi di contrattazione come la firma digitale e la cifratura asimmetrica. Altro nodo cruciale nella negoziazione telematica è quello relativo alla determinazione del **tempo** e del luogo di conclusione del contratto. Ai sensi dell'art. 1326 del codice civile il contratto si presume concluso quando il proponente riceve l'accettazione della controparte. L'indirizzo cui fare riferimento in caso di contratti conclusi tramite Internet è la casella di posta elettronica oppure, in

ambito web, il numero di IP del cliente o del server collegato alla rete.

Più problematica è l'individuazione del **luogo** di conclusione del contratto che secondo le disposizioni del nostro codice dovrebbe coincidere con il luogo in cui si trova il destinatario al momento dell'accettazione. Ma nel caso di contratti conclusi per via telematica questo criterio presenta ampi margini di incertezza, in quanto una e-mail può essere scaricata in un luogo totalmente diverso da quello in cui si trova il server su cui la posta stessa è registrata. E' pertanto importante quanto prescritto dalla Convenzione di Bruxelles secondo la quale, in mancanza di certezza sul luogo di conclusione del contratto e al fine di determinare la giurisdizione competente in caso di controversia, si prende in considerazione il domicilio del convenuto (per i contratti business-to-business) o il domicilio del consumatore (per i contratti business-to-consumer). La Convenzione di Roma considera infine applicabile la legge del Paese rispetto al quale il contratto presenta il collegamento più stretto. Proprio perché può risultare molto difficile individuare i criteri di collegamento, considerata la particolare natura dei contratti telematici, e al fine di evitare incertezze, sarebbe consigliabile per le parti indicare nel contratto stesso il luogo in cui esso si intende concluso.

Berardo Di F



I vettori stranieri alla conquista di un porto al sole

Una recente ricerca del Centro Studi di Federtrasporto (Federazione imprese italiane di trasporto terrestre, marittimo ed aereo), sulla salute del comparto Trasporti, ha reso pubblico il persistente “buco” finanziario fatto registrare, sistematicamente, dai conti di fine anno dell’Impresa Italia nel settore. La stessa situazione, finora, era stata denunciata solo da Confitarma (Confederazione Italiana Armatori). Il disavanzo previsto¹ per l’anno 2001, nella sezione Trasporti della Bilancia Italiana dei Pagamenti, secondo le stime di Federtrasporto su fonte Banca d’Italia, sarà pari a oltre 6 miliardi di euro (circa 12.000 miliardi di lire).

Agli occhi dei non “addetti ai lavori” queste cifre potrebbero sembrare, nel migliore dei casi, frutto di errori commessi nel processo di elaborazione dati.

Verità, quest’ultima, che potrebbe essere suffragata dall’evidenza dei fatti quando si considera il peso crescente dell’Italia negli scambi commerciali europei e mondiali.

Alcuni indicatori statistico-economici, infatti, riportano una crescita costante del flusso di merci che attraversa il nostro territorio (si è passato da 380 milioni di tonnellate nel 1996 ai 450 milioni di tonnellate nel 2000) sottolineata, tra l’altro, dai dati sulle movimentazioni in aumento dei containers nei principali porti italiani e dall’incremento dei mezzi per l’autotrasporto in conto terzi sulle nostre strade.

In realtà l’emorragia di denaro c’è e, al momento attuale, la tendenza ad un peg-

giornamento sembra incontrovertibile. Non si tratta di un errore contabile dato che, recentemente (nel 1999), la metodologia utilizzata dall’Ufficio Italiano Cambi nell’elaborazione degli importi monetari da inserire nel prospetto contabile della bilancia dei pagamenti è stata modificata² e, con essa, rivista l’intera serie storica dei saldi monetari dal 1993.

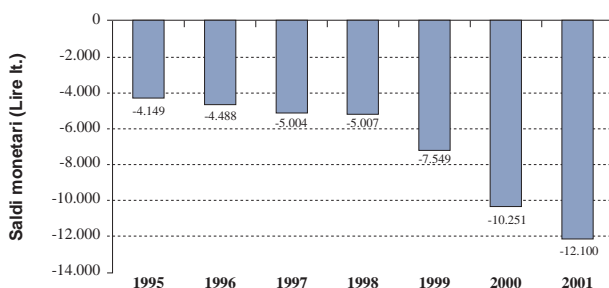
Qual è, allora, il significato di questo persistente disavanzo nei conti pubblici? Secondo le due associazioni di categoria, i rilevamenti statistici sono la prova che le imprese nazionali di trasporto continuano a perdere ingenti quote di mercato nei traffici da/per l’Italia a beneficio di operatori stranieri. Un’emorragia iniziata dalla metà degli anni ‘80 e, aggiungiamo noi, acuitasi nell’ultimo decennio.

Dove nasce il deficit del settore? Per con-

determinato unicamente da saldi passivi registrati alla voce “noli merci”, cioè nel trasporto fisico delle merci. Se si aggregano i valori monetari in base al tipo di *vettore utilizzato* nel trasporto, si scopre che la voce “vettore marittimo” riporta ingenti valori passivi crescenti nel tempo. Riportando tali risultati nella pratica quotidiana, la conclusione più ovvia, e inconfutabile, è che gli imprenditori italiani preferiscono rivolgersi a vettori stranieri per il trasporto delle proprie merci, piuttosto che a quelli italiani.

Ma è proprio vero che l’origine del problema risiede unicamente nel grado di preferenza degli operatori nazionali verso vettori non residenti? Per Federtrasporto le imprese italiane del trasporto e della logistica soffrono in competitività. Pochi sono gli investimenti nostrani in infrastrutture e servizi, capaci di migliorare l’offerta e di renderla pari a quella dei giganti mondiali del trasporto. Queste carenze determinano le scelte finali del cliente/consumatore. Secondo noi, invece, la soluzione del problema è più complessa in quanto macchinoso è l’ambiente in cui ci muoviamo ogni qualvolta si parla di trasporto. Vero è che la pecora nera in Italia è il trasporto marittimo, però non si può parlare di semplice gap competitivo in quanto le imprese italiane, quando importano/esportano, non possono scegliere il vettore ma, al massimo, l’ambito portuale di cui servirsi (che logicamente sarà quello più vicino al proprio raggio d’azione). L’attività del Trasporto merci via mare comprende sia il mercato delle materie prime (merci povere), sia quello dei prodotti industriali (finiti o semi-lavorati). I traffici di queste merci seguono rotte geograficamente diverse sia in import, sia in export. I prodotti finiti, invece, hanno una fascia di

Deficit Bilancia dei Pagamenti - Sez. Trasporti
Stima Centro Studi Federtrasporto (Fonte Banca d’Italia)



venzione, nella sezione Trasporti sono registrati, in dare e avere, gli importi monetari delle operazioni internazionali relative alle prestazioni di servizi che il Paese realizza con il resto del mondo. Gli importi delle transazioni sono catalogati in base al genere di *attività svolta* (trasporto merci, trasporto passeggeri, servizi ausiliari) e al *tipo di mezzo* utilizzato per gli spostamenti di merci e persone (aerei, navi, altro). Procedendo per *attività svolta*, si scopre che l’andamento negativo della sezione è

1) Gli importi esatti dei saldi saranno pubblicati a fine maggio 2002, in occasione della Relazione Annuale del Governatore della Banca d’Italia, all’Assemblea Generale Ordinaria dei Partecipanti, sulla situazione economica del paese.

2) Il processo di elaborazione dati si basa ora su rilevamenti statistici compiuti dall’Istat e non più su dichiarazioni scritte di imprenditori e banche commerciali (le comunicazioni valutarie statistiche)



mercato più ampia. L'Italia, da sempre Paese di trasformazione, importa in grande quantità merci povere, quasi esclusivamente dal bacino del Mediterraneo, ed esporta prodotti finiti nazionali, in prevalenza nel mercato europeo, privilegiando la modalità dell'autotrasporto. Seguendo i bisogni del Paese e la distribuzione geografica degli scambi internazionali, si comprende la scelta storica dei vettori nazionali di specializzarsi nel trasporto delle merci alla rinfusa (materie prime) e di impiegare il grosso della propria flotta, nelle tratte internazionali cosiddette a corto raggio.

Negli ultimi anni, la tendenza a scoprire vie d'acqua sempre più economiche e veloci per trasportare merci containerizzate dall'Est all'Ovest del pianeta, ha fatto riscoprire il valore strategico del bacino del Mediterraneo, ed in particolar modo della nostra penisola. Avviene sempre più spesso che compagnie di navigazione straniere, attratte dall'ampiezza delle attività di import/export dell'Italia, ottengono in concessione l'utilizzo di vaste aree portuali nazionali. Ne sono prova i dati sulle fusioni ed acquisizioni di imprese italiane di logistica ed handling portuale da parte di operatori stranieri qualificati. Per l'economia italiana, il vantaggio principale è che i maggiori porti nazionali, per movimentazione di prodotti industriali (a mezzo container), sono divenuti dei centri nevralgici del traffico internazionale.³ Si spiega così l'incremento delle merci in entrata ed uscita dal Paese.

Lo svantaggio è rappresentato, invece, dal fatto che i porti in questione sono serviti quasi esclusivamente da mezzi navali delle compagnie estere per quanto riguarda le lunghe tratte internazionali. Agli eventuali vettori terzi è lasciata l'offerta residuale del trasporto (cabotaggio e transhipment), che collega il porto-terminal con le aree remote del mercato. In questa nicchia si concentrano la maggior parte dei vettori nazionali dediti al trasporto di prodotti finiti containerizzati.

La nostra conclusione è che, dato il ruolo centrale giocato dai porti italiani nell'area mediterranea, dato la nicchia di lavoro riservata ai vettori marittimi nel trasporto internazionale di prodotti industriali e quella di leader nel mercato delle materie prime, per riuscire a risollevarne l'andamento dei saldi nella bilancia dei noli, è necessario agire in una direzione ben precisa: la costituzione di imprese terminalistiche portuali, capaci di garantire agli utenti una vasta gamma di servizi logistici e di handling, gestite interamente da operatori italiani. Impresa, questa, ben più onerosa dell'incoraggiare le piccole imprese italiane esistenti nel trasporto e logistica ad investire per migliorare l'offerta e renderla pari a quella dei giganti mondiali del trasporto.

Giovanni Ciminelli

3) Ci piace ricordare che nella classifica dei primi cento porti containerizzati del mondo, stimata dalla rivista *Containerisation International* dei Lloyd's, il porto di Gioia Tauro si posiziona al 27 posto, primo tra quelli italiani.

La disciplina degli adempimenti doganali (Parte II)



Il presente articolo completa l'analisi della disciplina degli adempimenti doganali intrapresa nell'ultimo numero. In particolare, si analizzeranno i regimi doganali previsti dal Codice doganale comunitario.¹ La scelta di vincolare la merce ad un determinato regime è funzione del particolare rapporto giuridico che il soggetto passivo intende instaurare con l'autorità doganale. I regimi doganali previsti sono:

- Immissione in libera pratica;
- Transito (interno ed esterno);
- Deposito doganale (di merci comunitarie e non);
- Perfezionamento attivo (temporanea importazione);
- Trasformazione sotto controllo doganale;
- Ammissione temporanea;
- Perfezionamento attivo (temporanea importazione);
- Perfezionamento passivo (temporanea esportazione);
- Esportazione.

L'**immissione in libera pratica** (art. 79) è il regime che attribuisce la posizione di merce comunitaria ad una merce non comunitaria, previo l'espletamento delle formalità doganali previste (cfr. parte 1) e il pagamento dei tributi dovuti.

Il **transito** si applica a tutte le merci soggette a formalità doganali che devono spostarsi da un luogo ad un altro. Secondo gli artt. 91 e 163 è di due tipi:

• **esterno**: permette sia la circolazione di merci non comunitarie all'interno del territorio della Comunità, senza che tali merci siano sottoposte al pagamento di dazi all'importazione o ad altre imposte, sia la circolazione di merci comunitarie oggetto di una misura (comunitaria) implicante la necessità della loro esportazione verso Paesi terzi e per cui sono espletate le corrispondenti formalità doganali di esportazione (art. 91).

• **Interno**: consente a merci comunitarie di circolare da un territorio comunitario ad un altro, con l'attraversamento del Paese terzo, senza che muti la loro posizione doganale (art. 163).

Il **deposito**, come pure gli altri regimi doganali, esclusa l'importazione definitiva, non comporta l'esito definitivo delle merci. Tale regime consente l'immagazzinamento in un deposito doganale di:

- merci non comunitarie;
- merci comunitarie.

Sono previste diverse categorie di depositi a seconda del tipo di utilizzo. La principale distinzione si ha tra *depositi pubblici e privati*.

La **trasformazione sotto controllo doganale** consente di utilizzare, nel territorio doganale comunitario, merci non comunitarie per sottoporle a processi di trasformazione senza che ciò comporti il pagamento di tributi. Infatti, questi ultimi dovranno essere pagati solo dopo che le merci trasformate vengono immesse in

libera pratica. (art. 130).

L'**ammissione temporanea** permette l'utilizzo, nel territorio doganale comunitario (senza che il soggetto passivo espleti nessuna misura di politica commerciale)² di merci non comunitarie destinate ad essere riesportate senza aver subito modifiche, ad eccezione del deprezzamento dovuto all'uso che ne è fatto (art. 137).

L'**istituto del perfezionamento attivo** consente alle merci che entrano nel territorio comunitario per essere sottoposte a lavorazione, trasformazione, riparazione ecc., di esentare dal pagamento dei tributi doganali, in quanto merci destinate ad essere riesportate sotto forma di "prodotti compensatori".

Il **perfezionamento passivo** è l'istituto opposto del perfezionamento attivo, in quanto consente, in assenza totale o parziale dei dazi all'importazione, la temporanea esportazione e la successiva reimportazione di merci comunitarie da sottoporre a operazioni di perfezionamento (art. 145). L'ultimo istituto è l'**esportazione**. Tale regime consente alle merci comunitarie di uscire dal territorio doganale della Comunità. L'esportazione di merci comunitarie comporta l'applicazione delle formalità previste all'atto dell'uscita, comprese, come rileva lo stesso art. 161, misure di politica commerciale ed eventuali dazi all'esportazione (art. 161).

Giuseppe De Marinis

1) Reg. Cee 12 ottobre 1992, n. 2913/92 – Artt. 79, 91, 98, 114, 130, 137, 145, 161, 163. Modificato come da ultimo dal regolamento Ce della Commissione 4 maggio 2001, n. 993/01.

2) Per le merci cui è concesso l'esonero totale dei dazi, l'ammissione temporanea comporta anche l'esenzione Iva. Se, al contrario, l'esonero dei dazi è solo parziale, l'Iva è dovuta per intero e la riscossione si ha all'atto della riesportazione.



Consulenza - Formazione - Finanziamenti

Via Contarini, 47 - 47023 CESENA (FC)
Tel. 0547/646094 - Fax 0547/350126

MASTER PER EXPORT MANAGER

Commercioestero Consulting S.r.l. promuove un Master per Export Manager diretto alle imprese che vogliono formare il loro personale in questo settore, nonché ai laureati interessati ad entrare in questa area professionale.

Per maggiori informazioni: Dott. Michele Lenoci
Responsabile area Formazione Commercioestero Consulting s.r.l.
lenoci@commercioestero.net • Tel. 0833 662104 • Fax 1782 211098

Opportunità di business

Paese Mercosur
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Agroalimentare
Oggetto Imprenditori del settore agroalimentare interessati a contattare aziende italiane produttrici di lumache per importazione e scambio di know-how
Rif. 001/2002

Paese Stati Uniti
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Alimentare - Vino
Oggetto Distributore con show room interessato a contattare produttori di vini per distribuzione nel mercato USA.
Rif. 002/2002

Paese Colombia
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Ortopedia
Oggetto Si cercano aziende italiane produttrici di articoli ortopedici interessate ad esportare in Colombia.
Rif. 003/2002

Paese Venezuela
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Cosmetica
Oggetto Si cercano aziende produttrici di profumi e cosmetici interessate ad esportare in Venezuela.
Rif. 004/2002

Paese Romania
Tipo di annuncio Offerta
Settore Legno
Oggetto Azienda rumena cerca dei partner in Italia per l'esportazione di prodotti in legno. In particolare abete, pino, faggio, oak, etc.
Rif. 005/2002

Paese Stati Uniti
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Cosmetica
Oggetto Distributore cerca sapone liquido per le mani in contenitori da 220 e 300 ml pompetta. Quantità richiesta 1 container al mese.
Rif. 006/2002

Paese Inghilterra
Tipo di annuncio Richiesta
Settore Arredo bagno
Oggetto Si cercano produttori di Jacuzzi per distribuire nel Regno Unito..
Rif. 007/2002

Per avere ulteriori informazioni contattare:
e-mail: lenoci@commercioestero.net
Fax 1782/211098

indicando il riferimento di interesse

La tendenza attuale alla globalizzazione dei mercati impone alle imprese, ed anche agli enti pubblici e privati che sostengono l'imprenditoria, uno sforzo importante al fine di mantenere una competitività sempre più serrata e una posizione sul mercato sempre più difficile da conservare.

Questa sfida ha necessità del supporto di competenze professionali altamente qualificate che siano in grado di **assistere i soggetti imprenditoriali in tutti i settori del mercato internazionale.**

Commercioestero Consulting S.r.l., grazie alle significative esperienze pluriennali dei suoi professionisti, ha maturato competenze di rilievo idonee a sostenere l'impresa nel suo processo di internazionalizzazione. In particolare, la società si occupa delle **problematiche inerenti il commercio estero ed i servizi per l'internazionalizzazione dell'impresa**, offrendo assistenza, consulenza e formazione nei settori legale, fiscale, delle politiche di marketing, informatico, commerciale, della logistica, finanziario.

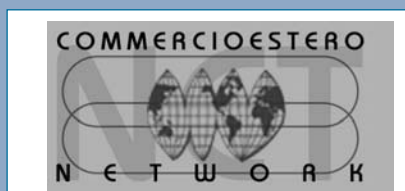
LEGALE	FISCALE	FINANZA	LOGISTICA	MARKETING	IT & E-BUSINESS
Diritto Commerciale	IVA intra ed extracomunitaria	Analisi dei rischi	Razionalizzazione reti logistiche distributive	Strategie di marketing nazionali ed internazionali	Web marketing
Diritto societario	Doppia imposizione	Garanzie bancarie internazionali	Ingegneria del packaging	Ricerche di mercato nazionali ed internazionali	Progettazione e realizzazione siti Internet e reti Intranet ed Extranet
Diritto telematico	Pianificazione fiscale	Assicurazione crediti	Ottimizzazione costi di trasporto	Ricerca e valutazione partners commerciali	Promozione sui principali motori di ricerca
Diritto industriale	Tassazione dei redditi all'estero	Forfaiting	Assicurazione delle merci	Organizzazione fiere e missioni commerciali	Strumenti di Comunicazione on line
Prevenzione e soluzione delle controversie	Aspetti fiscali dell'E-commerce	Merger & Acquisition	Individuazione e ottimizzazione TARIC	Match-making	Bollettini Commerciali
Informazione e documentazione		Linee di credito stand-by	Assistenza alle pratiche doganali	Ingegneria dell'export - export check up	E-procurement
		Crediti documentari	INCOTERMS 2000	Ufficio estero in outsourcing	
		Agevolazioni nazionali ed internazionali			
		Assistenza progettuale per la presentazione di pratiche di finanziamento			

Accanto ad una erogazione dei servizi in forma tradizionale, **Commercioestero Consulting S.r.l.**, è in grado di **fornire assistenza e consulenza on line** anche attraverso il proprio sito internet, il primo portale italiano privato dedicato allo sviluppo delle relazioni commerciali internazionali delle PMI, al cui interno, tra l'altro, trovano collocazione un efficace bollettino commerciale internazionale e la versione in formato elettronico del notiziario **AE - Attività con l'estero**, interessante opportunità di supporto e documentazione per tutti gli operatori del settore. La Società annovera tra i propri soci anche l'**associazione Commercioestero Network**, nata dalla pluriennale esperienza dei suoi fondatori, si propone come stimolo e strumento di studio delle problematiche inerenti l'internazionalizzazione dell'impresa, promuovendo il permanente aggiornamento professionale, la puntuale e approfondita ricerca sulle tematiche più innovative e la formazione continua. Si propone, altresì, l'obiettivo di favorire il miglioramento della qualità delle prestazioni professionali erogate dagli associati ai propri clienti. Nelle aree di competenza l'Associazione promuove la **formazione professionale** attraverso seminari tematici, conferenze e convegni informativi, pubblicazioni, attività corsuali.

Ai sensi dell'art. 10 della legge n. 675/1996 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 0543/27852

COMMERCIOESTERO NETWORK
ITALIA - FORLÌ - Via Maceri, 25
contact e-mail: ghirotti@commercioestero.net
www.commercioestero.net



FORLÌ - CESENA - ANCONA - BARI - BERGAMO
FOGGIA - LECCE - NAPOLI - PADOVA
TARANTO - TERAMO - AMMAN - ATENE