



AE

Attività con l'Estero

Periodico trimestrale • Anno XXI • N° 3 • Luglio/Settembre 2018

COMMERCIOESTERO®



Direttore responsabile
Cinzia Fontana

Hanno collaborato
Marco Tupponi
Anna Montefinese
Michele Lenoci

EDITORIALE

COMMERCIOESTERO S.R.L. AL SALONE FARERETE DI BOLOGNA

Commercioestero S.r.l. sarà tra gli espositori di FARETE la manifestazione che si terrà il 5 e 6 settembre presso i padiglioni 15, 16 e 18 di Bologna Fiere.

Orari di apertura al pubblico: 9 - 18
L'ingresso è gratuito e riservato ad un pubblico di operatori professionali. Potete scaricare la scheda di registrazione e consegnarla compilata all'accredito (ammezzato pad. 18) per ricevere gratuitamente il pass di accesso. FARETE è la grande vetrina delle produzioni, delle lavorazioni e dei servizi promossa organizzata da Confindustria Emilia Area Centro. Un luogo dove le imprese si incontrano e sviluppano relazioni e opportunità di business.

Per i visitatori è disponibile gratuitamente il parcheggio multipiano Michelino. Sul sito è disponibile un'agenda elettronica per fissare appuntamenti direttamente con noi a seconda della vostra specifica esigenza consulenziale.

FARETE sarà l'occasione per la Commercioestero srl, accreditata presso il MISE al n. 214, per promuovere il servizio TEM (Temporary Export Manager) volto ad assistere le imprese sulle tematiche legate all'Internazionalizzazione: dall'apertura a nuovi mercati, al business plan, alla pianificazione doganale e fiscale per l'estero, agli aspetti di tutela legale e del credito, dalla richiesta di certificazioni ai rapporti bancari per l'estero alla costituzione di società estere, dalla partecipazione ad appalti alla creazione di siti web orientati all'e-commerce. Possiamo assistere passo dopo passo ogni impresa che voglia aumentare il proprio fatturato export.

I Bandi Regionali in tema di internazionalizzazione che stanno uscendo in questi mesi sul Territorio Nazionale

hanno come caratteristica comune che l'assistenza tecnica alle Imprese potrà essere erogata solo da Imprese, come la COMMERCIOESTERO SRL, che sono accreditate al Ministero dello Sviluppo Economico.

In questo momento stiamo assistendo diverse imprese sulla gestione ed implementazione di progetti, di vario genere, finanziati dai diversi Bandi di agevolazione sia nazionali che regionali o locali. In questo momento in Emilia Romagna, Calabria e in Lombardia. CONTATTATECI per avere informazioni. I nostri Consulenti saranno a Vostra disposizione per illustrarvi i Bandi in essere e quelli di prossima uscita che prontamente vi signaleremo nella ns. newsletter. VI ASPETTIAMO AL NOSTRO STAND DI FARETE

info@commercioestersrl.com
associazione@commercioestero.net

Saremo presenti a
FARETE 2018
DALLA MAIL ALLA STRETTA DI MANO
5 - 6 settembre
BolognaFiere
<http://farete.confindustriaemilia.it>

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

SOMMARIO

Editoriale

Commercioestero s.r.l. al salone FARERETE di Bologna

Pag. 1

A proposito di...

Notizie in breve dal mondo

Pag. 2-3

Attenzione su...

La necessità di una assistenza globale per l'impresa che si vuole internazionalizzare

Pag. 4-5

Promozione dell'internazionalizzazione e dell'export Made in Italy: programmi ammessi e mercati target

Pag. 6

Opportunità di Business dall'estero

Offerte e richieste dall'estero

Pag. 7

IN REGNO UNITO CRESCONO LE IMPORTAZIONI DI BICICLETTE

Secondo il portale specializzato Cycling Industry News il mercato delle biciclette nel Regno Unito mostra una crescita dall'inizio del 2018 a discapito di quanto previsto lo scorso anno dove si ipotizzava una caduta delle importazioni. La crescita della domanda avuta alla fine dello scorso anno è proseguita nel primo trimestre del 2018 con una impennata del 74% per quanto riguarda le unità importate ma con una discesa del 10% in valore. Tale divario è dovuto ad un aumento degli acquisti a basso valore provenienti da Spagna e Italia. In particolare le importazioni provenienti dall'Italia sono cresciute del 598% nell'ultimo anno ma si sono concentrate su prodotti a basso valore, con un prezzo medio di 70 sterline, molto simile ai prodotti provenienti dalla Thailandia. Anche sul fronte delle biciclette elettriche le importazioni sono aumentate, in questo caso del 56% e, sebbene quelle provenienti dalla Cina rappresentino la metà di questo numero, si è verificata una diminuzione del 25% dovuto alle indagini antidumping effettuate, e che porteranno ad una ulteriore diminuzione.

GERMANIA MAGGIOR IMPORTATORE DI GELATO MONDIALE

Secondo il rapporto "World: Ice Cream-Market Report" i principali importatori di gelato al mondo nel 2016 sono stati la Germania con 323 milioni di \$, seguita dal Regno Unito con 315 milioni di \$ e Francia con 228 milioni di \$. Il Paese con il maggior tasso di crescita annuale nelle importazioni è stato il Belgio con un +6,3%. Analizzando i prezzi, la media mondiale è stata di 2735 dollari la tonnellata con alcuni dati di punta come il Belgio dove la tonnellata è costata 4135 dollari mentre nella Repubblica Ceca sono stati pagati poco più di 2000 dollari. Sempre in Belgio si è rilevata la maggior crescita dei prezzi all'importazione con una media annua del +4,5% mentre negli altri paesi la crescita è stata molto più lenta.

LA ROMANIA E' STATO IL PAESE UE CON LA MAGGIOR CRESCITA DEL POTERE DI ACQUISTO

Nell'ultimo studio pubblicato da GfK si evidenzia come il potere di acquisto dei rumeni sia aumentato del 7,8% nello scorso anno, il tasso di crescita più alto di tutti i paesi UE, ma ancora troppo basso in confronto agli altri membri dal momento che arriva a 4.556 euro/abitate. In media il potere d'acquisto in Europa nel 2017 è cresciuto del 1,9% attestandosi su 16.436 €, solo il Regno Unito ha avuto un dato negativo con -1,5% dovuto alla svalutazione della sterlina. Il potere d'acquisto dei rumeni è simile a quello degli altri paesi dell'Est come Bosnia, Bulgaria, Macedonia, parte della Turchia, Serbia e Ucraina, tuttavia in zone come la capitale e città come Cluj, Timis, Alba, Sibiu, Brasov, Prahova, Arges y Constanta le cifre sono molto più elevate.

IL PIL DELLA TUNISIA CRESCE DEL 2,5% NEL PRIMO TRIMESTRE DEL 2018

Secondo il Ministero per lo Sviluppo e la Cooperazione Internazionale della Tunisia il PIL del Paese è cresciuto nel primo trimestre di quest'anno del 2,5%. Secondo il Ministero la struttura della crescita del PIL tunisino si trova in una fase di trasformazione. I principali settori che contribuiscono alla sua crescita sono i servizi commerciali (3,3%), agricoltura e pesca (11,9%), industria manifatturiera (2,4%). Per questa ultima voce ha avuto una grande importanza il settore agroalimentare (+16,7%) con particolare riguardo al settore dell'olio d'oliva (+357%). Invece come voci negative troviamo la produzione giornaliera di petrolio che è passata da 45.000 a 40.000 barili al giorno. Dal punto di vista del commercio estero le esportazioni sono cresciute del 32,8% e gli investimenti esteri sono aumentati del 22,6%

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...

DUBAI HA IMPORTATO PRODOTTI PER LA BELLEZZA PER OLTRE 2,6 MILIARDI DI EURO NEL 2017

Secondo "Trade Arabia" gli scambi commerciali di profumi e prodotti di bellezza effettuati dall'emirato durante lo scorso anno hanno raggiunto la cifra 4,6 miliardi di euro, di cui 2,6 miliardi riguardano le importazioni ed il resto esportazioni. La Francia è il primo fornitore di questa tipologia di prodotti con circa 620 milioni di €, seguita dagli USA 320 milioni di € e dall'Italia con 250 milioni di euro. Per quanto riguarda le esportazioni il primo cliente è l'Arabia Saudita con vendite per 2502 milioni di euro seguita dagli USA con poco meno di 200 milioni di euro e poi l'Oman con 135 milioni di euro. Questi dati confermano che Dubai è il punto centrale del fiorente commercio nella regione di prodotti di bellezza e fragranze in particolare grazie alle fiere specializzate come il Beautyworld Middle East.

IRAN SOSTITUISCE IL DOLLARO CON L'EURO PER LE TRANSAZIONI INTERNAZIONALI

Secondo Bloomberg il Presidente Hassan Rouhani ed il suo governo avrebbero deciso a fine aprile di usare anche l'euro per la fissazione del tasso di cambio del rial iraniano in tutte le dichiarazioni e conti ufficiali. In questo modo la Banca Centrale Iraniana sarà obbligata a pubblicare i diversi livelli di cambio usando come base l'euro. Queste misure fanno parte dello sforzo da parte della repubblica persiana per ridurre la sua dipendenza dal dollaro,

sia nell'ambito del commercio internazionale che nella sua economia domestica, in mezzo a una

situazione di grave tensione politica con gli Stati Uniti. Le autorità iraniane vogliono svincolare le attività delle loro imprese dal commercio del dollaro, che oltretutto è soggetto a sanzioni da parte degli USA. Tutto ciò mentre la moneta locale ha perso oltre un terzo del suo valore nei confronti del dollaro americano, obbligando il Governo a controllare il cambio della moneta, fissando il cambio ufficiale a 42.000 rial per dollaro e sanzionando con pesanti multe coloro che applichino altre tariffe.

CRESCONO GLI SCAMBI COMMERCIALI AZERBAIJAN - UE

Il Presidente del Comitato statale delle dogane di questo Paese, Safar Mehdiyev, ha evidenziato come il volume degli affari tra UE e il paese asiatico continui a crescere ogni anno. Negli ultimi cinque mesi del 2018 il fatturato tra UE e Azerbaijan ha superato i 5 miliardi di dollari, in particolare le esportazioni europee sono aumentate del 41% arrivando a 936 milioni di dollari. Nel 2017 il commercio tra UE e Azerbaijan ha raggiunto i 9,4 miliardi di dollari, con un aumento del 51,6% rispetto all'anno precedente. Il principale socio commerciale di questo paese è l'Italia, che da sola concentra la metà del commercio esistente, per buona parte dovuto alle importazioni di petrolio e gas.

Michele Lenoci

lenoci@commercioestero.net



LA NECESSITA' DI UNA ASSISTENZA GLOBALE PER L'IMPRESA CHE SI VUOLE INTERNAZIONALIZZARE

Fare internazionalizzazione non è, solo, trovare indirizzi di potenziali clienti esteri a cui inviare email di presentazione, nella speranza che si innamorino dei nostri prodotti e che arrivino così copiosi ordini. Il mondo globalizzato non è il mercato settimanale del paese dove l'unica cosa che conta è il mercanteggiare dei prodotti. E' un percorso complesso e multidisciplinare che richiede tutta una serie di competenze che consentono all'impresa di entrare in un mercato obiettivo, rimanerci, ed evitare di commettere errori che possano mettere in pericolo l'investimento effettuato. Vediamo le diverse discipline:

A cosa serve la strategia ed il marketing internazionale

Serve innanzitutto a capire se la nostra impresa è in condizioni di affrontare i mercati esteri tramite il check-up aziendale. In particolare: Come si presenta l'impresa? Ha un sito web impostato in modo corretto? Ha dei cataloghi che comunicano bene? Ha un "Company Profile"? E' presente sui "social networks"? E' in grado di affrontare questa nuova avventura sia dal punto di vista finanziario che organizzativo? Nel mondo ci sono oltre 200 nazioni: dove possiamo andare? Quali sono i mercati più interessanti per i nostri prodotti? Quali sono e come funzionano i canali distributivi più idonei nei mercati prescelti per poter distribuire i nostri prodotti? Come deve essere presentato il nostro prodotto? Bisogna fare delle modifiche (contenuti, packaging, etc.)? Come deve essere impostata la comunicazione del prodotto? Quali sono le fiere più idonee per la nostra impresa a cui partecipare? Quali attività impostare con i clienti esteri con cui si lavora? Chi sono i concorrenti con i quali ci dovremmo confrontare in quel mercato? A che prezzo dobbiamo vendere? Queste sono solo alcune delle domande alle quali cerca di rispondere il marketing internazionale, per evitare che l'impresa sperperi del danaro inutilmente in mercati sbagliati, contatti non idonei, fiere inutili, etc.

A cosa serve la contrattualistica internazionale

Avere schemi contrattuali, adatti e pensati per le esigenze di ogni impresa, dei propri prodotti e servizi è sintomo di serietà, di impresa strutturata e di chiarezza nello svolgimento delle proprie attività di business.

Un buon contratto, come anche un buon atto costitutivo o un buon statuto per le società da costituire sia in Italia che all'Estero, pongono al riparo da contestazioni e limitano al massimo il verificarsi di situazioni patologiche. Le normative variano da Paese a Paese e negli Stati Federali, come gli USA, addirittura da Stato a Stato: conoscere e sapersi orientare nell'applicazione della normativa straniera è alla base di un buon contratto internazionale.

Troppo spesso, specialmente per le PMI, se si arriva ad una fase patologica e un consulente esperto prende in mano la situazione, alla domanda "mi invia copia del contratto che avete stipulato?" ci si vede arrivare solo poche righe, quasi sempre giuridicamente errate.

Il contratto ha varie funzioni, qui ne vogliamo evidenziare tre:

1) Avere una documentazione contrattuale adeguata offre un'immagine di serietà dell'impresa;

2) Nell'invio della documentazione contrattuale le Parti iniziano "a prenderci le misure";

3) Nella malaugurata ipotesi che insorgesse una patologia del rapporto, si ha una base professionalmente predisposta che serve, alle Parti, ed al giudice, eventualmente, come necessaria linea guida.

La prevenzione è meglio della cura anche nel mondo degli affari e redigere un buon contratto significa fare prevenzione efficace.

A cosa servono le tecniche doganali

La specializzazione del tecnico degli scambi internazionali esige un continuo aggiornamento professionale per stare al passo della dinamica con cui le leggi e i regolamenti del commercio internazionale si evolvono. Le conoscenze del Responsabile del servizio import-export o del Direttore vendite estero (Export Manager o Area Manager o Product Manager), devono comprendere tutte le discipline tecniche coinvolte nel commercio internazionale: Tecnica degli scambi internazionali, Tecnica e legislazione doganale, Tecnica dei trasporti internazionali, Tecnica valutaria e dei pagamenti internazionali, Tecnica delle assicurazioni merci, per risolvere i problemi che si presentano nell'attività quotidiana e garantire un costante e competente controllo dei costi che l'impresa sostiene nelle operazioni internazionali. In particolare: consulenza e studi di fattibilità in merito alle procedure doganali da seguire per poter esportare o importare, per farlo temporaneamente allo scopo di lavorare, trasformare o utilizzare le merci, per poter fruire delle agevolazioni concesse tramite lo stoccaggio in deposito doganale o fiscale; le norme di legislazione doganale UE, l'accertamento doganale e le nuove procedure di contenzioso; il Made in e l'origine preferenziale, il codice doganale dell'Unione; le procedure di sdoganamento; i fast corridor; il Custom Planning e la strategia doganale, il transfer pricing, il diritto dei trasporti internazionali, gli Incoterms. Ci occupiamo inoltre della consulenza e dell'assistenza necessaria, anche in loco, per l'ottenimento della certificazione di "Operatore Economico Autorizzato - A.E.O.", indispensabile per gli attori del commercio internazionale.

A cosa servono i pagamenti internazionali

L'impresa moderna vive di continui cambiamenti, originati sia dalle diverse esigenze finanziarie dell'impresa sia dalla diversificazione dei mercati nei quali si trova ad operare. Conseguentemente la scelta delle condizioni di pagamento da praticare con i clienti esteri non è dettata soltanto dalle esigenze interne, ma deve necessariamente tener conto delle caratteristiche dei mercati di sbocco, del potere contrattuale in capo al venditore nonché dei rischi di insoluto che variano a seconda del Contesto "Paese". Non si tratta soltanto di selezionare uno strumento di pagamento piuttosto che un altro, ma è opportuno adottare una policy di gestione del rischio di credito che tenga conto dell'esposizione generale dell'impresa e della sostenibilità dei rischi accumulati. Conseguentemente le strategie di Credit Risk Management adottate sono necessariamente frutto di un processo che nasce e si evolve internamente



all'impresa, che deve saper gestire tutti i diversi strumenti di pagamento possibili, dal banale incasso di un bonifico internazionale alla gestione di operazioni C.A.D., crediti documentari e garanzie bancarie.

Tali strumenti vanno gestiti sia tecnicamente (si pensi ad esempio alla fase di preparazione ed analisi dei documenti nel credito documentario) sia commercialmente, al fine di concludere vendite possibilmente al riparo da rischi di insoluto e contemporaneamente in linea con le attese della clientela.

A cosa servono i finanziamenti europei e internazionali

Per l'internazionalizzazione della propria impresa non sempre le risorse a disposizione si rivelano sufficienti. La PMI, infatti, spesso decide di ridimensionare un progetto, in altri casi rimanda una missione commerciale, oppure non partecipa ad un'importante fiera di settore. Questi problemi sono comuni nella PMI italiana e sono ostacoli importanti da gestire per tutte le PMI che vogliono aprirsi verso l'estero.

Una soluzione al problema è quella di far ricorso a strumenti di finanza agevolata a gestione nazionale, o più spesso regionale, che aiutano a sostenere progetti di internazionalizzazione cofinanziandoli. L'attuale programmazione europea a gestione indiretta prevede numerosi bandi regionali per l'internazionalizzazione: un valido sostegno per cofinanziare la crescita di molte PMI italiane. Per ottenere un finanziamento senza incorrere in spiacevoli esiti negativi del risultato, o taglio dei fondi, in caso la PMI risulti beneficiaria bisogna conoscere scrupolosamente la documentazione e le procedure necessarie per accedere. Ad esempio attingere ad un fondo finanziario limitato comporta che le candidature al bando vengano usualmente accettate in base all'ordine cronologico di ricezione di adesione. Inoltre bisogna avere una certa burocrazia alle spalle: difficilmente la documentazione necessaria per il finanziamento è gestibile internamente dalla PMI, il più delle volte un supporto di un consulente esperto è necessario per raggiungere l'obiettivo. Il nostro team può verificare e monitorare la possibilità di finanziamenti e gestire la stesura di tutta la documentazione necessaria per l'ottenimento dei finanziamenti seguendo l'iter amministrativo fino al conseguimento concreto del finanziamento stesso. Grazie alla nostra competenza professionale l'impresa potrà accedere a finanziamenti europei e alle agevolazioni disponibili per l'internazionalizzazione.

La nostra assistenza prevede tutto il supporto necessario nella presentazione del progetto, nella compilazione della modulistica, nel caricamento dello stesso su piattaforme online predisposte dall'ente gestore e nel coordinamento e rendicontazione del progetto.

COMMERCIOESTERO SRL/Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners (TDR) tratta in modo organico e completo tutti gli aspetti che devono costituire il necessario bagaglio tecnico di un esperto di commercio internazionale. Il Team di COMMERCIOESTERO SRL/Studio Tupponi, De Marinis, Russo & Partners (TDR) oltre alla consulenza svolge attività formativa e questo costituisce una garanzia di preparazione professionale per tutti gli operatori economici con l'estero: importatori, esportatori, consorzi export, trading companies, funzionari di banca, export manager, specialisti import-export, consulenti, doganalisti, spedizionieri internazionali, dirigenti amministrativi e commerciali e in genere tutti coloro che intendano acquisire una completa formazione professionale nell'ambito dell'internazionalizzazione d'impresa.

Il Team di Commercioestero Srl
info@commercioesterosrl.com

PROMOZIONE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE E DELL'EXPORT MADE IN ITALY: PROGRAMMI AMMESSI E MERCATI TARGET

1 77 milioni di euro per la promozione dell'internazionalizzazione Made in Italy: un piano straordinario promozionale, suddiviso in programmi speciali per specifici mercati quali USA, Cina, Canada e Russia e contenente piani ad hoc per Paesi ritenuti mercati maturi dell'Unione europea e dell'Asia. L'obiettivo è di consentire alle imprese del Made in Italy di cogliere le opportunità e le potenzialità offerte dai piani di export.

La misura è contenuta in un decreto interministeriale del Ministero dello Sviluppo Economico, emanato con il concerto con i Ministeri delle Politiche Agricole e degli Esteri, già registrato alla Corte dei Conti.

Mercati target

Dai 75 mercati che compongono il 98% dell'export italiano, il piano individua un target di 15 Paesi prioritari:

- missioni di sistema: Emirati Arabi Uniti (e Paesi del Golfo), Indonesia, Messico;
- missioni di follow up: Brasile, India; missioni G2G (o energia/infrastrutture): Cina (progetto speciale «Belt road Initiative»), Iran, Russia;
- missioni B2B (elettronica, moda Ict) settoriali: Albania (infrastrutture, elettronica, elettrotecnica, oil&gas), Algeria (meccanica, elettronica, elettrotecnica), Giappone (cross-industry), Kenya (infrastrutture), Marocco (infrastrutture, automotive, Ict, meccanica, elettronica,

elettrotecnica), Polonia (meccanica, moda e F&B, Ict, infrastrutture, elettronica ed elettrotecnica), Tunisia (edilizia, healthcare, Ict, automotive, F&B, elettronica ed elettrotecnica). Progetti finanziabili

Una parte delle risorse finanziarie sono destinate a finanziare i progetti di comunicazione strategica e le attività promozionali innovative, come gli accordi con la grande distribuzione, le iniziative di e-commerce, rafforzando gli accordi con alcune importanti catene commerciali operanti nei principali mercati esteri. A questo riguardo, risorse crescenti saranno dedicate nel 2018: alla comunicazione strategica; ad attività promozionali "innovative" come gli accordi con la GDO ed iniziative e-commerce; settorialmente, ai beni strumentali ed alle alte tecnologie.

Il sistema esportativo italiano risulta ancora molto concentrato (oltre il 90% dell'export è in capo alle 3.500 medie imprese italiane definite "born global"), è pertanto assolutamente strategico continuare ad investire per allargare la platea delle aziende stabilmente esportatrici, proseguendo nel mix di azioni di informazione (roadshow "Italia per le imprese"), formazione ed affiancamento manageriale (misura del voucher TEM).

Anna Montefinese
montefinese@commercioestero.net

Opportunità di Business dall'estero

Paese: Vietnam
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Meccanica - Energia solare
Oggetto: Si cercano produttori di pannelli solari, inverters e trasformatori.
Riferimento: 11/2018

Paese: Arabia Saudita
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Oil & Gas
Oggetto: Si cercano fornitori di pompe, valvole e componenti per il settore oil&gas
Riferimento: 12/2018

Paese: Francia
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Accessori Moda
Oggetto: Dettagliante cerca prodotti innovativi settore borse per uomini
Riferimento: 13/2018

Paese: Kuwait
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Moda
Oggetto: Distributore cerca camicie da uomo e cravatte.
Riferimento: 14/2018

Paese: Giordania
Tipo di annuncio: Richiesta
Settore: Alimentare
Oggetto: Distributore cercaprducttori di cioccolatini e dolciumi
Riferimento: 15/2016

Per avere maggiori informazioni contattare
Commercioestero Network Area Trading
E-mail: trading@commercioestero.net
Fax +39-0543-21999

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

