

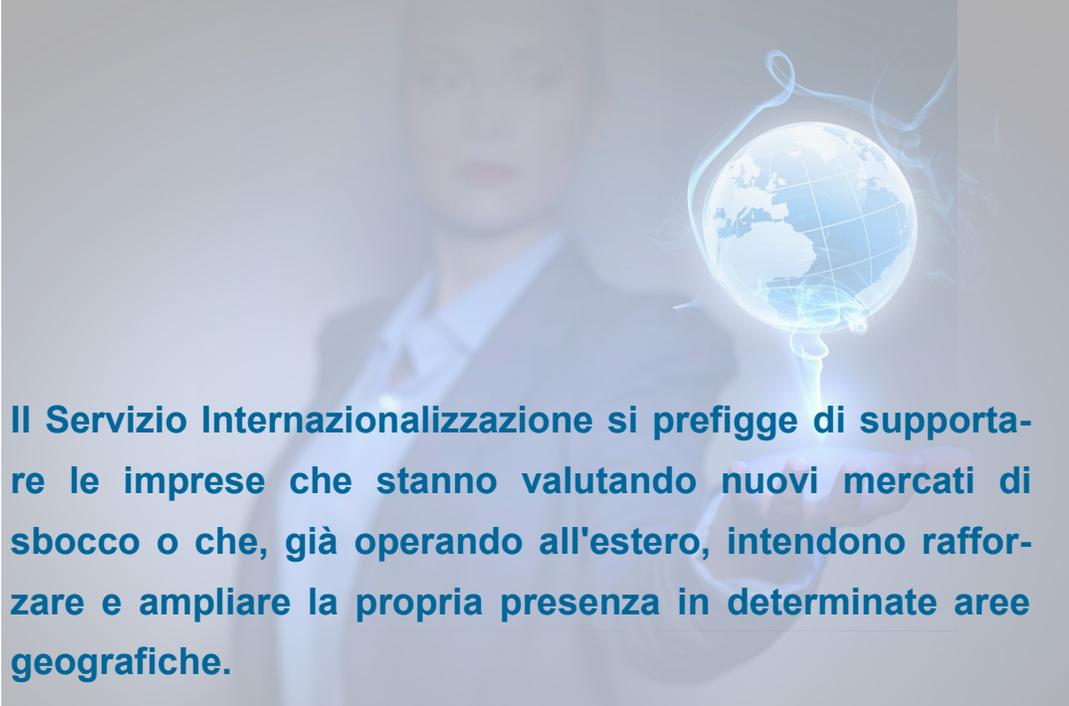
Aprile
2019

Newsletter Servizio Internazionalizzazione

Sommario

News mercati esteri.....	3
Giappone.....	4
Accordo tra la UE ed il Giappone	6
Opportunità commerciali.....	7
BREXIT—Possibili conseguenze sui diritti di proprietà intellettuale	8
Seminari e corsi.....	10
Assistenza specialistica.....	11
Convenzioni	12





Il Servizio Internazionalizzazione si prefigge di supportare le imprese che stanno valutando nuovi mercati di sbocco o che, già operando all'estero, intendono rafforzare e ampliare la propria presenza in determinate aree geografiche.

A.P.I. è in grado di **supportare le imprese** attraverso un percorso di accompagnamento “su misura” per:

- fornire informazioni e assistenza sulle tematiche del commercio internazionale (dazi, limitazioni all’esportazione, autorizzazioni preventive, certificazioni, trasporti ed altre informazioni)
- garantire un primo orientamento per valutare le potenzialità del proprio business all'estero
- identificare agevolazioni e contributi per le attività internazionali (bandi regionali, nazionali)
- individuare Temporary Export Manager oppure consulenti specializzati nei processi di internazionalizzazione
- fornire prime informazioni per una corretta pianificazione doganale
- supportare in ambito di contrattualistica internazionale
- approfondire temi di fiscalità internazionale
- organizzare incontri B2B all’estero



News mercati esteri

RUSSIA - nuovo sistema di marchiatura univoca

Per contrastare la contraffazione e tutelare la proprietà intellettuale, il Governo russo ha adottato delle misure specifiche per la marchiatura di alcune tipologie di prodotti importati che entreranno in vigore nei prossimi mesi del 2019 o nel 2020 a seconda della tipologia di prodotto. Questa procedura consentirà di tracciare il percorso produttivo di ogni prodotto che viene importato in Russia, che appartiene alle seguenti categorie merceologiche: tabacchi, profumi e deodoranti, pneumatici e pneumatici in gomma nuovi, indumenti in pelle, camicie e bluse lavorate a macchina per donne e ragazze, cappotti, mantelle e giacche per uomo o ragazzo, per donna o ragazza, biancheria da letto, tavola e bagno, prodotti per calzature, fotocamere lampade e flash. Successivamente il codice univoco verrà applicato anche ai medicinali e prodotti farmaceutici.

[Clicca qui](#) per accedere al documento informativo che anticipa le possibili procedure da adottare per produttori o importatori di suddetti prodotti.

Operare nei mercati internazionali richiede specifiche competenze, rapidità nei flussi di comunicazione, conoscenza delle culture e delle modalità operative nei diversi Paesi.

Flash news opportunità

EXPO Dubai e opportunità PMI

EXPO Dubai 2020 può offrire diverse opportunità anche alle PMI. Ad oggi, la metà di tutti gli appalti legati all'evento sono stati assegnati a piccole e medie imprese. Per facilitare gli scambi commerciali e agevolare le aziende a cogliere le opportunità di business durante l'evento (20 ottobre 2020–10 aprile 2021) è stata implementata una [piattaforma gratuita](#) (OMP) dove è possibile registrarsi.

Inoltre è possibile candidarsi fino al 6 maggio al [tender partner tecnici](#) per la fornitura di componenti costruttive, impiantistiche e tecnologiche del Padiglione Italia.

PMI nel mercato globale

Sei un'azienda innovativa che vuole internazionalizzarsi? Consulta il progetto [INNOWIDE](#) per le SMEs sostenuto dall'Unione Europea. [Clicca qui](#) per consultare il bando e verificare se hai i requisiti per partecipare alla First Call aperta fino al 31 maggio 2019.



Piccole opportunità sono spesso l'inizio di grandi imprese

(Demostene)

Giappone

Il Giappone è la terza economia mondiale, un mercato che può offrire diverse opportunità alle aziende italiane. Nonostante la distanza geografica, i due Paesi presentano delle caratteristiche comuni capaci di incentivare la cooperazione economica.

Il Paese riveste un ruolo chiave nell'area asiatica e internazionale ed è un'economia all'avanguardia con una consolidata presenza nei mercati internazionali.

Le esportazioni giapponesi sono legate principalmente al settore automotive, macchinari ed elettronica mentre le importazioni sono legate principalmente a petrolio e gas, apparecchiature mediche e farmaci.



Fonte it.maps-japan.com

L'entrata in vigore lo scorso 1° febbraio 2019 del nuovo Accordo di Partenariato Economico (APE) tra UE e Giappone permette una maggiore facilità negli scambi commerciali. Nella pagina seguente un approfondimento sull'Accordo.

I settori principali di esportazione dall'Italia sono: macchinari (8,6% dell'export totale), dei prodotti farmaceutici (7,5%) e chimici (6,6%); Il settore dei computer, dei prodotti di elettronica e ottica (apparecchi elettromedicali, di misurazione, ecc.) che ha rappresentato il 3,4% dell'export totale per un valore di 216 milioni di euro. Infine, il settore dei prodotti tessili, che ha rappresentato il 3% dell'export italiano per un valore totale di 184 milioni di euro.

Olimpiadi 2020 da 24 luglio al 9 agosto 2020

Il Giappone sta lavorando per l'organizzazione delle **Olimpiadi nel 2020**, che apriranno alle aziende italiane nuovi canali nei settori turistico, tecnologico, dei trasporti, delle infrastrutture e delle costruzioni.

Superficie:
378.000 kmq

Popolazione:
126,4 milioni ab.

Densità:
343 ab./kmq

Lingua:
Giapponese

Religione:
Scintoismo 49,9%,
Buddismo 44,2%,
Cristianesimo 0,9%,
Altre 5,0%

Fuso orario:
+8h rispetto
all'Italia

Capitale:
Tokyo

Forma istituzionale:
Monarchia parlamentare

**Rischio Sovrano-
Qualifica grado
d'investimento:**

Rating S&P'S:
A+

Rating Moody's:
A1

Rating Fitch:
A

*I venti e le onde sono sempre dalla parte dei navigatori
più abili.*

(Edward Gibbon)



**Doing Business
Ranking:**
39

**Global
Competitiveness
Index:**
82.5/100

**Economic
Freedom:**
72.1/100

Membro di:
APEC, WTO,
OCSE, G8

**Unità Moneta-
ria:**
yen, JPY

Consigli pratici

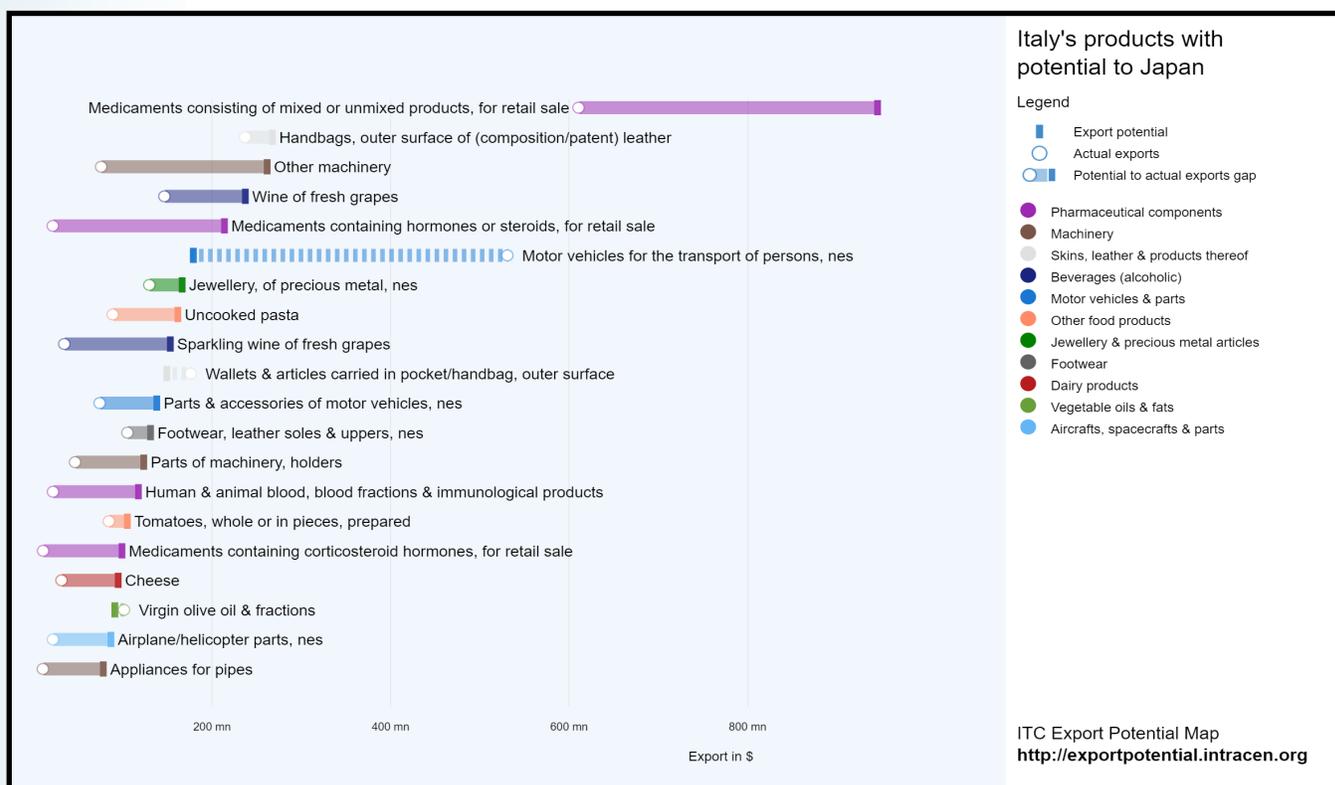
“*Meishi koukan*”. Il rituale della presentazione del biglietto da visita. Nelle relazioni commerciali in Giappone è indispensabile avere un biglietto da visita scritto almeno in lingua inglese, meglio se bilingue con un lato in giapponese.

Lo scambio del biglietto da visita è un momento importante: quando lo si riceve bisogna posizionarsi di fronte all'interlocutore e prenderlo con due mani, leggerlo attentamente non coprendo il nome della persona. Mai riporlo distrattamente nella giacca ma tenerlo sempre visibile durante l'incontro. Stessa cura deve essere riposta anche nel consegnarlo utilizzando sempre due mani assicurandosi che sia intatto, privo di sbavature o sgualciture.

Ricordare di non annotare nulla su un biglietto da visita.

Settori con maggiori prospettive per i prodotti italiani

Di seguito un grafico sui principali settori per il business italiano in Giappone. Si stima un incremento dell'export italiano del valore di 1,3 mld entro il 2021.



Link utili

- [Ambasciata d'Italia a Tokyo](#)
- [Informazioni sui Giochi Olimpici e opportunità](#)
- [Camera di commercio e industria giapponese in Italia](#)
- [Japan External Trade Organization](#)
- [Breve guida legale per fare affari in Giappone](#)
- [Setting up a business in Japan](#)

Regole di origine previste dall'Accordo tra la UE e il Giappone: la dichiarazione di origine preferenziale

A cura di CARIONI CAD LOMBARDIA Srl

In data 1° febbraio 2019 è entrato in vigore il nuovo Accordo di Partenariato Economico (APE) tra UE e Giappone.

L'accordo prevede, già nella prima fase d'applicazione, la rimozione dei dazi all'importazione in Giappone per circa il 91% delle merci UE di origine preferenziale.

Di seguito le principali peculiarità dell'Accordo.

Non è più richiesto l'EUR 1 ma la dichiarazione di origine preferenziale fornita dall'esportatore, nella quale è obbligatorio precisare i criteri che hanno consentito alle merci in esportazione l'acquisizione dell'origine preferenziale. Sarà dunque necessario indicare:

- a) se si tratta di un prodotto totalmente originario della UE;
- b) qualora il prodotto sia stato ottenuto con l'utilizzazione— totale o parziale— di materiali di origine extra UE, se la lavorazione effettuata possa considerarsi "sufficiente" ai sensi dell'Accordo.

L'originale della dichiarazione viene inviato al cliente mentre una copia dovrà essere trasmessa all'intermediario doganale che opera presso l'Ufficio di esportazione delle merci, sia come dato essenziale per la correttezza della dichiarazione doganale di esportazione, sia per gli eventuali controlli doganali.

La dichiarazione assume le caratteristiche di atto pubblico con le conseguenti responsabilità amministrative/penali. (Come già previsto per i precedenti Accordi di libero scambio).

La dichiarazione di origine preferenziale può valere anche per successive esportazioni della medesima merce ed essere depositata per dodici mesi presso la Dogana di importazione a cura del cliente destinatario.

L'attestazione di origine preferenziale può essere rilasciata anche dall'importatore destinatario del bene il quale se ne assume le responsabilità amministrative e penali nei confronti degli Uffici doganali del Paese di importazione.

Gli operatori economici nazionali che intendono esportare in Giappone dovranno registrarsi al sistema REX, seguendo l'apposita procedura, per operazioni di valore superiore ai 6.000 Euro ai fini dell'emissione delle relative attestazioni di origine preferenziale.

Non è richiesta alcuna registrazione per operazioni di valore inferiore a 6.000 Euro. Tuttavia, anche in questo caso, la dichiarazione di origine preferenziale può ovviamente essere rilasciata solo se vengono rispettati e precisati i criteri sopra indicati.

Una corretta pianificazione doganale è importante per non incorrere in severe sanzioni amministrative. A.P.I. fornisce una prima assistenza informativa per la corretta pianificazione.



Opportunità commerciali

Si segnalano le seguenti opportunità commerciali con Paesi esteri:

- **Israele:** azienda operante nel settore di articoli per la casa e arredamento cerca dei partner per importare mobili e arredamento. [Clicca qui](#) per conoscere l'opportunità.
- **Israele 2:** azienda operante nel settore agro alimentare ricerca partners italiani. [Clicca qui](#) per conoscere l'opportunità.
- **Vietnam:** importatori cercano produttori di motori e altre macchine italiani. [Clicca qui](#) per conoscere l'opportunità.
- **Vietnam 2:** azienda che opera nel settore delle energie rinnovabili cerca fornitori italiani di macchinari, in particolare caldaie e reattori. [Clicca qui](#) per conoscere l'opportunità.
- **Giordania:** azienda cerca produttori italiani di macchinari nel settore agro-alimentare. [Clicca qui](#) per conoscere l'opportunità.
- **Giordania 2:** azienda cerca produttori italiani di pompe per acqua. [Clicca qui](#) per conoscere l'opportunità.
- **Giordania 3:** azienda cerca produttori italiani di filati di polipropilene . [Clicca qui](#) per conoscere l'opportunità.
- **Kazakistan:** la società Art design è interessata a ricercare fornitori italiani tra produttori di macchine /impianti /attrezzature portatili. [Clicca qui](#) per conoscere l'opportunità.
- **Arabia Saudita:** ricerca di azienda italiane produttrici di: apparecchi di illuminazione, sistemi di controllo dell'illuminazione e altro. [Clicca qui](#) per conoscere l'opportunità.
- **Arabia Saudita 2:** azienda dell'industria dolciaria ricerca produttori di dolci e cioccolato. [Clicca qui](#) per conoscere l'opportunità.
- **Egitto:** azienda egiziana cerca produttori italiani di materiali e forniture industriali. [Clicca qui](#) per conoscere l'opportunità.
- **Egitto 2** azienda egiziana cerca produttore italiano di materie plastiche per il settore agro-alimentare. [Clicca qui](#) per conoscere l'opportunità.
- **Thailandia:** azienda thailandese ricerca esportatori italiani di lastre in marmo e granito. [Clicca qui](#) per conoscere l'opportunità.



BREXIT

Possibili conseguenze sui diritti di marchio di impresa

A cura dell'Avvocato Federico le Divelec

“Come è noto, ad oggi non pare ancora possibile dire con certezza quando e con quali modalità si verificherà la Brexit. Tuttavia, le conseguenze della Brexit sui diritti di proprietà intellettuale (e, in particolare, su marchi) sembrano – già oggi – essere più definite. Per tale ragione si ritiene senz'altro opportuno dare – con la presente – alcune informazioni di carattere generale relative alle implicazioni che l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea dovrebbe portare con sé.

1. Quali effetti avrà la Brexit sulle domande/registrazioni di marchio dell'Unione Europea?

- Con riferimento ai marchi dell'Unione Europea già registrati alla data in cui si compirà la Brexit (ad oggi, entro il prossimo 30 ottobre 2019), l'Ufficio per la Proprietà Intellettuale del Regno Unito (UKIPO) provvederà – come è possibile evincere anche dalle linee guida pubblicate, sul punto, dal Governo inglese – a trasferire le relative registrazioni europee nel registro nazionale UK senza la necessità di pagare alcuna tassa di deposito. Ciò porta con sé la conseguenza che i titolari delle suddette registrazioni di marchio dell'Unione Europea vedranno raddoppiati i propri diritti di privativa sui propri segni (i.e. diverranno titolari di una registrazione di marchio dell'Unione Europea per il segno “X” e titolari, contemporaneamente, di una corrispondente registrazione di marchio inglese per lo stesso segno “X”). Ovviamente, nel caso in cui non vi dovesse essere interesse, da parte del titolare, ad ottenere la suddetta corrispondente registrazione inglese del proprio marchio dell'Unione Europea, è comunque prevista la possibilità di esercitare un diritto, c.d. di “opt-out”, facendo sì che il proprio marchio continui ad essere protetto unicamente sul territorio dell'Unione Europea a 27 Stati.
- Per quanto riguarda, invece, le domande di marchio dell'Unione Europea che saranno pendenti alla data del 30 ottobre 2019, sarà necessario provvedere, qualora si intenda proteggere i propri diritti anche nel Regno Unito, a depositare un'ulteriore domanda di marchio nazionale UK. A tale scopo è previsto un termine di nove mesi, decorrente dalla data del 30 ottobre p.v., entro il quale i titolari di domande (quindi non ancora di registrazioni) di marchio dell'Unione Europea potranno provvedere a depositare una nuova corrispondente domanda di marchio avanti all'Ufficio Marchi inglese. Tale ultima domanda, in relazione alla quale dovranno essere pagate le relative tasse di deposito, riceverà protezione a partire dalla data di deposito del corrispondente marchio UE (i.e. non, dunque, dalla successiva data di deposito nel Regno Unito, ciò consentendo di evitare potenziali anticipazioni pregiudizievoli da parte di terzi sul mercato inglese).



2. Cosa accade, invece, alle registrazioni di marchio dell'Unione Europea la cui scadenza è prevista in prossimità della data del 30 ottobre 2019

- I marchi UE registrati la cui scadenza è prevista prima, ed in prossimità, del 30 ottobre p.v. – indipendentemente dalla data in cui la domanda di rinnovo verrà effettivamente depositata, purché, però, venga effettuata con un ritardo massimo di sei mesi – vedranno rinnovata per altri 10 anni la durata della tutela loro concessa, sia con riferimento al marchio “base” UE sia con riferimento al corrispondente marchio inglese. Inoltre, nel caso appena descritto è previsto altresì che non debba essere corrisposta alcuna ulteriore tassa di rinnovo a favore dell'Ufficio Marchi UK.
- Per quanto riguarda, invece, i marchi la cui scadenza è prevista dopo il 30 ottobre p.v., sarà necessario versare all'Ufficio Marchi UK una distinta ed ulteriore tasse di rinnovo, indipendentemente dal momento in cui tali marchi verranno effettivamente rinnovati. Da ciò consegue che non vi è alcun particolare vantaggio nel rinnovare anticipatamente la propria registrazione di marchio, atteso che farà fede unicamente l'effettiva data di scadenza (se precedente al 30 ottobre p.v. troverà, quindi, applicazione quanto al precedente paragrafo, mentre – se successiva – si applicherà quanto al presente paragrafo, ed occorrerà, dunque, pagare le tasse di rinnovo sia all'Ufficio UE sia all'Ufficio UK).

3. Ultime considerazioni utili

Con riferimento, infine, al tema relativo agli effetti della Brexit sul requisito dell'uso effettivo in commercio del marchio nel territorio della giurisdizione che ha concesso la registrazione del marchio in questione, appare opportuno distinguere due diverse ipotesi:

- Per quanto riguarda le registrazioni di marchio inglese derivanti dalla trasposizione automatica – descritta precedentemente – dei relativi marchi dell'Unione Europea, è previsto che, laddove questi ultimi siano già stati oggetto di un uso effettivo da parte del titolare in uno dei 27 Stati membri dell'UE, tale uso sia idoneo a mantenere in vita anche la corrispondente registrazione di marchio del Regno Unito (anche qualora, dunque, tale uso non sia stato posto in essere nel Regno Unito).
- Laddove, invece, le corrispondenti registrazioni di marchio inglese derivino da registrazioni di marchio dell'Unione Europea per le quali non sia stato posto in essere, alla data del 30 ottobre 2019, alcun uso da parte del titolare, sarà necessario che il marchio di cui a tali registrazioni UK venga utilizzato in commercio – nel Regno Unito – entro 5 anni dalla data di “trasposizione” dello stesso nel registro marchi inglese.”



Seminari

RUSSIA. STRATEGIE DI INGRESSO NEL MERCATO

4 luglio ore 14:30 a Milano – Viale Brenta, 27

I tuoi prodotti possono essere commercializzati in Russia?

Per costruire duraturi rapporti commerciali con operatori russi non è sufficiente eliminare le barriere linguistiche e culturali ma è necessario verificare se i prodotti necessitano di particolari certificazioni e/o autorizzazione per l'immissione nel territorio dell'Unione Doganale Euroasiatica.

Per informazioni contatta il Servizio Internazionalizzazione.

I corsi di formazione sono rivolti ai responsabili aziendali e alle figure commerciali di aziende esportatrici o che stanno valutando la possibilità di commercializzare i propri prodotti all'estero

Corsi

OMNICHANNEL MARKETING: STRATEGIE INNOVATIVE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

9 Maggio 2019 – Milano

09:00 – 18:00

Prof. Edoardo Staiti, docente dell'Università Cattolica del Sacro Cuore

[Clicca qui](#) per maggiori informazioni

MARKETING GLOBALE. STRATEGIA PER L'ESPANSIONE INTERNAZIONALE D'IMPRESA

5 Giugno 2019 — Monza

09:00 – 13:00

Prof. Edoardo Staiti, docente dell'Università Cattolica del Sacro Cuore

[Clicca qui](#) per maggiori informazioni

LA PIANIFICAZIONE DOGANALE COME ORGANIZZARE LE PROCEDURE E RIDURRE I COSTI AZIENDALI

27 Giugno 2019 — Milano

09:00 – 18:00

Dott. Giancarlo Saglimbeni di CAD Carioni Srl

[Clicca qui](#) per maggiori informazioni



Assistenza Specialistica

Sviluppo dei mercati esteri

rafforzare la presenza sui mercati attraverso azioni mirate ad accrescere e migliorare i rapporti già esistenti con i partner commerciali e individuarne di nuovi

Contrattualista internazionale

disamina, revisione e stesura di accordi commerciali (contratti di distribuzione e di agenzia) oppure industriali (joint venture, transfer di know-how)

Tutela delle proprietà intellettuali

registrazione marchi, deposito brevetti nonché tutela di impropri e non autorizzati utilizzi degli stessi da parti di concorrenti

Supporto legale per operazioni con nazioni oggetto di restrizioni comunitarie e sanzioni

verifiche operative per il rispetto delle normative internazionali per l'esportazione di prodotti dual use oppure verso Paesi soggetti a sanzioni

Operatività doganale

supporto nella corretta gestione delle operazioni doganali di esportazione ed importazione, contenziosi doganali, gestione depositi doganali, AEO

Certificazioni per l'esportazione

verifiche e rilascio di certificazioni per i principali Paesi, autorizzazioni preventive all'esportazione

Trasporti

soluzioni per il trasporto e il magazzinaggio delle merci

Percorsi formativi

corsi strutturati in base alle esigenze aziendali

Servizi di traduzioni e interpretariato

traduzioni sito aziendale, contrattualistica internazionale e documentazione tecnica



Convenzioni

I-CRIBIS è la società del Gruppo CRIF specializzata nella business information - cioè nella fornitura di informazioni economiche e commerciali e servizi a valore aggiunto per le decisioni di business.

Garantisce i più elevati standard qualitativi e la massima copertura nelle informazioni economiche e commerciali su aziende di tutto il mondo grazie al D&B Worldwide Network. [Clicca qui](#)

MAGGIA PARKING MALPENSA permette agli imprenditori e ai dipendenti delle aziende associate di usufruire di uno sconto del 15% sulla tariffa del parcheggio coperto oppure di uno sconto del 10% sul parcheggio scoperto. [Clicca qui](#)



Per informazioni contatta il Servizio Internazionalizzazione

Tel. 039.9418644

E-mail: internazionalizzazione@apmi.it



A.P.I.
ASSOCIAZIONE PICCOLE E MEDIE INDUSTRIE
- DAL 1946 -



A.P.I Associazione Piccole e Medie Industrie



@apidal1946
