

Consulenza all'export e
all'internazionalizzazione



dal 1987

Pagamenti internazionali

Crediti documentari

Garanzie bancarie internazionali

Assicurazione e smobilizzo crediti all'export

Contrattualistica commerciale internazionale

Termini di consegna della merce (*Incoterms*)

Studio DI MEO
di Antonio Di Meo & C. S.a.s.

via L. Pellizzo, 39/G
35128 Padova – Italia

Tel. 049 7806447

Fax 049 8073284

info@studiodimeo.com

www.studiodimeo.com



Presentazione Studio

Ogni azienda ed ogni prodotto hanno esigenze specifiche nell'import/export. I rischi dell'internazionalizzazione a cui l'impresa è esposta, le normative, le prassi e le condizioni, sono diverse da paese a paese ed in continua evoluzione tanto da poter affermare che:

*La diversità è ciò che caratterizza il commercio con l'estero.
Ecco perché la **conoscenza e la ricerca di soluzioni su misura costituiscono l'unico approccio possibile per ridurre i rischi ed i costi**, garantendo così un accesso strategico nel mercato internazionale.*

La filosofia

Soluzioni personalizzate. Non si vuole offrire un servizio pre-confezionato, ma si desidera trovare soluzioni consulenziali basate sulla filosofia del *Case by Case Approach*, con l'obiettivo di aiutare e assistere il Cliente con interventi mirati e applicabili alle specifiche situazioni aziendali.

Qualità ed esperienza. Lo Studio DI MEO offre servizi innovativi ad elevato valore aggiunto per l'Impresa, grazie alla professionalità, all'esperienza e alla competenza nelle materie di specializzazione che garantiscono un'assistenza continua in tutte le fasi della consulenza.

Attenzione al Cliente. Lo Studio DI MEO mira a fondare sulla fiducia e collaborazione reciproca il rapporto con il Cliente, con l'obiettivo di rappresentare un punto di riferimento per risolvere le problematiche che possono emergere nell'affrontare i mercati esteri.

Network esterno. Lo Studio DI MEO offre al Cliente un servizio integrato e a 360 gradi su tutte le tematiche dell'internazionalizzazione grazie alla collaborazione con un team di professionisti esterni, qualificati ed autorevoli.

La metodologia

Le consulenze possono essere fornite sia in Azienda che presso la sede dello Studio DI MEO, sviluppandosi attraverso:

- Risposte e pareri tecnici forniti anche a distanza (attraverso posta elettronica e/o altre forme di dialogo) con eventuale esame della documentazione;
- Assistenza in operazioni singole relative a determinate transazioni commerciali con l'estero;
- Supporto continuativo, in abbonamento, in tutte le fasi delle vendite verso l'estero;
- Presenza periodica in Azienda (mensile/bimestrale/trimestrale) di mezza o più giornate;
- Formazione in Azienda del personale di diversi livelli, funzioni e mansioni.



Profilo Studio

Lo Studio DI MEO nasce nel 1987 con l'idea di offrire servizi di consulenza ad elevato valore aggiunto alle imprese industriali, commerciali e bancarie che affrontano i mercati esteri, anche tramite training formativi interni. Specializzato nella consulenza all'export e all'internazionalizzazione, lo Studio DI MEO ha adottato un modello di consulenza innovativo basandosi sull'analisi personalizzata dei reali bisogni dell'Azienda, valutati specificatamente caso per caso, durante tutte le fasi della transazione commerciale con l'estero, con riferimento a:

- **Pagamenti internazionali**
- **Crediti documentari**
- **Garanzie bancarie internazionali**
- **Assicurazione e smobilizzo crediti all'export (*Forfaiting*)**
- **Contrattualistica commerciale internazionale**
- **Termini di consegna della merce (*Incoterms*)**

Il Fondatore

Fondatore e titolare dello Studio è il **Dott. Antonio Di Meo**. Laureatosi in Scienze Politiche ad indirizzo economico presso l'Università di Padova, ha conseguito il diploma in Marketing Internazionale "Made in Italy" presso SDA Bocconi di Milano, iniziando la sua esperienza professionale presso l'ufficio estero merci della Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo.

È consulente in regolamenti internazionali per Assoservizi/Assolombarda di Milano, Confindustria di Bergamo, Bologna, Brescia, Rovigo, Treviso e Venezia, del Centro estero delle CCIAA del Veneto, dell'Unioncamere dell'Emilia Romagna e direttamente per imprese industriali, commerciali e bancarie.

Collabora con la sezione italiana della *Camera di Commercio Internazionale* di Parigi, con Università e con Enti Istituzionali per lo sviluppo di progetti a supporto dell'internazionalizzazione. È socio di *Credimpex Italia* (Associazione che riunisce gli esperti sui crediti documentari).

Professore a contratto presso la Facoltà di Economia dell'*Università di Macerata*, ha già ricoperto lo stesso ruolo all'Università di Verona. Docente in master organizzati dai più prestigiosi centri di formazione manageriale italiani tra cui *ICE* - Istituto nazionale del Commercio Estero, *SDA Bocconi*, *Il Sole 24 Ore*, *CUOA* di Altavilla Vicentina, *IPSOA*, *MASCI* di Padova, *MIB* di Trieste, *LogiMaster* di Verona. È referente scientifico dell'area "Tecniche del commercio internazionale" nel Master Cor.Ce dell'ICE, dell'area "Estero" di ABI Formazione, del corso di perfezionamento in "Tecniche dell'esportazione per le imprese" dell'Università di Macerata, già referente scientifico del *Corso Certificazione Specialisti Estero* di Unicredit Corparte Banking. Svolge, inoltre, attività di formazione presso Camere di Commercio, Associazioni Industriali, Federazione delle Banche di Credito Cooperativo (BCC) Veneta e Lombarda e direttamente presso Imprese industriali ed Istituti di credito.

Autore di numerose pubblicazioni in materia di pagamenti internazionali edite da Ipsoa e Maggioli, è iscritto all'Albo dei Giornalisti del Veneto nell'elenco dei pubblicisti. Collabora con la rivista on-line "*International Trade: case study, problem solving and tools*" di Eurosportello - Azienda speciale della CCIAA di Ravenna, di cui è referente scientifico e capo redattore; con il quindicinale "*Commercio internazionale*" edito da Ipsoa; con la rivista "*Mercato Globale - News Mercati*".

I servizi

Consulenza

L'attività di consulenza dello Studio DI MEO interviene in tutte le fasi di una transazione commerciale con l'estero con interventi specifici, dal momento della richiesta di un'offerta di vendita, alla conferma dell'ordine, fino all'incasso del proprio credito e, in particolare, alla definizione e formulazione della forma di pagamento.

- **Pagamenti internazionali:** analisi e scelta del mezzo più cautelativo Paese per Paese;
- **Crediti documentari:** esame e gestione dal momento dell'accordo commerciale all'emissione del credito, fino all'incasso definitivo;
- **Garanzie bancarie:** assistenza nell'emissione di *bid bond*, *performance bond*, *advance payment bond*, *payment guarantee*, etc.;
- **Testi e formulari standard** per l'emissione di crediti documentari, garanzie bancarie e *Stand by letter of credit*;
- **Pareri e riserve bancarie** sulla Lettera di credito emessa o da emettere e assistenza nell'esame e nella redazione dei documenti richiesti;
- **Perizie tecniche** e assistenza giudiziale e stragiudiziale in controversie relative a crediti documentari ed a garanzie bancarie internazionali;
- **Contratti di compravendita internazionale:** assistenza pre-contrattuale, esame, valutazione e formulazione;
- **Termini di resa della merce (Incoterms):** analisi e scelta del termine di consegna nella gestione logistica del trasporto merci;
- **Assicurazione dei crediti** all'esportazione: assistenza nella valutazione della soluzione assicurativa più vantaggiosa con eventuale istruttoria;
- **Smobilizzo del credito (Forfaiting):** assistenza per lo sconto pro-soluto in operazioni con pagamento dilazionato;
- **Check-up estero** degli aspetti tecnico-gestionali per ridurre i costi e migliorare la gestione operativa;
- **Check-up spese e commissioni bancarie:** analisi delle condizioni applicate dalle banche nelle operazioni con l'estero al fine di ridurle o evitarle;
- **Piani di sviluppo (business plan)** per l'*export* e per l'internazionalizzazione;
- **Rischi nell'internazionalizzazione:** analisi e ricerca delle soluzioni tecniche per minimizzare i rischi.

Il mancato o il ritardato pagamento delle proprie forniture, le riserve bancarie nei crediti documentari, le spese aggiuntive non considerate, la rinuncia o la perdita di un affare commerciale per la mancanza di soluzioni finanziarie soddisfacenti, causano delle perdite economiche spesso rilevanti che possono essere evitate.

La consulenza offerta dallo Studio DI MEO può rappresentare per l'Azienda un **investimento** duraturo e strategico per evitare i rischi, i costi e i danni economici dovuti al mancato incasso dei propri crediti.



Formazione

Lo Studio DI MEO organizza corsi e seminari di formazione di durata e cadenza variabile rivolti ad *aziende industriali, commerciali e bancarie*; direttamente presso la sede dell'Azienda. Lo scopo è quello di fornire ai partecipanti (di diverso grado, funzione, livello di preparazione e di qualifica) strumenti teorico-pratici spendibili nella realtà operativa, per affrontare con successo i rapporti commerciali con l'estero.

Ogni corso è personalizzato sulla base delle specifiche esigenze dei destinatari. I loro contenuti, riguardanti tutte le tematiche dell'internazionalizzazione, sono decisi di volta in volta di concerto con i committenti.

I Docenti dei percorsi formativi sono il **Dott. Antonio Di Meo** ed i professionisti facenti parte del *Network* di esperti nelle singole tematiche.

Al termine di ogni intervento formativo sarà rilasciata una relazione finale (*report*) con suggerimenti operativi applicabili alla realtà aziendale interessata.

FORMARE PER VINCERE LA SFIDA DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Network esterno

Lo Studio DI MEO ha creato, insieme ad un team di professionisti esterni, qualificati ed autorevoli, un *Network* di esperti in internazionalizzazione di elevata e comprovata esperienza e competenza nelle diverse materie di specializzazione che vanno ad affiancare ed arricchire le consulenze offerte direttamente dallo Studio DI MEO, al fine di fornire al Cliente un servizio integrato e a 360 gradi. Attraverso il *Network*, l'azienda avrà un solo interlocutore con cui interagire senza, per questo, dover rinunciare alla massima specializzazione nelle diverse aree d'intervento.

Le aree tematiche del *Network* riguardano:

- Contrattualistica internazionale, diritto del commercio internazionale, investimenti esteri, *joint ventures*, *licencing* e trasferimenti di tecnologie;
- Diritto industriale e della concorrenza internazionale, marchi e brevetti;
- Diritto del trasporto marittimo, trasporti internazionali, logistica ed assicurazione merci;
- Aspetti doganali delle operazioni estere, diritto e contenzioso doganale, disciplina sull'origine delle merci, *antidumping*, classificazione tariffaria, *dual use*, *labelling* tecnico, "Made in ...";
- Fiscalità internazionale.