

## IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO

**L'Editoriale: Sangalli: Ripresa senza slancio.**  
**All'Assemblea di Confcommercio confronto con il Premier Renzi** pag. 5



**German Day: Come fare affari con la Germania** pag. 6  
*Giovedì 30 Giugno 2016*

**Seminario: "Rimborsi e sgravi doganali alla luce del nuovo Codice Doganale dell'Unione"** pag. 7  
*Martedì 12 luglio 2016*

**Convenzione Maimex: SERVIZIO PER L'OTTENIMENTO DELLA CERTIFICAZIONE AEO** pag. 8



**Relazioni sindacali e nuovo modello contrattuale, via al confronto tra Confcommercio e sindacati** pag. 10



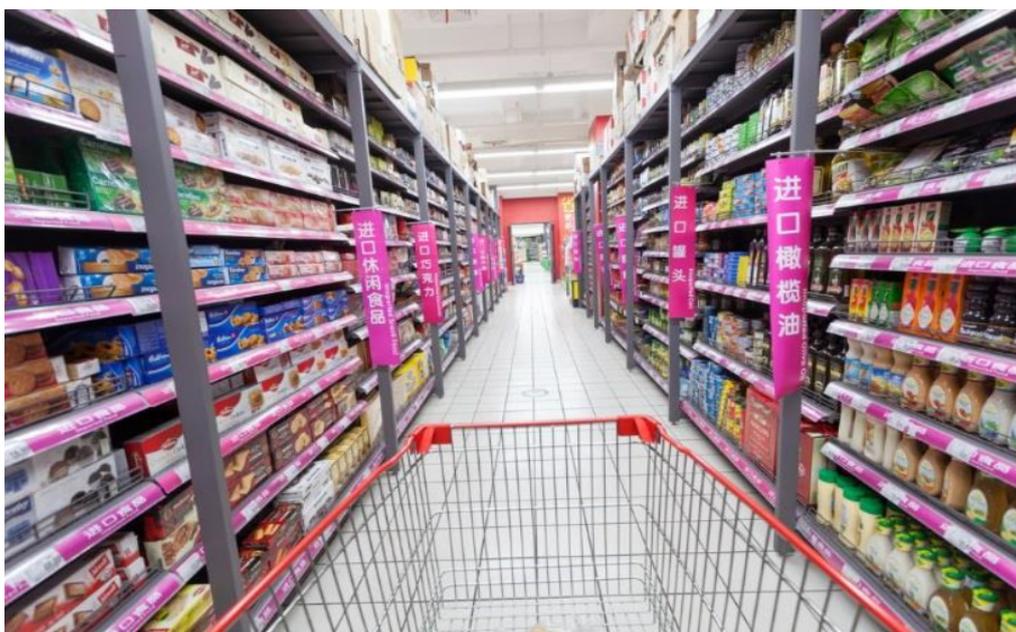
**SPORTELLO INTRASTAT - 11 luglio**  
**Periodo di competenza: MENSILE GIUGNO E 2° TRIMESTRE 2016** pag. 15



**The Hotel Experience & Boutique Design 2016** pag. 19  
*New York, 13 - 15 novembre 2016*

**SPECIALITY FOOD FESTIVAL DUBAI 2016** pag. 21  
*Dubai, EMIRATI ARABI UNITI 07 - 09 novembre 2016*

# A disposizione dei Soci Aice



**E'** a disposizione dei Soci il report "Il Mercato dei Prodotti Alimentari e delle Bevande in Cina", versione italiana del precedente "The Food and Beverage Market in China". Questo report descrive il processo di esportazione di prodotti alimentari e bevande (F&B) verso la Cina.

Le aziende che desiderano ricevere una copia gratuita della pubblicazione via e-mail sono pregate di richiederla alla Segreteria Aice (Tel. 027750320/1- Fax 027750329 - Email: [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it)).

Ricordiamo le ultime pubblicazioni a disposizione dei Soci richiedibili presso la Segreteria Aice:

- "Modalità di accesso ai mercati Cinesi". (Not. 11 del 10 Giugno 2016)
- "Conoscere i propri Partner in Cina". (Not. 10 del 25 Maggio 2016)
- "South Africa's Investment Opportunities Projects Booklet 2016". (Not. 9 del 10 Maggio 2016)
- "Wto Trade Policy Review: Arabia Saudita". (Not. 8 del 26 Aprile 2016)
- "How to set up your business in London". - (Not. 7 dell'11 Aprile 2016)

**5****QUI AICE**

L'Editoriale: Sangalli: Ripresa senza slancio.  
All'Assemblea di Confcommercio confronto  
con il Premier Renzi

pag. 5

German Day: Come fare affari con la  
Germania  
*Giovedì 30 Giugno 2016*

pag. 6

Seminario: "Rimborsi e sgravi doganali alla  
luce del nuovo Codice Doganale  
dell'Unione"  
*Martedì 12 luglio 2016*

pag. 7

Convenzione Maimex: SERVIZIO PER  
L'OTTENIMENTO DELLA  
CERTIFICAZIONE AEO

pag. 8

**9****LA FINESTRA DEI SOCI AICE**

Scheda di presentazione di  
"WeBeers"

pag. 9

**10****PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO**

Relazioni sindacali e nuovo modello  
contrattuale, via al confronto tra  
Confcommercio e sindacati

pag. 10

Consumi e prezzi  
*Maggio 2016*

pag. 11

**15****UNIONE CTSP E DINTORNI**

SPORTELLI INTRASTAT - 11 luglio  
Periodo di competenza: MENSILE GIUGNO  
E 2° TRIMESTRE 2016

pag. 15

Campagna di sensibilizzazione per la  
diffusione del defibrillatore

pag. 16

**17****FIERE E MANIFESTAZIONI**

PARTECIPAZIONE COLLETTIVA A REI  
2016 (RENEWABLE ENERGY INDIA  
EXPO)  
*Greater Noida, 07 - 09 settembre 2016*

pag. 17

The Hotel Experience & Boutique Design  
2016  
*New York, 13 - 15 novembre 2016*

pag. 19

SPECIALITY FOOD FESTIVAL DUBAI  
2016  
*Dubai, EMIRATI ARABI UNITI 07 - 09  
novembre 2016*

pag. 21

**22****EVENTI E CONVEGNI**

Workshop: Le novità della ISO 9001:2015  
*Martedì, 5 luglio 2016*

pag. 22

Italian Innovation Days  
*Singapore, 21 e 22 Novembre 2016*

pag. 23

Corso di Alta Formazione in Export  
Management  
Napoli: 19-20-21 Ottobre  
Torino: 23-24-25 Novembre

pag. 24

## 28

### NOTIZIE DAL MONDO

China tightens its cross-border E-commerce rules

pag. 28

RUSSIA: LE RISORSE PER UNA RIPRESA ECONOMICA NON MANCANO

pag. 30

## 33

### DALL'UNIONE EUROPEA

EU-Japan FTA: state of play

pag. 33

EuroCommerce welcomes new rules giving consumers and retailers choice on card payments

pag. 35

Pratiche commerciali sleali: misure UE per aiutare gli agricoltori

pag. 36

Member States self-interest fragmenting the single market

pag. 37

## 38

### IN BREVE DALL'ITALIA

CCNL Terziario: terza tranche di aumenti contrattuali

pag. 38

Detassazione e proroga della scadenza per il deposito dei contratti collettivi aziendali

pag. 39

Circolare dell'Agenzia delle Entrate sulla detassazione dei premi di risultato

pag. 40

Incentivo per l'assunzione di tirocinanti in Garanzia Giovani

pag. 41

## 42

### IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA

IVA: prestazioni di servizi di telecomunicazione, di teleradiodiffusione ed elettronici

pag. 42

NUOVO TESTO UNICO SISTRI

pag. 50

## 53

### WORLD BUSINESS

Opportunità di business per gli associati

pag. 53

The screenshot shows the homepage of the Italian Association of Foreign Trade (AICE). The header includes the AICE logo and the text 'Associazione Italiana Commercio Estero - Italian Association of Foreign Trade'. A navigation menu on the left lists various services like 'L'ASSOCIAZIONE', 'FARE BUSINESS', 'DOGANE E SCAMBI INTRA-UE', etc. The main content area is divided into several blocks: 'Nuovo logo AICE' (celebrating 70 years), 'Diventa Socio' (Become a Member), 'NEWS & EVENTS' (with a sub-section for '23/12/15 EDITORIALE: Market Economy Status alla Cina: le conseguenze per l'Italia'), 'Programma seminari 2016' (Seminars), 'FLASH NEWS' (with dates like 22/02/16 and 19/02/16), and 'COMPILA INTRASTAT'. There are also logos for 'CONFCOMMERCIO IMPRESE PER L'ITALIA' and 'ASCOM - PORDENONE'. A search bar is located at the bottom, and a footer contains contact details and a cookie consent notice.



L'editoriale

## Sangalli: Ripresa senza slancio. All'Assemblea di Confcommercio confronto con il Premier Renzi

"Confcommercio è pronta a dare il suo contributo per un Paese più moderno e più giusto perché è su riforme ed equità che si gioca il destino dell'Italia".

Il Presidente di Confcommercio, Carlo Sangalli, nella sua relazione all'Assemblea confederale 2016, tenutasi recentemente a Roma, ha dichiarato che c'è ancora una "nebbia che avvolge le possibilità di crescita dell'economia italiana", tanto da "mettere in discussione il teorema che la crisi sia soltanto un brutto ricordo". Siamo insomma di fronte a una ripresa senza slancio e senza intensità. Confcommercio mantiene tuttavia una quota di ottimismo, a patto che si realizzino alcune condizioni necessarie, la più importante delle quali riguarda l'IVA. Infatti, l'intenzione del Governo di non far scattare le clausole di salvaguardia nel 2017 e quindi di non toccare l'IVA – ha sottolineato Sangalli nella sua relazione - è un impegno irrinunciabile per la crescita. Certo, va rafforzata la capacità del Sistema Italia di competere sui mercati internazionali, ma senza una solida ripresa dei consumi interni non può esserci uno sviluppo diffuso. Occorre, invece, intervenire sui nodi strutturali che bloccano la crescita. Sangalli ha ribadito la

necessità di ridurre la pressione fiscale su famiglie e imprese, ad oggi ancora per nulla compatibile con un Paese più moderno ed equo. Il Governo ha fatto passi in avanti in materia fiscale, ma forse è mancata una visione organica del fisco che si vuole per un'Italia più forte e più dinamica. Per questo Confcommercio propone da tempo una profonda riforma fiscale, in particolare dell'Irpef, con poche aliquote e l'introduzione di una no tax area uguale per tutti i lavoratori.

Un po' a sorpresa, in quanto fino alla vigilia non era stata confermata la sua presenza, è stato il Presidente del Consiglio, Matteo Renzi, ad intervenire a nome dell'attività di Governo, difendendone le scelte economiche e ribadendo che nel 2017 l'IVA non verrà toccata. Il Presidente del Consiglio ha condiviso lo spirito ottimistico con cui Confcommercio guarda al futuro, sottolineando che la vera scommessa dell'Italia sarà capire se tra 10-20 anni si potrà stare dalla parte dei vincenti e la sfida del Governo è quella di aiutare gli imprenditori ad essere protagonisti.

“L'Italia - ha proseguito Renzi - può essere dalla parte dei vincenti perché ha tutto. E se oggi ci impegniamo al massimo e riusciamo a cambiare le cose,

tra 10-20 anni i nostri figli staranno molto meglio di oggi”. Renzi è quindi entrato nel merito dei provvedimenti economici adottati finora dal Governo, difendendo in particolare la scelta degli 80 euro ed evidenziando che la ripresa degli occupati ha coinvolto soprattutto settori diversi da quelli del terziario: sono cresciuti gli assunti a tempo indeterminato, ma non i lavoratori autonomi e le PMI, che sono ancora in sofferenza. Il Jobs act, insomma, è andato bene, ma non è ancora sufficiente.

Sulle tasse, infine, Renzi ha rivendicato con orgoglio che qualcosa oggettivamente il Governo ha fatto, ribadendo che l'inizio della riduzione del peso fiscale in questo Paese è un fatto importantissimo.

Il Presidente del Consiglio ha concluso sostenendo che l'Italia può ripartire se viene restituita fiducia ai consumi: accanto all'indignazione e alla rabbia bisogna avere il coraggio e la forza di guardare avanti con fiducia e positività.

**Claudio Rotti**



qui Aice

## German Day: Come fare affari con la Germania

### Giovedì 30 Giugno 2016

#### Seminario German Day Come fare affari con la Germania

Giovedì 30 giugno 2016  
ore 9.00

Unione Confcommercio  
Sala Colucci  
Corso Venezia, 47  
Milano

#### Relatore:

Alexander Angerer – Deinternational Italia Srl  
Lara Scholz – Deinternational Italia Srl  
Elisabetta Pedrazzini – Ambiente&Riciclaggio  
RA Alexander Seitz - Mader Stadler

#### La partecipazione all'incontro è gratuita per le aziende associate

Le adesioni saranno accettate sino ad esaurimento dei posti disponibili e sarà data conferma tramite e-mail 3 giorni prima dell'evento.

PER ISCRIZIONI ONLINE

[CLICCA QUI](#)

Per maggiori informazioni: Segreteria Aice  
Dr. Giovanni Di Nardo Tel.027750320/1  
E-mail: [giovanni.dinardo@unione.milano.it](mailto:giovanni.dinardo@unione.milano.it)

La Germania è tradizionalmente il primo partner commerciale dell'Italia. Questo, però, non significa che il mercato tedesco sia semplice da approcciare.

La giornata ha l'obiettivo di fornire informazioni di mercato e suggerimenti pratici alle aziende interessate a vendere i propri prodotti sul mercato tedesco, ad acquistare beni dalla Germania, a costituire una propria struttura in territorio tedesco.

Nel pomeriggio gli operatori interessati potranno avere un incontro individuale con gli esperti di **DE International – The German Chamber Network** al fine di raccogliere elementi specifici inerenti il proprio caso aziendale.

#### PROGRAMMA

9.00 Registrazione partecipanti

9.15 Apertura lavori

9.45 "Un mercato in movimento: settori e trend di mercato" - *Alexander Angerer, International Business Development*

10.05 "Strategia commerciale: come creare una rete commerciale" - *Lara Scholz, Membro del Consiglio di Amministrazione DEinternational Italia*

10.30 "Start-up e Industria 4.0: collaborare per aumentare la competitività" - *Alexander Angerer, International Business Development*

11.00 Pausa

11.15 "Gestione imballaggi e RAEE: tutto ciò che dovrete sapere per esportare in Germania" - *Elisabetta Pedrazzini, Ambiente & Riciclaggio*

11.35 "Fare affari in Germania – aspetti legali e fiscali" - *RA Alexander Seitz, LL.M. Eur. - Mader Stadler*

12.30 Quesiti e dibattito

13.30 Incontri individuali



qui Aice

## Seminario: "Rimborsi e sgravi doganali alla luce del nuovo Codice Doganale dell'Unione"

**Martedì 12 luglio 2016**

### Seminario "Rimborsi e sgravi doganali alla luce del nuovo Codice Doganale dell'Unione"

**Martedì 12 luglio 2016  
ore 9.00**

**Unione Confcommercio  
Sala Turismo  
Corso Venezia, 47  
Milano**

#### Relatore:

*Avv. Davide Rovetta – Partner Specchia & Associati Commercialisti e Avvocati (Brescia) – Of Counsel Grayston & Company Law Firm (Bruxelles)*

**La partecipazione al seminario è gratuita per le aziende associate.**

Le adesioni saranno accettate sino ad esaurimento dei posti disponibili e sarà data conferma tramite e-mail 3 giorni prima dell'evento.

**PER ISCRIZIONI ONLINE**

**CLICCA QUI**

Per maggiori informazioni: Segreteria Aice  
Dr.ssa Raffaella Seveso Tel.027750320/1  
E-mail: raffaella.seveso@unione.milano.it

I rimborsi e gli sgravi doganali sono una materia derivante dal diritto dell'Unione Europea e quindi non si può prescindere da una loro contestualizzazione in ambito europeo che va ben al di là della disciplina italiana. Si intende per rimborso la restituzione totale o parziale dei dazi all'importazione, mentre per sgravio una decisione di non riscossione totale o parziale di un importo di un'obbligazione doganale. Il fatto che essi, seppur amministrati parzialmente dall'Agenzia delle Dogane, sono sotto il costante monitoraggio e potere decisionale finale da parte della Commissione Europea garantisce il buon funzionamento pratico degli stessi.

*Verranno esaminati i rimborsi e gli sgravi doganali rispetto alla classificazione tariffaria delle merci, alle regole di origine ed al valore in dogana. Si esamineranno gli aspetti teorici della materia e spiegati in dettaglio gli aspetti pratici. Verrà inoltre chiarito come la disciplina dei rimborsi e sgravi permetta, alle imprese ed operatori economici che hanno commesso errori o irregolarità in materia doganale, di evitare o minimizzare legalmente l'impatto daziario e comunque di limitare i possibili danni economici derivanti dai medesimi. Quanto sopra verrà presentato tenendo conto delle importanti novità introdotte dal Codice Doganale dell'Unione in vigore dal 1 Maggio 2016.*

#### PROGRAMMA

- 9.00 Registrazione partecipanti
- 9.15 Apertura lavori
- 9.30 Profili teorici e aspetti pratici con relativi esempi
- 11.00 Pausa
- 11.15 Rimborsi e sgravi in materia di: classificazione tariffaria, regole di origine, valore in dogana - Cenni alle novità introdotte dal Codice Doganale dell'Unione
- 12.15 Quesiti e dibattito



## Convenzione Maimex: SERVIZIO PER L'OTTENIMENTO DELLA CERTIFICAZIONE AEO

qui Aice

Come completamento della convenzione già in essere tra AICE e Maimex, sui servizi di trasporto internazionale, disponibile alla pagina [http://www.aicebiz.com/export/sites/unione/it/associazioni/categoria/aice/it/doc/convenzioni/Convenzione\\_Maimex\\_2016.pdf](http://www.aicebiz.com/export/sites/unione/it/associazioni/categoria/aice/it/doc/convenzioni/Convenzione_Maimex_2016.pdf), comunichiamo l'aggiunta di un nuovo servizio per l'ottenimento della **certificazione AEO**.

Il buon esito del processo di certificazione AEO dipende prevalentemente dall'impostazione iniziale nella fase di "pre audit".

Maimex, attraverso i propri consulenti, opera con le seguenti fasi (metodo Compact AEO):

- Approccio globale di valutazione per capire l'attività dell'azienda;
- Individuazione delle aree di rischio (reale o potenziale) pertinenti alla certificazione AEO;
- Mappatura preliminare dei processi aziendali che interessano la disciplina AEO con un colloquio informativo delle funzioni aziendali interessate;
- Predisposizione delle azioni correttive al fine di superare positivamente la verifica con gli *auditors* delle dogane.

Una volta conclusa l'attività di pre-audit e poste in essere le eventuali misure correttive, la consulenza potrà estendersi anche alla fase di audit doganale vero e proprio, mediante:

- La redazione e la presentazione dell'istanza di AEO con i relativi allegati;
- L'assistenza all'operatore durante i sopralluoghi condotti dall'Agenzia delle Dogane.

Maimex agli associati AICE offre gratuitamente il primo colloquio informativo.

Per maggiori informazioni le aziende interessate sono pregate di contattare la Segreteria Aice Dr.ssa Raffaella Seveso, Tel. 027750320/1, Fax 027750329, e-mail: [raffaella.seveso@unione.milano.it](mailto:raffaella.seveso@unione.milano.it)).



## La Finestra dei Soci Aice

Rubrica a disposizione dei soci per presentare la propria attività

La rubrica "La finestra dei Soci Aice", è dedicata alle aziende associate che vogliono presentare la propria attività, alla business community alla quale la nostra Associazione si rivolge.

L'iniziativa, volta a favorire la conoscenza reciproca fra soci e a far nascere eventuali collaborazioni, alleanze e nuove opportunità di business fra aziende nostre associate o appartenenti ad enti ed associazioni collegate, ha ricevuto sin da subito un'ottima adesione da parte delle aziende associate.

Invitiamo pertanto le aziende interessate ad inviarci via e-mail, la propria scheda monografica che pubblicheremo sui prossimi numeri.

Per maggiori informazioni, le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice, Dr. Giovanni Di Nardo (Tel. 027750320/321, [giovanni.dinardo@unione.milano.it](mailto:giovanni.dinardo@unione.milano.it)).



Come funziona | Le nostre offerte | I nostri abbonamenti | La birra artigianale | Contatti | Blog

CARRELLO VUOTO

**TI VA UNA BIRRA?**  
Le migliori birre artigianali italiane direttamente a casa tua

**20%** di sconto inserendo il codice "Benvenuto" nel carrello

**GRATIS** Spedizione gratuita in Italia per ordini da almeno 6 bottiglie

SCOPRI WEBEERS

**WeBeers** è il portale e-commerce che vi offre la possibilità di scoprire il mondo della birra artigianale italiana. Come? Con un'offerta ampia e variegata, dal "**Birificio della settimana**", offerta flash sales della durata di una settimana con la quale avrete modo di conoscere i prodotti di un birificio artigianale italiano, a "**I nostri abbonamenti**", che vi consentiranno di ricevere comodamente a casa (o ufficio) ogni mese, un box di birre artigianali italiane senza alcun costo di spedizione aggiuntivo, passando per "**La nostra selezione**" con cui potrete scegliere tra un'accurata selezione di birre artigianali italiane per finire alle "**Offerte speciali**", box esclusivi per una nuova esperienza di degustazione.

Le aziende interessate ad entrare in contatto con WeBeers possono contattare la Segreteria Aice (Tel. 027750320/1 - E-mail: [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it)).



## Relazioni sindacali e nuovo modello contrattuale, via al confronto tra Confcommercio e sindacati

Il presidente di Confcommercio, Carlo Sangalli e i segretari generali di Cgil, Cisl e Uil, Susanna Camusso, Annamaria Furlan e Carmelo Barbagallo si sono incontrati per iniziare il confronto sul futuro della contrattazione collettiva e delle relazioni sindacali. Le parti hanno condiviso la necessità di definire un modello contrattuale coerente alle peculiarità dei diversi settori economici e in particolare hanno ribadito la centralità del contratto nazionale nei settori rappresentati da Confcommercio, quale strumento in grado di dare risposte concrete anche in termini di produttività, sottolineando anche l'importanza del welfare integrativo, sviluppato dalla contrattazione nazionale grazie ad importanti masse critiche, che le parti intendono valorizzare a beneficio di imprese e dipendenti.

La revisione del modello contrattuale, che approfondirà anche ruoli e ambiti della contrattazione aziendale e territoriale, terrà conto quindi dei modelli organizzativi che caratterizzano le imprese del terziario. Le parti, inoltre, confermando la volontà di proseguire nel percorso avviato con la sottoscrizione, lo scorso novembre, dell'accordo sulla rappresentanza hanno condiviso la necessità di avviare una riflessione anche sulla rappresentanza delle organizzazioni datoriali. Il confronto proseguirà con l'auspicio di arrivare in tempi brevi ad un accordo proficuo nell'interesse delle imprese e dei lavoratori di tutte le categorie del Terziario.



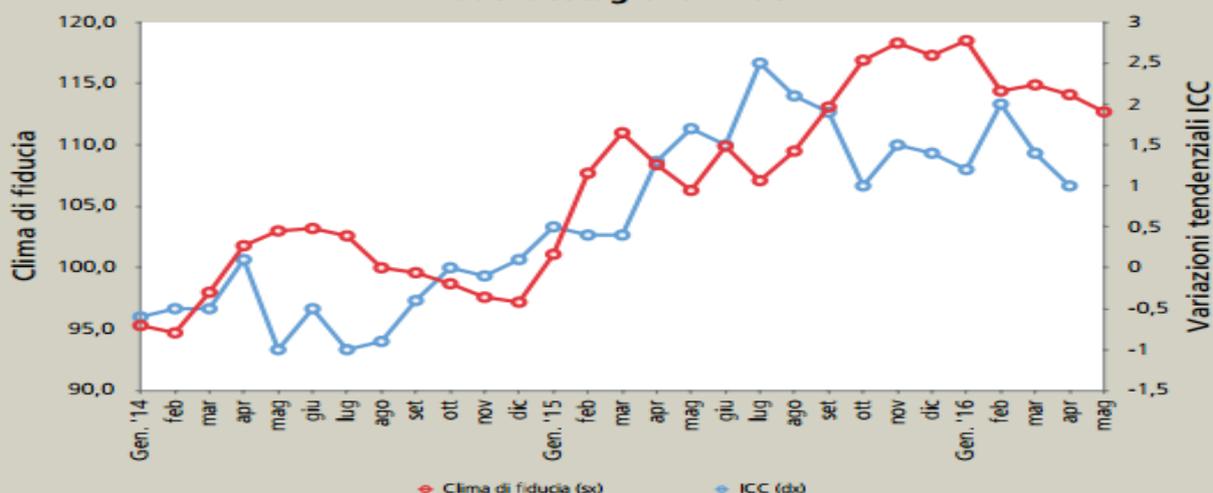


Primo piano sulla  
Confcommercio

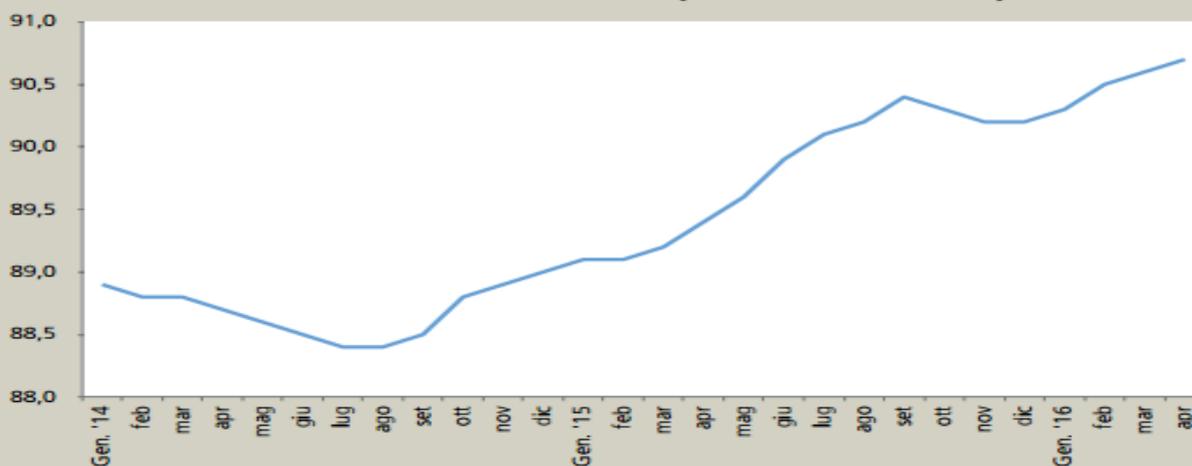
## Consumi e prezzi Maggio 2016

L'indicatore dei Consumi Confcommercio (ICC) registra, ad aprile 2016, una crescita dello 0,3% rispetto a marzo e un incremento dell'1,0% tendenziale<sup>1</sup> (tab. 1 e 2). In termini di media mobile a tre mesi permane una contenuta tendenza al recupero dei livelli di consumo da parte delle famiglie (fig. 2). Questa dinamica si inserisce in un contesto in cui i principali indicatori congiunturali continuano a mostrare andamenti non univoci, situazione che, pur comportando un progressivo miglioramento del quadro macroeconomico, conferma l'assenza di slancio della ripresa.

**Fig. 1 - Clima di fiducia ISTAT e ICC in volume  
dati destagionalizzati**



**Fig. 2 - ICC in volume - Dati destagionalizzati  
Media mobile a tre mesi (dicembre 2007=100)**



---

La fiducia dei consumatori ha fatto registrare, a maggio, una battuta d'arresto rispetto al mese precedente con un calo dell'indice che ha toccato il livello più basso dall'agosto del 2015. Nel complesso prevalgono le preoccupazioni riguardanti la disoccupazione e la situazione economica del paese, mentre si riscontra un moderato ottimismo sulla situazione personale.

Tra gli imprenditori, invece, la fiducia è in crescita con dinamiche eterogenee tra i settori produttivi. Le incertezze sulle prospettive a breve tra gli operatori del manifatturiero appaiono in linea con le stime di produzione industriale elaborate da Confindustria.

Anche nei mesi di aprile e maggio la crescita dell'attività produttiva dovrebbe essere risultata abbastanza contenuta (rispettivamente +0,4% e + 0,3% su base mensile), tendenza che, stando a quanto rilevato per gli ordinativi (+0,2% congiunturale a maggio) dovrebbe proseguire in estate.

Nonostante il permanere di una crescita non particolarmente sostenuta, l'occupazione ha registrato, ad aprile, per il secondo mese consecutivo un miglioramento su base mensile (+51mila occupati). A questo andamento si è associato un aumento analogo del numero di persone in cerca d'occupazione (+50mila rispetto al mese precedente), dati che hanno innalzato il tasso di disoccupazione all'11,7%.

La tendenza all'aumento delle persone che cercano un lavoro è fisiologica nelle fasi di ripresa del mercato, in quanto la presenza di minori difficoltà a trovare un'occupazione spinge anche una parte degli scoraggiati a compiere in modo più sistematico azioni di ricerca di un lavoro.

Va comunque sottolineato come nonostante i progressi degli ultimi due anni e mezzo (nei quali si sono recuperati rispetto al punto di minimo oltre 500mila posti di lavoro) le dinamiche attuali, appaiono ancora insufficienti a garantire, in tempi rapidi, un riassorbimento significativo della disoccupazione.

A conferma di un quadro lievemente più positivo all'interno del mercato del lavoro, le ore di CIG richieste sono diminuite anche ad aprile (-6,2% su base annua). Quest'evoluzione è stata determinata sia dalla CIG ordinaria, sia da quella in deroga (rispettivamente -23,0% e -25,5%), mentre per la straordinaria si è registrato un contenuto incremento.

## **LE DINAMICHE CONGIUNTURALI**

Rispetto a marzo l'ICC registra una modesta, ma non trascurabile, crescita (+0,3%) che recupera in parte la perdita registratasi nel mese precedente (-0,5%).

Tale risultato deriva da un aumento dello 0,9% della domanda relativa ai servizi e da un lieve incremento della componente relativa ai beni (+0,1%).

La crescita più elevata ha riguardato la domanda per gli alberghi, i pasti e le consumazioni fuori casa (+1,3%), in ripresa dopo l'andamento negativo di marzo. Variazioni positive, ma di modesta

entità, si sono riscontrate anche per i beni e i servizi ricreativi (+0,4%), i beni e i servizi per le comunicazioni (+0,3%), i beni e servizi per la mobilità (+0,3%), gli alimentari, le bevande e i

**Tab. 1 - Variazioni % congiunturali dell'ICC in quantità - dati destagionalizzati**

	2015				2016							
	Mag	Giu	Lug	Ago	Set	Ott	Nov	Dic	Gen	Feb	Mar	Apr
<b>SERVIZI</b>	<b>0,9</b>	<b>-0,8</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>	<b>0,7</b>	<b>-0,5</b>	<b>-0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>	<b>-0,8</b>	<b>0,9</b>
<b>BENI</b>	<b>-0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,9</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,3</b>	<b>0,5</b>	<b>-0,1</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,6</b>	<b>-0,4</b>	<b>0,1</b>
di cui alimentari e bevande	0,1	-0,1	0,4	0,0	-0,2	-0,5	0,3	0,1	-0,1	0,4	-0,3	0,0
<b>TOTALE</b>	<b>0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,7</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>-0,4</b>	<b>0,3</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,6</b>	<b>-0,5</b>	<b>0,3</b>
Beni e servizi ricreativi	0,0	0,1	-0,3	0,6	1,3	-1,7	-1,5	0,6	1,2	-0,1	0,0	0,4
Alberghi, pasti e consumazioni fuori casa	1,4	-1,4	0,3	0,3	0,2	-0,1	0,5	-0,2	0,3	0,8	-1,3	1,3
Beni e servizi per la mobilità	-1,3	2,0	0,9	0,0	-0,5	0,0	2,1	-0,3	0,2	2,5	-1,1	0,3
Beni e servizi per le comunicazioni	0,3	-0,3	0,1	-0,6	-0,3	0,0	-0,2	-0,4	-0,4	0,6	-0,3	0,3
Beni e servizi per la cura della persona	0,0	0,1	0,1	0,0	-0,1	0,4	0,0	-0,1	-0,2	0,5	0,1	0,0
Abbigliamento e calzature	0,0	-0,1	0,3	0,1	0,1	-0,1	0,0	0,0	-0,2	0,4	-0,2	0,0
Beni e servizi per la casa	0,0	-0,1	2,2	-1,0	-0,6	-0,4	-0,1	-0,3	0,0	-0,2	-0,3	0,0
Alimentari, bevande e tabacchi	0,0	-0,1	0,5	-0,3	0,0	-0,7	0,6	0,1	-0,2	0,3	-0,2	0,1

tabacchi (+0,1%), tutte macro-funzioni di spesa che risultano in lieve ripresa rispetto ai deludenti risultati di marzo.

Stabili, rispetto al mese precedente, gli acquisti per i beni e i servizi per la cura della persona, i beni e i servizi per la casa e la spesa per l'abbigliamento e le calzature.

## LE DINAMICHE TENDENZIALI

La dinamica tendenziale dell'ICC di aprile mostra una crescita dell'1,0%, in rallentamento rispetto a marzo. Questo risultato riflette sia l'incremento della domanda per i servizi (+1,8%) sia quello più contenuto della domanda di beni (+0,7%).

Anche ad aprile l'aumento più significativo su base annua ha interessato la domanda di beni e di servizi per la mobilità (+4,7%), segmento che continua a beneficiare dell'andamento positivo delle vendite di auto e moto ai privati. Più contenuta è risultata la crescita per gli alberghi e i pasti e consumazioni fuori casa (+2,3%), che registrano, comunque, un miglioramento rispetto al dato di marzo.

Nei confronti di aprile dello scorso anno andamenti positivi si sono rilevati anche per i beni e i servizi per la cura della persona (+0,8%) e per i beni e i servizi ricreativi (+0,7%), proseguendo nel trend di moderata crescita che ha caratterizzato gli ultimi mesi. Registrano una piccola variazione positiva sia la spesa per l'abbigliamento e le calzature (+0,3%), sia quella per gli alimentari, le bevande e i tabacchi (+0,1%).

**Tab. 2 - Variazioni % tendenziali dell'ICC in quantità - dati destagionalizzati**

	2014	2015	2016				
	Anno	Anno	IV trim	I trim	Feb	Mar	Apr
<b>SERVIZI</b>	0,6	1,1	1,0	1,6	1,8	1,4	1,8
<b>BENI</b>	-0,9	1,4	1,4	1,5	2,1	1,4	0,7
<b>TOTALE</b>	-0,5	1,4	1,3	1,6	2,0	1,4	1,0
Beni e servizi ricreativi	2,2	0,8	-0,1	0,8	0,6	0,5	0,7
Alberghi, pasti e consumazioni fuori casa	-0,5	0,8	0,9	1,9	2,4	1,9	2,3
Beni e servizi per la mobilità	-0,1	6,8	7,6	8,8	10,3	8,4	4,7
Beni e servizi per le comunicazioni	0,2	2,3	1,1	-0,9	-0,3	-1,0	-1,1
Beni e servizi per la cura della persona	-0,3	0,6	0,8	0,8	1,1	1,2	0,8
Abbigliamento e calzature	-0,8	0,6	0,9	0,4	0,8	0,4	0,3
Beni e servizi per la casa	-1,7	0,4	0,1	-0,5	-0,5	-0,9	-0,7
Alimentari, bevande e tabacchi	-1,1	0,0	-0,1	0,2	0,8	0,2	0,1

Gli unici segmenti che registrano un rallentamento, in linea con quanto rilevato il mese precedente, sono i beni e i servizi per le comunicazioni (-1,1%) e i beni e i servizi per la casa (-0,7%).

### **LE TENDENZE A BREVE TERMINE DEI PREZZI AL CONSUMO**

Sulla base delle dinamiche registrate dalle diverse variabili che concorrono alla formazione dei prezzi al consumo<sup>2</sup>, per il mese di giugno 2016 si stima, rispetto a maggio, una variazione dello 0,2%, dato su cui influisce la tendenza al recupero dei prezzi degli energetici non regolamentati. Nel confronto con giugno del 2015 la variazione del NIC dovrebbe attestarsi al -0,2%.

**(Fonti: AISCAT, AAMS, ANCMA, ASSAEROPORTI, FEDERALBERGHI, FIPE, FIT, ISTAT, MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO, SIAE, SITA, TERNA, UNRAE)**



## **SPORTELLO INTRASTAT - 11 luglio** **Periodo di competenza: MENSILE GIUGNO** **e 2° TRIMESTRE 2016**

Ai fini dell'elaborazione e della presentazione dei modelli intrastat, Vi comuniciamo che lo Sportello intrastat per la raccolta delle fatture di acquisto e di vendita, sarà aperto il giorno:

**LUNEDI' 11 LUGLIO 2016 - dalle ore 14,30 alle ore 15,30**  
**Sala Comitati**

La Direzione Settore Commercio Estero e la Segreteria Aice sono a Vostra disposizione per eventuali ulteriori informazioni.

800 915 915



### **SOSTENIAMO IL VOSTRO FUTURO.**



# **Aice**

  
**CONFCOMMERCIO**  
IMPRESE PER L'ITALIA

url sede territoriale

www.associaconfcommercio.it

www.confcommercio.it



## Campagna di sensibilizzazione per la diffusione del defibrillatore

Nell'ambito della campagna informativa sulla sensibilizzazione per la diffusione del defibrillatore, Promo.Ter Unione ha realizzato un opuscolo informativo destinato alle aziende associate, affinché venga colta l'importanza del defibrillatore quale presidio salvavita.

Promo.Ter Unione- Ente di Promozione delle Imprese del Commercio, del Turismo, dei Servizi e delle Professioni- è l'ente nato nel 1992 per promuovere tutte quelle attività utili allo sviluppo delle imprese associate, attraverso l'erogazione di servizi specifici.

In particolare, per le aziende che utilizzano i servizi di Promo.Ter Unione (Club della Sicurezza e/ o Servizio Paghe), si è già provveduto alla spedizione o alla consegna dell'opuscolo direttamente ad ogni singola impresa.

Con l'occasione, si segnala infine che il Club della Sicurezza è a disposizione per fornire ogni informazione utile a conoscere i contenuti del nuovo "Servizio Cardiolife", che prevede per le aziende interessate, la fornitura di defibrillatore e la partecipazione al relativo corso di formazione per gli addetti designati al suo utilizzo.

Per le aziende associate ad AICE, è possibile ritirare una copia dell'opuscolo presso la segreteria.

**Connettiti, seguici  
Informati**



Cercaci su [facebook.com](https://www.facebook.com/AICEMilano) come **Aice - Associazione Italiana Commercio Estero**



Seguici su Twitter all' indirizzo  
[twitter.com/AICEMilano](https://twitter.com/AICEMilano)



Trovaci su LinkedIn come <http://www.linkedin.com/pub/aice-associazione-italiana-commercio-estero/>



Informati sulle nostre iniziative all' indirizzo  
[www.aicebiz.com](http://www.aicebiz.com)



Fiere e manifestazioni

## **PARTECIPAZIONE COLLETTIVA A REI 2016 (RENEWABLE ENERGY INDIA EXPO) Greater Noida , 7 - 9 settembre 2016**



L'ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane intende organizzare una partecipazione collettiva alla fiera Renewable Energy India 2016 Expo (REI), che avrà luogo presso l'India Expo Centre di Greater Noida (a circa 50 km da New Delhi) dal 7 al 9 settembre 2016.

### **PERCHE' PARTECIPARE**

REI rappresenta l'evento cruciale del continente asiatico per l'industria dell'energia rinnovabile, giunta alla sua 10<sup>a</sup> edizione ed organizzata da UBM India, riunisce decisori, influencers, tecnici e professionisti provenienti da tutte le aziende leader coinvolte nella generazione, trasmissione e distribuzione di energia da fonti rinnovabili, in India e in tutto il mondo.

Per quest'edizione sono attesi più di 550 espositori, circa 20.000 visitatori, 10 padiglioni nazionali, workshop, conferenze e più di 1000 incontri bilaterali con delegati provenienti da tutto il mondo.

Nel 2015 è stata organizzata una partecipazione collettiva italiana come servizio a pagamento coordinato da ICE New Delhi con 6 aziende di settore, mentre altre due ditte erano presenti in modo autonomo. Sempre nel 2015 erano presenti con collettive nazionali anche: Giappone, Germania, Nuova Zelanda, USA e Taiwan.

Complessivamente gli espositori erano 531, di cui quasi la metà (ca.260) erano stranieri e 20124 i visitatori su un'area totale 25.000 mq. Per l'edizione 2016 della fiera REI, ICE New Delhi si occuperà dell'organizzazione di una partecipazione collettiva italiana su una superficie espositiva di 142 mq, dove potranno essere ospitate al massimo 14 aziende.

## **CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE**

Lo spazio minimo richiedibile è di 9 mq e suoi multipli, a fronte di una quota di partecipazione pari ad € 188,00 al mq + IVA. Le ditte partecipanti si faranno carico autonomamente delle spese di missione dei propri delegati e dei rispettivi costi di spedizione per materiale promozionale pubblicitario. Sarà presente sia personale dell'ICE-Agenzia, che fornirà assistenza alle aziende italiane partecipanti ed agli operatori esteri in visita alla fiera, che hostess/interpreti dedicati.

**La quota di partecipazione include:** affitto area e fee di partecipazione; allestimento stand secondo un progetto comune a forte identificazione "ITALIA", con arredamento ed attrezzature standard, secondo le necessità dell'azienda; allacci elettrici e pulizia; assicurazione campionario durante la giacenza nei giorni di fiera, nei limiti delle condizioni previste dalla polizza stipulata dall'ICE-Agenzia con la Compagnia Assicurativa; inserimento nel catalogo ufficiale della fiera, nella brochure dedicata al Padiglione italiano e nel piano di comunicazione, kit informativo e nota di settore aggiornata curati da ICE New Delhi.

Inoltre verrà attivato un centro servizi comune, dotato di attrezzature telematiche ed informatiche con collegamento a internet, anche wi-fi se disponibile tecnicamente da Ente Fiera, interpretariato e punto ristoro, dove il personale ICE supportato da uno staff hostess, fornirà ad espositori e visitatori tutta l'assistenza necessaria.

Le aziende interessate sono invitate a far pervenire la loro adesione via fax 06 89280348 oppure a mezzo pec: [tecnologia.industriale@cert.ice.it](mailto:tecnologia.industriale@cert.ice.it) attraverso la compilazione ed invio **entro l'11 luglio 2016**, della scheda adesione e regolamento allegati, nonché materiale per catalogo ufficiale e brochure indicando un unico indirizzo e-mail per azienda.

Tutti i partecipanti saranno inseriti nel **catalogo generale** della Fiera e nella **brochure** realizzata dall'ICE-Agenzia.

L'azienda dovrà **inviare per e-mail contestualmente all'adesione**, all'indirizzo [newdelhi@ice.it](mailto:newdelhi@ice.it) e, per conoscenza ad [elettronica.chimica@ice.it](mailto:elettronica.chimica@ice.it) i seguenti dati:

- **file word con anagrafica aziendale e descrizione della produzione in inglese e italiano**, circa 200 parole cad. (v. fac-simile allegato);
- **logo** in formato vettoriale (.eps o .pdf) e **2 foto** a colori del/dei prodotti principali (alta risoluzione .jpg)

Per maggiori informazioni e scheda di adesione, le aziende interessate possono contattare la segreteria Aice, [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it).



Fiere e manifestazioni

## The Hotel Experience & Boutique Design 2016 New York, 13 - 15 novembre 2016



L'ICE-Agenzia organizza la partecipazione collettiva alle fiere HX|The Hotel Experience & BDNY|Boutique Design, che si svolgono contestualmente presso il J.K.Javits Convention Center di New York dal 13 al 15 novembre 2016.

### PERCHE' PARTECIPARE

La HX è aperta alle imprese del settore delle attrezzature e forniture turistico-alberghiere, mentre la BD presenta le tendenze nell'interior design.

Il settore alberghiero statunitense può essere considerato il più importante a livello mondiale. Secondo la prima previsione del 2016 del STR (Smith Travel Research Inc.), il comparto è destinato a confermare il trend di crescita anche per il 2017.

Per il 2016, l'industria alberghiera prevede un incremento del tasso di occupazione pari allo 0,6%, raggiungendo il 65,9%, una crescita del 4,4% del tasso medio giornaliero e un aumento del 5,0% del RevPAR (ricavo per camera).

Nello stesso periodo, si prevede inoltre che la crescita della domanda (+2,3%) superi la crescita dell'offerta (+1,7%). Secondo STR Pipeline Report di gennaio 2016, ci sono 4084 progetti per un totale di 496,184 camere sotto contratto negli Stati Uniti.

Ciò rappresenta un aumento del 13,0% nel numero di camere rispetto a gennaio 2015 e un incremento del 17,1% di camere in costruzione.

I dati comprendono progetti di costruzione, progettazione definitiva e pianificazione.

## **CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE**

L'ICE-Agenzia realizzerà una collettiva italiana su due padiglioni, uno nell'HX e uno nel BD NY. La **quota di partecipazione**, pari ad € 2.500,00 per l'HX ed € 3.200,00 per la BD, per un modulo di 100 sq/ft (9,40 mq) per entrambe le manifestazioni, comprende:

- **Affitto area espositiva;**
- **Allattamento ed arredamento:** i dettagli dell'arredamento standard saranno trasmessi in seguito;
- **Servizio di vigilanza e pulizia locali;**
- **Allacci tecnici** (illuminazione e prese elettriche) e relativi consumi;
- **Assicurazione del campionario** per i rischi di furto ed incendio durante la giacenza nel padiglione italiano;
- **Drayage** movimentazione campionario in fiera;

Sono inclusi inoltre i seguenti servizi:

- **Iscrizione nel catalogo ufficiale** della fiera;
- **Brochure ICE-Agenzia** con aziende italiane partecipanti;
- **Postazione ICE-Agenzia** presso la quale opererà un centro accoglienza visitatori con personale italiano, interpreti ed hostess.

La quota di partecipazione per un modulo di 100 sq/ft (9,40 mq) è pari a:

**HX|The Hotel Experience - 13/15 novembre : € 2.500,00 + IVA;**

**BD|Boutique Design - 13/14 novembre: € 3.200,00 + IVA.**

La quota di partecipazione **non comprende:**

- spese di viaggio e soggiorno;
- spedizione, sdoganamento;
- tutte le spese non espressamente indicate.

Per partecipare inviare la Scheda di Adesione e il Regolamento Generale di Partecipazione debitamente compilati e firmati al numero di fax 06.8928.0324 o all'indirizzo email [contractitaliano@ice.it](mailto:contractitaliano@ice.it) entro e non oltre il **3 luglio 2016**.

Per maggiori informazioni e scheda di adesione, le aziende interessate possono contattare la segreteria Aice, [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it).



Fiere e manifestazioni

## **SPECIALITY FOOD FESTIVAL DUBAI 2016**

***Dubai, EMIRATI ARABI UNITI 7 - 9 novembre 2016***



L'ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane organizza la partecipazione collettiva nazionale in occasione della Fiera Speciality Food Festival che si terrà presso il World Trade Centre di Dubai dal 7 al 9 novembre 2016.

### **PERCHE' PARTECIPARE**

Gli EAU si confermano il principale mercato di sbocco dell'export nazionale in Medio Oriente e Nord Africa. Il 90% dei prodotti agroalimentari consumati negli Emirati è costituito da merce importata; il Paese rappresenta pertanto un'area di particolare interesse per le imprese italiane del settore, che hanno il vantaggio di poter offrire prodotti di cui i consumatori locali riconoscono la qualità.

L'import EAU sembrerebbe destinato a crescere ulteriormente per una serie di fattori, fra cui la crescita progressiva della popolazione residente, la forte domanda di prodotti importati da parte degli stranieri che vivono stabilmente nel Paese, la significativa espansione del settore turistico e l'elevato numero di nuovi hotel e resort aperti negli ultimi anni.

Le aziende campane, calabresi, pugliesi e siciliane, in virtù dei fondi stanziati nell'ambito del Piano Export Sud, potranno aderire a un costo di partecipazione agevolato

Per maggiori info e **modulo di partecipazione** online, consultare il sito: <https://sites.google.com/a/ice.it/dubai2016/home>

Scadenza adesioni: **15 luglio 2016**



Eventi e  
convegni

## Workshop: Le novità della ISO 9001:2015

### Martedì, 5 luglio 2016

Martedì  
**5 Luglio**  
2016  
h. 9.00 – 13.00

**WORKSHOP**  
**Le novità della ISO 9001:2015**  
Come cogliere tutte le opportunità grazie al cloud di QSA.net

#### PRESENTAZIONE

<b>Destinatari:</b>	Aziende certificate secondo la ISO 9001:2008 e Responsabili Qualità che devono affrontare la transizione alla ISO 9001:2015;
<b>Contenuti:</b>	<p>La nuova ISO 9001:2015 chiede a tutte le Aziende certificate di aggiornare il proprio Sistema di Gestione per la Qualità al fine di introdurre nuove metodologie per migliorare l'efficacia, l'efficienza e la capacità di controllo dei processi.</p> <p>Il workshop presenta le principali novità del nuovo Standard e introduce metodologie operative offerte dal software cloud QSA.net, per semplificare il processo di transizione alla nuova versione 2015 del Sistema di Gestione per la Qualità sia dal punto di vista documentale che operativo.</p> <p>Tra le principali novità introdotte verrà approfondita la metodologia di approccio al concetto di Risk Based Thinking secondo le linee guida della ISO 31000 per il Risk Management, così come gestita dal software QSA.net.</p> <p><b>“Conoscere nuove soluzioni, per affrontare i vecchi requisiti della norma e approfondire i nuovi, ma soprattutto per scoprire come la transizione alla nuova ISO 9001:2015 con un supporto informatico rappresenti un'opportunità per semplificare il Sistema di Gestione sia dal punto di vista documentale che operativo.”</b></p>
<b>Relatore:</b>	Dott. Caccia Gianlorenzo, Product Manager di <a href="http://QSA.net">QSA.net</a> con oltre 20 anni di esperienza nel campo dell'applicazione di Sistemi Qualità nelle PMI.
<b>Prerequisiti:</b>	Conoscenza della norma ISO 9001:2008, informazioni sulla ISO 9001:2015
<b>Durata:</b>	4 ore

ORARI	PROGRAMMA E CONTENUTI
9,00	Registrazione partecipanti
9,15	<ul style="list-style-type: none"> <li>La ISO 9001:2015 e l'HLS Le principali novità e modalità di approccio alla transizione.</li> <li>Focus sul concetto di Risk Based Thinking La metodologia proposta basata sulla ISO 31000:2010</li> </ul>
10.45	Coffee break
11.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informatizzare il Sistema di Gestione grazie al cloud Principali caratteristiche e vantaggi della tecnologia Cloud di QSA.net</li> <li>La soluzione “cloud” per guardare la Norma da un nuovo punto di vista Panoramica su come sia possibile semplificare requisiti e processi ed esempi pratici di gestione del Risk Based Thinking attraverso QSA.net</li> <li>Sessione Q&amp;A Risposte alle domande dei partecipanti</li> </ul>
13.00	Termine dei lavori

<b>Sede del corso:</b>	Consind E.A. Srl, viale Rimembranze, 43 - 21047 – Saronno (VA)
<b>Informazioni e iscrizioni:</b>	800.567.775

QSA.net è un marchio registrato di Consind E.A. Srl, Azienda Certificata UNI EN ISO 9001:2015



**QSA.net**

CONSIND Ecosistema Aziendale Srl  
viale Rimembranze, 43 - 21047 Saronno (VA)  
Tel. 03-96.248.955 - Fax 03-96.09.422  
Internet [www.consind.it](http://www.consind.it) - [info@consind.it](mailto:info@consind.it)



TIM Impresa Semplice  
IT IS Professionista



Sede legale: Via Rugabella 10 - 20122 Milano - Codice Fiscale / Partita IVA 09038320157 - Trib. 277070/7122/20 - CCIAA 1263716



Eventi e  
convegni

## Italian Innovation Days Singapore, 21 e 22 Novembre 2016

L' *Italian Innovation Days* è un appuntamento annuale, dedicato alla promozione internazionale dell'innovazione italiana, grazie al quale le aziende potranno entrare in contatto con nuovi mercati, nuovi partner, nuovi investitori.

Nello specifico l'iniziativa si pone i seguenti obiettivi:

- Promuovere l'incontro tra l'innovazione tecnologica italiana e i potenziali partner industriali e finanziari dei paesi Asean, della Cina e della Corea
- Favorire l'apertura di nuovi mercati per le aziende italiane di High Tech già leader sul mercato interno
- Sostenere aziende innovative, in fase di start up e scale up, nei processi di internazionalizzazione e di accesso ai mercati finanziari
- Favorire la creazione di reti internazionali nel settore dello sviluppo e dell'applicazione di innovazioni tecnologiche

L' *Italian Innovation Days*, previsto a **Singapore** il **21 e 22 Novembre 2016**, è finalizzato a promuovere 60 aziende innovative italiane (dai grandi gruppi alle startup) presso il target internazionale dei potenziali investitori e dei possibili partner industriali. È disponibile un sito web che fornisce informazioni dettagliate sull'evento ([www.singaporeinnovationdays.it](http://www.singaporeinnovationdays.it)) dove le aziende interessate possono già iscriversi compilando un apposito modulo; tra i settori industriali promossi l'Aerospazio, l'Ict, il Fintech, le Applicazioni Digitali, il Green Power.

L'iniziativa, ripetuta annualmente, diventerà il momento di riferimento per l'Innovazione Tecnologica italiana che cerca nuovi investitori e nuovi mercati.

**L'adesione è gratuita, le aziende dovranno coprire solo i costi del viaggio.**

L'Italian Innovation Days viene presentato il **5 luglio p.v. alle ore 11:00 nell'acceleratore TIM#WCAP di Roma, in Via Aurelio Saliceti 10** (Viale Trastevere), in video collegamento con gli altri acceleratori TIM.

All'evento, al quale è stato invitato Guido Fabiani (Assessore Attività Produttive Regione Lazio) parteciperanno in qualità di relatori:

- Lucy Lombardi, Responsabile dell'Area Industry Relations di Telecom Italia
- Vittoria Carli, Presidente della Sezione Information Technology di Unindustria
- Luigi Campitelli, Responsabile Area internazionalizzazione Lazio Innova
- Fausto Bianchi, Presidente Gruppo Giovani Unindustria
- Francesco Marcolini Coordinatore Italian Innovation Days Singapore 2106

Si prega di confermare la partecipazione al seguente indirizzo di posta elettronica: [f.marcolini@workshopeurasia.com](mailto:f.marcolini@workshopeurasia.com)



## Corso di Alta Formazione in Export Management Napoli: 19-20-21 Ottobre Torino: 23-24-25 Novembre

### Il percorso formativo

**Exportiamo Academy**, la scuola di formazione per esperti di mercati internazionali, organizza il **Corso intensivo di alta formazione in Export Management**.

I docenti appartenenti alle società partner e già impegnati in altri master sull' internazionalizzazione organizzati dalla Business School del Sole 24 Ore, NIBI Nuovo - Istituto di Business Internazionale, IPSOA, Euroconference e TEM Academy ICE, metteranno a disposizione le proprie competenze per trattare di strategie di internazionalizzazione, web marketing, finanziamenti agevolati, investimenti all'estero e approfondiranno Paesi Target quali: Russia, Polonia, Paesi dell'Est, Brasile, Stati Uniti e Sudest Asiatico.

### Obiettivi

Fornire gli strumenti e le competenze necessarie per specializzarsi in Export Management.

Il percorso permetterà di:

- Capire come entrare in contatto e selezionare aziende e partner
- Approfondire le principali tematiche sui processi di internazionalizzazione
- Sviluppare le capacità di lettura e analisi dei mercati esteri
- Elaborare strategie di ingresso vincenti e durature
- Utilizzare il web nei processi di internazionalizzazione
- Apprendere le testimonianze dai Paesi esteri analizzando casi concreti
- Redigere richieste di intervento Simest/Sace
- Ampliare il proprio network professionale.

### Destinatari

Il corso si rivolge a tutti coloro che intendono approfondire le tematiche del Business International e acquisire le competenze necessarie per guidare progetti di espansione all'estero.

- Dottori commercialisti e Avvocati
- Consulenti d'azienda
- Responsabili ufficio estero
- Responsabili commerciali
- Imprenditori
- Export manager

## Corso di Alta Formazione in Export Management



## **Metodologia didattica**

La metodologia didattica sarà fortemente orientata alla gestione pratica ma avrà sempre un forte e necessario supporto teorico.

Gli argomenti trattati in aula troveranno un immediato riscontro con discussione di casi ed esercitazioni pratiche nonché testimonianze dirette da parte di professionisti impegnati direttamente nei paesi esteri.

I docenti incentiveranno il confronto e la discussione con i partecipanti.

## **Materiale didattico**

Ai partecipanti saranno fornite dispense strutturate ad hoc dai docenti con l'obiettivo di sintetizzare gli argomenti sviluppati in aula.

## **Modalità di ammissione**

Il corso è a numero chiuso e prevede un processo di selezione attraverso l'analisi delle domande di ammissione e dei curricula dei candidati.

## **Quota di partecipazione**

Il costo di partecipazione al percorso formativo è di € 750 + IVA

## **Contatti**

Per ulteriori informazioni relative al corso rivolgersi a:

**EXPORTIAMO.it**

il portale per fare impresa nel mondo

Tel. 06.5919749

E-mail [info@exportiamo.it](mailto:info@exportiamo.it)



## Calendario

Il corso intensivo si svilupperà su 3 moduli dal carattere teorico e pratico.

### **1° Modulo Bonucchi e Associati - Octagona**

Il 1° modulo è dedicato ad approfondire il ruolo dell'Export Manager. Al centro della trattazione ci sarà il Marketing Internazionale e verranno forniti utili strumenti per valutare l'impatto del web sulle strategie di internazionalizzazione. Il focus geografico sarà incentrato sui Paesi del Sudest Asiatico ancora poco sfruttati dalle pmi italiane.

- Export Manager: ruolo e funzioni
- La ricerca di mercato non convenzionale per l'estero e la ricerca di controparti all'estero
- Marketing internazionale a basso budget
- Web marketing per l'internazionalizzazione
- Cross culture
- Business Focus: Sudest Asiatico

### **2° Modulo IC&Partners**

Il 2° modulo è dedicato agli Investimenti all'estero: come selezionare i Paesi Target e dove investire, con quale struttura ed organizzazione. L'analisi geografica invece si concentrerà sui Paesi dell'Est Europa e sulle opportunità commerciali e produttive che offrono.

- Investimenti Esteri (Analisi Paese, Target e Opportunità)
- Le scelte Organizzative per l'insediamento produttivo e commerciale
- Organizzazione Stabile Vs Flessibile
- Business Focus: Paesi dell'Est - Russia - Polonia

### **3° modulo IBS Italia - Wolters Kluwer**

Il 3° modulo affronta le tematiche relative alle strategie di ingresso in un Paese estero, dove reperire le risorse e come ottenere la liquidità necessaria con SACE e SIMEST. Verrà svolta un'esercitazione con l'utilizzo del portale Mercati Esteri di Wolters Kluwer che permetterà di simulare una strategia di export basata sull'analisi dei flussi commerciali con un Paese Target e di calcolare l'indice di solvibilità e finanziabilità di un'azienda oggetto di analisi. L'ultima parte della giornata sarà dedicata a due grandi Paesi del continente americano, il Brasile e gli Stati Uniti d'America.

- Le strategie di ingresso
- Il processo di Export
- Come finanziare il progetto
- I finanziamenti disponibili
- Come utilizzare il portale Mercati Esteri di Wolters Kluwer (Export Check-up, Primo Orientamento e Credit Passport) - Un caso concreto.
- Business Focus: Stati Uniti - Brasile



---

## Corpo Docenti

Le docenze sono affidate a professionisti altamente qualificati che vantano una pluriennale esperienza su tematiche di internazionalizzazione.

**Rita Bonucchi:** dal 1994 è amministratore di Bonucchi e associati srl. Si divide tra formazione e consulenza, occupandosi soprattutto di strategie di marketing, internazionalizzazione, comunicazione e sistemi informativi nelle PMI e nel terziario avanzato. Ha fatto parte del comitato editoriale di Meta, inserto di HBR Italia dedicato alla consulenza di direzione e del comitato scientifico della ricerca Becoming International, realizzata con Fondazione Cuoia e Tonucci & Partners. Esperta dei mercati del Sudest Asiatico, è co-fondatore di TP Tiger Project Consulting in Malaysia ([www.tigerprojectmalaysia.com](http://www.tigerprojectmalaysia.com)).

**Roberto Corciulo:** Dottore commercialista, revisore contabile. Business advisor, tax advisor and financial planner. Corporate establishment. Due diligence. Roberto è [partner e presidente IC&Partners SpA](#) dove si occupa dello sviluppo del business del gruppo. È specializzato in ristrutturazioni aziendali, pianificazione fiscale, legale e consulenza strategica all'internazionalizzazione d'impresa. Ha diversi incarichi societari nei c.d.a. di imprese multinazionali.

**Alessio Gambino:** Ceo di IBS Italia Srl e Founder di [Exportiamo.it](#), esperto di commercio internazionale e di processi di internazionalizzazione, coordinatore MBA e assistente in strategie di impresa, geografia e politica Economica presso l'Università Guglielmo Marconi, docente della Business School del Sole24Ore, NIBI - Nuovo Istituto di Business Internazionale, IPSOA, Euroconference e Tem Academy dell'ICE, Dott. Commercialista e Revisore Legale.

**Mariella Di Pinto:** [partner IBS Italia Srl](#) e [Co-founder di Exportiamo.it](#), esperta di finanza ordinaria ed agevolata nazionale ed internazionale, di finanza d'impresa e di processi di internazionalizzazione, docente della Business School del Sole24Ore, NIBI - Nuovo Istituto di Business Internazionale, IPSOA, Euroconference e Tem Academy dell'ICE.

**Enrico Perego:** [socio Octagona srl](#), conta un'esperienza trentennale nel campo dell'internazionalizzazione con particolare conoscenza dei mercati dell'area ASEAN e SAARC.



notizie dal  
mondo

## China tightens its cross-border E-commerce rules

**Heavily regulated products such as cosmetics, nutritional supplements and food will be affected.**

Selling online to China's growing middle class will become more difficult next year for some overseas retailers and brands under new regulations announced by the Chinese government. The new regulations will have the biggest impact on goods that require extensive testing to obtain certification, such as food products, nutritional supplements and cosmetics.

As of May 2017, goods stored at warehouses in special cross-border e-commerce zones in 10 Chinese cities will have to be certified for sale in China, just as if they were shipped into China for sales in stores or by China-based e-commerce sites. Regulations in effect for the past three years have allowed these goods to be sold without obtaining Chinese certification.

That's a big deal because obtaining certification can be expensive and time-consuming. "In some heavily regulated categories like nutritional supplements, overseas brands need to wait one year and spend about 500,000 yuan (\$76,000) to get certificates to sell in China," says Liu Shisheng, CEO of RapidKargo International Forwarding Co. Ltd., a Chinese logistic company that operates warehouses in duty-free zones.

The new rules, however, will not impact overseas retailers that ship individual orders from warehouses outside of China. U.S. nutritional supplement brand Rydex Direct currently ships orders from Chinese web shoppers both ways, staging some products in duty-free zones and sending others from abroad, says Adams Li, the company's China distribution director. "If China asks us to submit product certificates in 2017, we can still ship products into China via our warehouse in Hong Kong," Li says.

He notes the cross-border policies, which were aimed at eliminating obstacles to purchasing from abroad for China's increasingly affluent consumers, are still relatively new, and that modifications were to be expected. "I am still confident about cross-border e-commerce in China," he says. "It is a new thing, so it is expected that the Chinese government would often changes its policies. The big picture is that the Chinese government will encourage consumer spending, not suppress it."

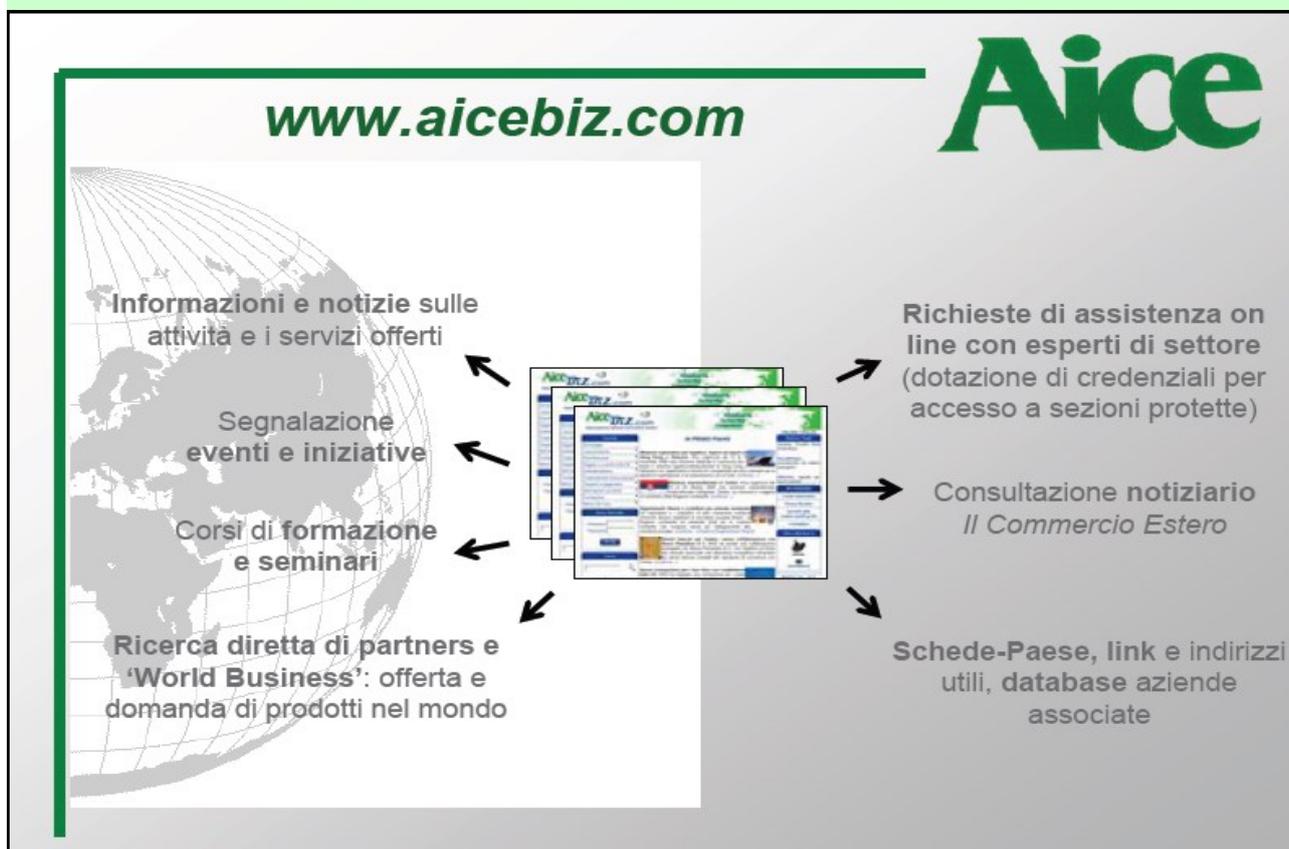
Shipping from overseas is more expensive than storing large quantities of goods in a duty-free warehouse, and then sending individual items through customs when a Chinese consumer orders them. "An average parcel shipped from France costs about 13 euros (\$14.50) and takes one to two weeks to deliver to China," says a spokeswoman for [Azoya Group](#), a Chinese company that helps foreign retailers sell online to Chinese consumers. "It is not cheap compared with shipping a bunch of goods via duty-free warehouses. But we found many consumers doesn't care about the higher

shipping cost because they feel more confident in receiving the products directly from overseas.” Azoya’s clients include more than 30 international e-retailers, including French-based La Redoute SA, No. 55 in the [Internet Retailer Europe 500](#) and U.K.-based Feelunique.com, No. 231.

Although the regulations tighten next year, the door for cross-border e-commerce is still open, even for brands that sell regulated products, according to Zhang Zhouping, a senior analyst at the Chinese E-commerce Research Center. “The Chinese government may develop a faster way for e-retailers to pass the food inspections.” Zhou says, “In a recent trial, a customs official in Guangzhou said e-retailers can submit their overseas goods certificates as a replacement for Chinese domestic certificates.”

The Chinese government mentioned plans to require additional documentation for cross-border orders last month but did not go into detail at that time. That announcement related to changes that took effect recently in the duty charged on [cross-border e-commerce](#) orders placed by individual consumers from online retail sites outside of China. The new rules raise the fees on certain products and lower them on others, but experts doubt they will significantly impact the growing sales of foreign goods to online shoppers in China.

(Fonte: Newsletter Osservatorio Export)





notizie dal  
mondo

## RUSSIA: LE RISORSE PER UNA RIPRESA ECONOMICA NON MANCANO

Il 25 maggio al Cremlino si è tenuta la riunione del Consiglio Economico, in presenza del presidente della Federazione Russa, Vladimir Putin, con lo scopo principale di delineare una serie di risorse affidabili per la crescita economica del Paese. Come ha annunciato Andrej Belousov, consigliere del presidente russo, “in una prospettiva a medio termine, è assolutamente realistico pensare che la Russia raggiungerà un tasso di crescita pari al 4% del PIL”.



Secondo Belousov, la maggior parte degli esperti russi e dei membri del governo ritiene che un simile tasso di crescita potrà essere raggiunto dopo il 2018, ma qualcuno crede che accadrà anche prima.

Una crescita del 4% aggiungerebbe, senza contare l’inflazione, più di 3.000 miliardi di rubli al PIL, mentre 300-400 miliardi di rubli andrebbero ad accrescere il bilancio federale, ossia più di quanto possa garantire l’intero piano anti-crisi del governo per il 2016. “Questi soldi sono indispensabili soprattutto per modernizzare le infrastrutture e per la sfera sociale. Senza fondi aggiuntivi l’infrastruttura sociale decadrebbe e crescerebbe il malcontento”, ha sottolineato Belousov.

---

Il governo ha già ridotto le spese al limite e nel 2016 un ulteriore taglio è impensabile. Inoltre, in una prospettiva a medio termine, tagliare le spese non risolve la crisi. La seconda opzione, che prevedrebbe un aumento delle tasse fino al 2018, non verrà presa in considerazione, poiché nella situazione attuale aumentare le tasse significherebbe privare di fondi l'economia.

Le previsioni di base del governo annunciano un rallentamento del calo del Pil pari allo 0,2% nel 2016 e una crescita del 2,2% nel 2019. Secondo le stime del Ministero dello Sviluppo Economico, la crescita del Pil accelererà nel 2019 del 4,5 per cento. Il Ministero delle Finanze nello scenario inerziale stima una crescita dell'1-1,3% su base annua per 15 anni, in assenza di riforme o di un aumento dei prezzi del petrolio.

Belousov è convinto che le risorse per una crescita economica in Russia ci siano: le aziende hanno accumulato buoni profitti e bisogna pensare a come motivarle ad investirli. Anche con stimoli di bilancio è possibile spronare la crescita economica. La presidenza sta valutando l'idea di ripristinare delle agevolazioni per gli investimenti (abbuonando una tantum le spese sostenute per attrezzature e ricerca scientifica) di cui beneficerebbero non solo le nuove imprese, ma anche quelle già attive.

Già l'estate scorsa il presidente Putin aveva affidato al governo il compito di analizzare la questione delle agevolazioni fiscali per le aziende sulle somme di capitale investite per la modernizzazione. Contro tale iniziativa è intervenuto il Ministero delle Finanze. Naturalmente i rischi ci sono, ma le agevolazioni sugli investimenti porterebbero a un aumento del profitto e, quindi, ad un rincaro dell'imposta sul reddito entro il 2025.

Allo stesso modo è possibile rafforzare il programma di finanziamento per i progetti e sostenere maggiormente le esportazioni. Inoltre, è necessario ridurre gli oneri fiscali delle aziende, modificando la legge sulla bancarotta.

Molti esperti russi ritengono che basterebbe far uscire le piccole imprese dall'ombra per ottenere un'ulteriore crescita di 2-3 punti percentuali; c'è bisogno di soldi a basso costo e non necessariamente di emissione, quali, ad esempio, garanzie statali sotto forma di obbligazione per ridurre i tassi di interesse. Inoltre, la Banca Centrale russa potrebbe chiedere dei prestiti sul mercato e versare soldi nell'economia a tassi agevolati.

Si raggiungerebbe una crescita economica annua pari al 4%, ma per farlo è necessario incrementare la quota degli investimenti nel PIL, portandola dall'attuale 17-18% fino ad almeno il 30 per cento. Riuscirvi solo grazie al bilancio è poco realistico. Sono necessari degli investimenti a favore di un aumento della produttività del lavoro.

Non solo gli esperti russi, ma anche la Banca Europea per la ricostruzione e lo sviluppo (BERS) ritiene che l'economia del Paese inizierà a crescere nel prossimo anno e mezzo. Lo ha annunciato il presidente della BERS Suma Chakrabarti. Anche il Fondo Monetario Internazionale (FMI) aveva espresso una simile previsione.

---

Nel frattempo l'economia russa "sopravvive ai tempi duri", dovuti soprattutto alle attuali sanzioni occidentali e al crollo del prezzo del petrolio. Analogamente, soffrono le economie dei Paesi dell'Asia Centrale, dell'Europa Orientale e del Caucaso.

Come ha dichiarato Suma Chakrabarti "stiamo valutando con il governo russo e con il settore privato la situazione dell'economia russa e l'impatto che può avere sugli altri Paesi". Con il rallentamento del tasso di inflazione, dal 17% a marzo del 2015 fino al 7,3% nel mese di aprile di quest'anno, la maggior parte degli economisti e delle istituzioni internazionali attribuisce l'evidente rallentamento del declino economico russo all'emergere di una tendenza verso una lenta ma costante fuoriuscita dalla zona negativa.

Anche la Commissione Europea (CE) si aspetta dati positivi dai ritmi di crescita del PIL russo, sempre non prima del 2017. In quel momento la crescita economica della Federazione potrebbe eguagliare l'1,5%, dopo un calo dell'1,9% previsto per il 2016, si legge nella relazione primaverile della CE. Il FMI prevede una sterzata della situazione economica del Paese nel 2017.

Le ragioni per l'attuale stallo, emerse nella relazione semestrale, sono analoghe a quelle citate dalla BERS: i bassi prezzi del petrolio e le sanzioni occidentali.

Le sanzioni come fattore di pressione sull'economia russa sono citate anche nella relazione del Ministero dello Sviluppo Economico, ma nessuno alimenta false speranze: l'ente considera le restrizioni all'accesso delle aziende russe al mercato internazionale dei capitali e l'embargo alimentare per tutto il periodo di previsione.

Tuttavia, ora, la cosa più importante per il bilancio federale, che per il secondo anno consecutivo cerca di sbarazzarsi del deficit, non è la revoca delle sanzioni, ma un aumento dei prezzi del petrolio, quanto meno lieve.

Dopo tutto, le restrizioni imposte dai paesi occidentali contro la Russia di per sé non sono state così rigide da non potersi adattare nel corso degli ultimi due anni. Pertanto, un modello di crescita basato sugli investimenti in Russia è possibile.

**(Fonte: Banca Intesa)**



## EU-Japan FTA: state of play

**EU-Japan trade relations have vast untapped potential. Despite the fact that this agreement is expected to deliver economic benefits on a par with those of the TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) and could lead to a major hike in exports, we in Europe often underestimate the importance of the EU-Japan FTA. The EU-Japan FTA negotiations have always been overshadowed by negotiations on the TTIP and TPP (Trans-Pacific Partnership). In Europe, there is much more information available about the negotiations on the TTIP than about those on the EU-Japan FTA, and in Japan people know considerably more about the TPP negotiations than about the EU-Japan FTA.**

According to the EU-Japan Trade Sustainability Impact Assessment Report, “Assuming full tariff liberalisation and symmetrical reduction of non-tariff measures, the longterm GDP increase for the EU from the EU-Japan FTA is estimated to be +0.76%.

Bilateral exports will increase by 34%, while the overall increase in global exports will be +4% for the EU. Export-driven growth is particularly important in the food and processed food sector, which could be receiving half of the export gains”. Investment is as important for Japan as exports, as Japan is investing heavily overseas. Japan is a major investor and employer in the EU: 2800 Japanese companies or affiliates in the EU employ around 460 000 employees in the EU. There are also potential positive spillover effects in R&D and innovation, as Japanese carmakers have already established 17 R&D centres in five EU countries. Japan spends 4% of its GDP on innovation.

The EU and Japan have been negotiating on an FTA for over three years. There have been 16 negotiation rounds, during which considerable progress has been achieved on regulation and non-trade measures. The next round of negotiations is set for September 2016 in Brussels. The negotiations have now reached the final stage where only the most sensitive issues remain on the table (agricultural products, processed food, public procurement, non-tariff measures and geographical indications).

Key sectors in these trade negotiations include the agriculture and automobile sectors, as the EU is interested in selling its dairy products, processed food, pork and wine in Japan, while Japan wants better access to the EU's single market for its automobile industry - and compromises are not easy to reach. Real progress regarding the EU-Japan FTA is expected once the Japanese Diet has ratified the TPP agreement, although that might not happen before the elections to the Upper House of Parliament in July 2016. On top of that, there is some uncertainty as to whether the US will ratify the TPP. However, the TPP cannot be seen as a template for the EUJapan trade deal, as the TPP does not meet the levels requested by the EU.

Nevertheless, the ratification of the TPP will have a tangible effect on progress in the EU-Japan FTA negotiations (on highly sensitive areas such as food and processed food). It goes without saying that the TPP sets an important precedent for Japan as regards opening its market and being involved in regulatory cooperation. As the TPP (which was concluded on 5 October 2015) involves Japan, the US and 10 other important countries, completing the EU-Japan FTA is now even more important, particularly if the EU wants to maintain current export levels and market share in Japan.

In order to remain globally competitive, it is equally important for the EU to press ahead with the TTIP negotiations. The business community on both sides is urging the EU authorities and the Japanese government to continue to work hard to conclude an ambitious trade and investment agreement as soon as possible, certainly by the end of 2016.

Otherwise, it will be another lost opportunity to boost our economic growth, mutual trade and investment, improve the global competitiveness of our businesses and create many additional jobs. All round the world, major economies are becoming increasingly integrated. All major economic powers are interested in better trade conditions in order to create growth and jobs.

This helps explain why there is a global race for FTAs. The EU has issued its "Trade for All" strategy and is still making serious efforts to conclude both the TTIP and the EU-Japan FTA despite the rise of anti-free trade movements in the EU. The US is doing the same thing: the TPP awaits ratification, with the TTIP on the table. The EU cannot afford to miss this opportunity

(Fonte: CESE)

**SEGUI AICE  
SU TWITTER**

**all'indirizzo**

**[twitter.com/AICEMilano](https://twitter.com/AICEMilano)**

The logo for AICE (Associazione Italiana per il Commercio Estero) is displayed in a bold, green, sans-serif font.

TWEET 465 FOTO/VIDEO 22 FOLLOWING 13 FOLLOWER 268 PREFERITI 7 Altro v



## **EuroCommerce welcomes new rules giving consumers and retailers choice on card payments**

Speaking the past 9th of June, as the final stage of the EU Interchange Fee Regulation comes into force, Christian Verschueren, Director-General of EuroCommerce welcomed the added choice which the regulation allows consumers and retailers in using cards in stores or online.

Until today, it was the banks and card schemes, such as Visa and MasterCard that laid down the type of cards retailers had accept. Under the new rules coming into force today, shops and online retailers with the technology will have a choice of what type of payment method they prefer, and what gives the best value to retailer and consumer.

Importantly, the consumer will be able to override any retailer's choice and use their own preferred card type – so long as it is one accepted by the retailer and the technology is in place in the shop.

Amongst other rules becoming law in today's final phase of implanting the regulation are measures for banks to make their fees much more transparent to merchants which it is hoped will highlight the real costs of card payments and enable merchants to negotiate lower prices.

*Today marks the end of a long first chapter bringing hidden payment card fees into the daylight. Simply put, the new rules in force from today it will put more choice in the hands of both retailers and their consumers. This is very good news for both. But there are still some technical issues that face us and I look forward to continuing our constructive dialogue with the European Commission, the European Central Bank, and our key stakeholders in the European Card Stakeholders Group to find solutions to these, and to look ahead on how to ensure the rules keep pace with ever-evolving technology in the area,"* said Christian Verschueren.

**(Fonte: EuroCommerce)**



## Pratiche commerciali sleali: misure UE per aiutare gli agricoltori

"Le iniziative adottate finora non sono state efficaci. Questo è il motivo per il quale stiamo fornendo più suggerimenti. Deve essere fatto un lavoro più efficiente per migliorare le relazioni tra i fornitori e supermercati e ipermercati, soprattutto quando si tratta di ridurre al minimo il cosiddetto "fattore paura". Invitiamo inoltre la Commissione europea a fare di più per quanto concerne i nuovi strumenti che dovrebbero aiutare a contrastare le pratiche commerciali sleali", ha affermato il relatore del Parlamento Edward Czesak (ECR, PL), aggiungendo che "tutti i protagonisti della filiera alimentare dovrebbero godere degli stessi diritti".

Nel testo della risoluzione, approvata martedì con 600 voti favorevoli, 48 contrari e 24 astensioni, si afferma che gli squilibri di reddito e di potere nella filiera alimentare devono essere affrontati con urgenza, al fine di migliorare il potere contrattuale degli agricoltori. Inoltre, la vendita al di sotto del costo di produzione e l'uso di prodotti agricoli di base, come ad esempio i prodotti lattiero-caseari, la frutta e gli ortaggi, quali "articoli civetta" da parte della grande distribuzione, rappresentano una minaccia alla sostenibilità di lungo termine della produzione dell'UE di tali prodotti. Gli agricoltori e le PMI sono particolarmente vulnerabili rispetto alle pratiche commerciali sleali. Sono costretti a volte a vendere in perdita, a causa di negoziati sfavorevoli con gli altri soggetti della filiera alimentare, ad esempio in occasione di ribassi e sconti nei supermercati. Anche i consumatori finali sono svantaggiati, per la limitata scelta dei prodotti e lo scarso accesso ai beni nuovi e innovativi.

### Superare il "fattore paura"

I deputati chiedono una legislazione quadro a livello UE per contrastare le pratiche sleali e garantire a agricoltori e consumatori possano beneficiare di prezzi corretti e condizioni di acquisto giuste. Difatti, sostengono, i programmi volontari basati sull'autoregolamentazione hanno finora conseguito "risultati limitati" a causa della mancanza di attuazione efficace e di strutture di governance imparziali, della sottorappresentanza degli agricoltori, di conflitti d'interessi tra le parti interessate, di meccanismi di risoluzione delle controversie che non tengono in considerazione il "fattore paura" dei fornitori e del fatto che questi non si applicano all'intera filiera alimentare.

Il Parlamento ritiene che [l'iniziativa per la filiera alimentare \(Supply Chain Initiative - SCI\)](#) e gli altri sistemi volontari a livello nazionale ed europeo dovrebbero essere promossi "in aggiunta a meccanismi di controllo solidi ed efficaci a livello degli Stati membri, assicurando l'anonimato dei reclami e la definizione di sanzioni dissuasive, unitamente ad un coordinamento a livello UE". I deputati incoraggiano i produttori e gli operatori economici, comprese le organizzazioni degli agricoltori, a partecipare a tali iniziative.

(Fonte: Parlamento Europeo)



## Member States self-interest fragmenting the single market

Christian Verschueren, Director-General of

EuroCommerce, commented on the European Parliament Internal Market and Consumer Rights committee adoption of two important own initiative reports by Daniel Dalton (UK, ECR) and Lara Comi (IT, EPP). Both reports press the Commission and Member States to act on further deepening the Single Market, breaking down unjustified barriers that fragment the single market, and removing discriminatory and protectionist national practices.

*“Despite the original target of a single market by 1992, we are still, 25 years waiting for a properly-functioning single market for goods and services. Member States need to stop pursuing short-sighted political interests that unnecessarily fragment the single market. The single market offers Europe the best chance of returning to growth, and governments must understand that protectionist, beggar-my-neighbour policies end up making everyone poorer,*

*especially their own countries. The Commission needs to devote more resources to preventing infringements and making a step change in the at present failing notification procedure under the Services Directive.”* Christian Verschueren said.

The Dalton report on Non-tariff barriers in the Single Market points out that the retail and wholesale sector still suffers from fragmentation and discrimination. Choosing a term normally used in global trade, Daniel Dalton was rightly underlining how far we are still from Europe being a real home market for all European companies. He echoes the concerns of many businesses, who have said that it is easier to do business with the US or Canada than with other EU countries. The report also indicates that many business tools like Points of Single Contact, Product Contact Points and SOLVIT need further significant improvement.

EuroCommerce welcomes the strong focus on SMEs in Lara Comi’s report on the Single Market strategy,

which represents 99% of retail and wholesale businesses. The amendments tabled also offer an opportunity for the Parliament to simplify and streamline the large, and still expanding, number of mandatory labelling and information requirements applied to products.

The key single market priorities of the European retail and wholesale sector are outlined in our [position paper](#). These include better application and enforcement of EU law; simplified information requirements; streamlined EU non-food product legislation and giving businesses (especially SMEs) better access to the information they need to do business across Europe. We hope these two reports, which will now go to the EP Plenary for final adoption, will give new impetus to allowing the single market to create new jobs, new growth and more consumer choice.

**(Fonte: Eurocommerce)**



## CCNL Terziario: terza tranche di aumenti contrattuali

Il rinnovo del CCNL del Terziario, della Distribuzione e dei Servizi, siglato in data 30 marzo 2015, ha previsto l'erogazione degli **aumenti contrattuali** in più tranches di cui la terza da erogare con la prossima retribuzione del **mese di giugno**.

Di seguito alleghiamo la tabella degli aumenti:

**Tab. c – MINIMI CONTRATTUALI DA GIUGNO 2016**

QUALIFICATI	paga base 1_6_2016	altri el.	contingenza + EDR	TOTALE mensile
<b>QUADRI</b>	1827,19	260,76	540,37	2628,32
I	1645,93		537,52	2183,45
II	1423,72		532,54	1956,26
III	1216,89		527,90	1744,79
IV	<b>1052,46</b>		<b>524,22</b>	<b>1576,68</b>
V	950,86		521,94	1472,80
VI	853,68		519,76	1373,42
VII	730,87	5,16	517,51	1253,54
<b>operatori di vendita</b>				
I categoria	993,48		530,04	1523,52
II categoria	832,49		526,11	1358,60

(Fonte: LavoroNews)



## Detassazione e proroga della scadenza per il deposito dei contratti collettivi aziendali

Il Ministero del Lavoro, sul proprio sito [cliclavoro](http://cliclavoro), comunica la **proroga al 15 luglio 2016 del termine di scadenza per il deposito dei contratti collettivi aziendali o territoriali stipulati prima del 16 maggio 2016** (data di entrata in vigore del Decreto Ministeriale 25 marzo 2016), per avvalersi della detassazione dei premi di risultato. I contratti stipulati dal 16 maggio dovranno, invece, continuare ad essere depositati entro 30 giorni dalla loro sottoscrizione.

Il Ministero ha altresì predisposto il **Manuale utente** con la procedura di registrazione, la creazione del profilo Azienda e l'assegnazione deleghe, per il deposito dei richiamati contratti.

[Apri link](#)

### *I nostri obiettivi*

# Aice



Offrire assistenza attraverso un' ampia gamma di servizi per aiutare le imprese associate a:

- ✓ sentirsi rappresentate e tutelate da un' associazione di categoria presso le istituzioni e le organizzazioni nazionali ed internazionali
- ✓ migliorare il posizionamento sui mercati internazionali ed essere sempre più competitive
- ✓ migliorare performance e conoscenze in materia di commercio internazionale
- ✓ confrontarsi con altre aziende che svolgono la stessa attività e condividono le stesse problematiche



## **Circolare dell'Agenzia delle Entrate sulla detassazione dei premi di risultato**

L'Agenzia delle Entrate, con circolare n. 28/E del 15 giugno c.a., illustra il regime di tassazione agevolata del 10% applicabile a premi di risultato previsti da contratti collettivi aziendali o territoriali legati ad incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione (Lavoronews nn. 31 e 46/2016).

Tale agevolazione si applica, nel limite di 2.000 euro lordi (che sale a 2.500 euro per le aziende che "coinvolgono pariteticamente i lavoratori nell'organizzazione del lavoro"), in favore di lavoratori con redditi da lavoro dipendente fino a 50mila euro ed i contratti collettivi di lavoro devono prevedere criteri di misurazione e verifica degli incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione rispetto ad un periodo congruo definito dall'accordo medesimo, il cui raggiungimento sia verificabile in modo obiettivo attraverso il riscontro di indicatori numerici o di altro genere appositamente individuati.

L'incremento del limite a 2.500 euro lordi dei premi di risultato con tassazione agevolata viene riconosciuto qualora i contratti collettivi prevedano strumenti e modalità di coinvolgimento paritetico dei lavoratori nell'organizzazione del lavoro da realizzarsi attraverso la previsione di uno specifico piano. Al riguardo i lavoratori devono essere effettivamente coinvolti, al pari dei responsabili aziendali, nell'organizzazione del lavoro.

L'erogazione di beni, prestazioni, opere e servizi può avvenire anche attraverso il rilascio di documenti di legittimazione (voucher) nominativi, non monetizzabili o cedibili a terzi.

L'applicazione dell'imposta sostitutiva al 10% è subordinata al deposito del contratto aziendale o territoriale, da effettuare entro 30 giorni dalla sottoscrizione, unitamente alla dichiarazione di conformità del contratto alle disposizioni del decreto. Per i premi di risultato relativi al 2015, il deposito del contratto e della dichiarazione di conformità, qualora ancora non effettuato, deve avvenire entro il 15 luglio p.v.

[Apri link](#)

**(Fonte: LavoroNews)**



## Incentivo per l'assunzione di tirocinanti in Garanzia Giovani

Il Decreto del Ministero del Lavoro n. 16/2016, modificato dal successivo Decreto n. 79/2016, ha istituito l'incentivo “**Super Bonus Occupazione – trasformazione tirocini**” nell'ambito del Programma “Garanzia Giovani”, rivolto ai datori di lavoro che assumono giovani che abbiano svolto o che stiano svolgendo un tirocinio extracurricolare nell'ambito del Programma Garanzia Giovani (Lavoronews n. 16/2016).

Ora l'Inps, con circolare n. 89 del 24 maggio c.a., fornisce indicazioni relativamente all'**incentivo per l'assunzione di tali giovani**. L'incentivo spetta ai datori di lavoro che assumono, con contratto a tempo indeterminato, anche part time con orario di lavoro pari o superiore al 60% dell'orario normale, o apprendistato professionalizzante, un giovane che abbia svolto, ovvero stia svolgendo, un tirocinio curricolare e/o extracurricolare, avviato entro il 31 gennaio 2016, nell'ambito del Programma Garanzia Giovani.

L'incentivo è riconosciuto per le assunzioni effettuate dal 1° marzo 2016 e fino al 31 dicembre 2016, nei limiti dello stanziamento previsto, pari ad euro 50.000.000.

L'importo dell'incentivo (da € 3.000 a € 12.000), fruibile in 12 quote mensili, è determinato in base alla classe di profilazione assegnata al giovane dai Centri per l'Impiego o dagli altri servizi competenti al momento della presa in carico. Nell'ipotesi di conclusione anticipata, entro i 12 mesi, del rapporto di lavoro, l'incentivo è proporzionato alla durata effettiva dello stesso.

L'incentivo è autorizzato dall'Inps in base all'ordine cronologico di presentazione delle istanze.

[Apri link](#)

(Fonte: LavoroNews)



## IVA: prestazioni di servizi di telecomunicazione, di teleradiodiffusione ed elettronici

L'Agenzia delle Entrate ha pubblicato la circolare n. 22/E del 26 maggio 2016 recante: "IVA. Prestazioni di servizi di telecomunicazione, di teleradiodiffusione ed elettronici – Territorialità – Regime speciale del c.d. "Mini One Stop Shop" (MOSS)".

Si ricorda che il 1° gennaio 2015 sono entrate in vigore le nuove norme in materia di territorialità ai fini IVA per i servizi di telecomunicazione, di teleradiodiffusione e per quelli prestati per via elettronica (cd. "servizi TTE"), come previsto dalla direttiva del Consiglio n. 2008/8/CE del 12 febbraio 2008, che modifica la direttiva n. 2006/112/CE del 28 novembre 2006.

Le nuove norme della direttiva devono essere lette in combinazione con quelle del regolamento d'esecuzione (UE) n. 1042/2013 che modifica il precedente regolamento esecutivo (UE) n. 282/2011 relativamente al luogo delle prestazioni di servizi ai fini IVA.

A commento delle nuove disposizioni è intervenuta l'Agenzia delle Entrate con la suddetta circolare che si illustra di seguito.

### LE NUOVE REGOLE DI TERRITORIALITÀ

**I criteri di territorialità IVA applicabili a partire dal 1° gennaio 2015**

Il Legislatore italiano ha previsto l'assoggettamento ad IVA, nel territorio dello Stato, delle prestazioni di servizi rese tramite mezzi elettronici e delle prestazioni di telecomunicazione e di teleradiodiffusione se rese a committenti non soggetti passivi d'imposta e domiciliati nel territorio dello Stato o ivi residenti senza domicilio all'estero.

Viene evidenziata l'esclusione dall'imposizione italiana delle sole prestazioni di telecomunicazione e di teleradiodiffusione che, benché rese a committenti domiciliati o residenti in Italia, siano effettivamente utilizzate all'esterno dell'Unione europea.

Per quanto riguarda i servizi elettronici, deve applicarsi il solo criterio del domicilio o della residenza del committente non soggetto passivo, senza che assuma alcuna rilevanza il luogo di effettivo utilizzo.

I soggetti che prestano servizi TTE a committenti non soggetti passivi di imposta devono assolvere l'imposta dovuta, in Italia o in altri Paesi dell'Unione, identificandosi nel territorio dello Stato oppure attraverso la nomina di un rappresentante fiscale.

Il moltiplicarsi degli adempimenti posti a carico dei soggetti che prestano servizi TTE nei confronti di privati ha indotto il legislatore europeo a introdurre il regime speciale MOSS ("Mini One Stop Shop") per semplificare e rendere più agevole, in capo agli operatori,

la gestione dell'imposta dovuta nei vari Stati membri di consumo.

Pertanto, gli adempimenti che derivano dall'adozione dei nuovi criteri di territorialità dell'imposta relativa ai servizi resi nei confronti di privati e l'intervento che concerne l'esonero dall'obbligo di fatturazione per i soggetti che prestano servizi TTE a committenti non soggetti passivi di imposta, rientrano nell'ottica di semplificazione.

### Tipologia di servizi interessati dai nuovi criteri di territorialità

La circolare in esame evidenzia i servizi di telecomunicazione, di teleradiodiffusione ed i servizi forniti per via elettronica che sono interessati dalle novità normative.

Pertanto, tra i servizi di telecomunicazione, possono in via esemplificativa individuarsi:

- a) servizi di telefonia fissa e mobile per la trasmissione e commutazione di voce, dati e video, compresi i servizi telefonici con una componente video (servizi c.d. di videofonia);
- b) servizi telefonici forniti attraverso Internet, compresi i servizi vocali su protocollo Internet (Voice over Internet Protocol – VOIP);
- c) servizi di posta vocale, chiamata in attesa, trasferimento automatico della chiamata, identificazione del chiamante, chiamata a tre e altri servizi di gestione chiamata;
- d) servizi di radioavviso;

- e) servizi di audiotext;
- f) fax, telegrafo e telex;
- g) l'accesso ad Internet e al World Wide Web;
- h) le connessioni di rete private per collegamenti di telecomunicazione ad uso esclusivo del consumatore.

I servizi di teleradiodiffusione, invece, comprendono i servizi per la fornitura al pubblico di contenuti audio e audiovisivi.

In tale categoria rientrano, in particolare, i programmi radiofonici o televisivi trasmessi o ritrasmessi su una rete radiofonica o televisiva ed i programmi radiofonici o televisivi distribuiti attraverso Internet o analoga rete elettronica (IP streaming), se sono diffusi contemporaneamente alla loro trasmissione o ritrasmissione su una rete radiofonica o televisiva.

Quanto ai servizi forniti per via elettronica, questi possono individuarsi nei servizi forniti attraverso Internet o una rete elettronica, la cui natura rende la prestazione essenzialmente automatizzata, corredata di un intervento umano minimo e impossibile da garantire in assenza della tecnologia dell'informazione.

In quest'ultima categoria rientrano:

- a) la fornitura di prodotti digitali in generale, compresi software, loro modifiche e aggiornamenti;
- b) i servizi che veicolano o supportano la presenza di un'azienda o di un privato su una rete elettronica, quali un sito o una pagina web;
- c) i servizi automaticamente generati da un computer attraverso Internet o una rete elettronica, in risposta a dati specifici immessi dal destinatario;

- d) la concessione, a titolo oneroso, del diritto di mettere in vendita un bene o un servizio su un sito Internet che operi come mercato online;
- e) le offerte forfetarie di servizi Internet (Internet services packages, ISP) nelle quali la componente delle telecomunicazioni costituisce un elemento accessorio e subordinato.

**Individuazione del luogo di stabilimento, di domicilio o di residenza abituale del committente non soggetto passivo. Le presunzioni di localizzazione**

Al fine di consentire agli operatori del settore TTE e alle amministrazioni fiscali degli Stati membri di individuare la localizzazione del committente non soggetto passivo e, dunque, lo Stato membro legittimato ad applicare l'imposta sulle transazioni in questione, viene precisato che le nuove norme assolvono, rispettivamente, le seguenti funzioni:

- identificare il luogo di stabilimento delle persone giuridiche che non sono soggetti passivi, destinatarie dei servizi TTE;
- risolvere i casi di molteplicità dei luoghi di stabilimento di uno stesso soggetto che non è soggetto passivo, ovvero di divergenza tra il domicilio e la residenza abituale di una stessa persona fisica destinataria dei servizi TTE;
- agevolare, mediante l'uso di presunzioni relative, l'identificazione del luogo di stabilimento, di domicilio o di residenza abituale nei casi in cui lo stesso sia praticamente impossibile da determinare o non si possa determinare con certezza.

Per l'individuazione del luogo di stabilimento delle persone giuridiche che non sono soggetti passivi destinatari di servizi TTE, assume rilevanza:

- a) il luogo in cui sono svolte le funzioni della sua amministrazione centrale; oppure
- b) il luogo di qualunque altra sede di attività caratterizzata da un grado sufficiente di permanenza e da una struttura idonea, in termini di risorse umane e tecniche, a consentirle di ricevere e di utilizzare i servizi che le sono forniti per le proprie esigenze.

Per evitare possibili conflitti di giurisdizione tra Stati membri potenzialmente legittimati a tassare i medesimi servizi TTE, resi a committenti non soggetti passivi aventi molteplici luoghi di stabilimento oppure domicilio e residenza tra loro divergenti, occorre far riferimento ai seguenti criteri di localizzazione ai fini IVA:

- a) nel caso di persone giuridiche che non sono soggetti passivi, deve darsi priorità al luogo in cui sono svolte le funzioni della sua amministrazione centrale;
- b) nel caso di una persona fisica, è data priorità al luogo in cui tale persona ha la sua residenza abituale.

In caso di difficoltà per la localizzazione del committente, viene evidenziata la possibilità, per i fornitori di servizi TTE, di ricorrere a presunzioni legali che assumono una funzione meramente ausiliaria, in quanto non possono derogare agli ordinari criteri territoriali.

In particolare, si rileva che la presunzione dispensa il prestatore dall'onere di ricercare elementi di prova del luogo di domicilio o di

residenza del committente, dando prevalenza alla localizzazione del luogo presso il quale il committente si reca fisicamente per fruire dei servizi TTE.

Ad esempio, se uno qualsiasi dei servizi TTE è prestato in un luogo quale una cabina telefonica, un punto telefonico, una postazione Wi-Fi, un Internet caffè, un ristorante o una hall di albergo e qualora la fruizione del servizio medesimo richieda la presenza fisica del destinatario in quel determinato luogo, si presume che il destinatario sia stabilito, abbia il suo indirizzo permanente o la sua residenza abituale nel luogo in questione e che il servizio sia effettivamente utilizzato e fruito in tale luogo.

Se invece il luogo di esecuzione di tale servizio si trova a bordo di una nave, di un aereo o di un treno che effettua un trasporto passeggeri all'interno dell'Unione europea, il luogo in cui il servizio è prestato si considera quello di partenza del trasporto di passeggeri e dunque il committente si considera ivi stabilito, domiciliato o residente.

#### **Presunzioni di localizzazione e relativo superamento: presunzione relativa ai rapporti B2C**

Con riferimento alla sola individuazione del domicilio o della residenza dei committenti non soggetti passivi (B2C), viene rilevato che per:

- i servizi TTE resi attraverso una linea terrestre fissa, si presume che il destinatario sia stabilito, abbia il suo indirizzo permanente o la sua residenza abituale nel luogo in cui è installata detta linea terrestre fissa;
- i servizi TTE prestati attraverso reti mobili, la presunzione è che

il luogo in cui il destinatario è stabilito, ha il suo indirizzo permanente o la sua residenza abituale sia il paese identificato dal prefisso nazionale della carta SIM utilizzata per la ricezione dei servizi stessi;

- i servizi TTE per i quali è necessario utilizzare un decodificatore o un analogo dispositivo o una scheda di ricezione e senza che sia usata una linea terrestre fissa, si presume che il destinatario sia stabilito, abbia il suo indirizzo permanente o la sua residenza abituale nel luogo in cui il decodificatore o l'analogo dispositivo è installato o, se questo non è noto, nel luogo in cui la scheda di ricezione è inviata al fine di essere ivi utilizzata.

#### **Confutazione delle presunzioni di localizzazione e relativo superamento**

Il superamento delle presunzioni di localizzazione dei servizi TTE costituisce oggetto di una facoltà in capo al prestatore, soggetto chiamato ad assolvere gli obblighi tributari connessi ai servizi erogati, e di una potestà in capo all'Amministrazione finanziaria, mentre tale superamento non è consentito al committente non soggetto passivo.

Pertanto, un prestatore di servizi TTE può confutare la presunzione sulla base di tre elementi di prova non contraddittori tra loro, da cui risulti che il destinatario è stabilito, ha il suo indirizzo permanente o la sua residenza abituale altrove.

Diversamente, l'Amministrazione finanziaria è legittimata a confutare le predette presunzioni, qualora sussistano indizi di usi impropri delle stesse da parte del prestatore.

#### **Il luogo di prestazione dei servizi TTE resi in connessione con prestazioni alberghiere**

È prevista una presunzione di territorialità specificamente applicabile ai servizi TTE prestati, da parte di un soggetto passivo che agisce in nome proprio, nell'ambito di una prestazione di alloggio nel settore alberghiero o in settori con analoghe funzioni, quali campi di vacanza o terreni attrezzati per il campeggio.

In tal caso, infatti, detti servizi sono considerati prestati nei predetti luoghi.

#### **Verifica dello status del committente del servizio TTE**

Il legislatore comunitario ha inteso fornire ai prestatori soggetti passivi IVA dei criteri presuntivi, di agevole applicazione, al fine di determinare lo status del committente di una determinata prestazione TTE.

A tal fine è previsto che il prestatore di servizi TTE, indipendentemente dal fatto di essere in possesso o meno di informazioni che depongano in senso contrario, può considerare il committente, sempreché stabilito nell'Unione europea, come una persona priva di soggettività passiva IVA, qualora quest'ultimo non gli abbia comunicato il proprio numero individuale di identificazione IVA.

#### **Trattamento IVA dei servizi TTE, nei casi di intermediazione nella relativa effettuazione**

Nel caso in cui i servizi elettronici siano resi attraverso una rete di telecomunicazione, un'interfaccia o un portale, si presume che un soggetto passivo che interviene in

detta prestazione (intermediario) agisca in nome proprio ma per conto del prestatore di tali servizi e, conseguentemente, sia il soggetto fiscalmente obbligato.

La predetta presunzione si applica a tutti gli intermediari che intervengono nella catena che parte dal fornitore del servizio e termina presso il consumatore finale: ciascuno degli intermediari che interviene tra il fornitore e il consumatore si ritiene che abbia ricevuto e fornito il servizio in questione in nome proprio.

Si tratta, dunque, di una presunzione legale di responsabilità del soggetto intermediario ai fini IVA, funzionale ad un'agevole individuazione del soggetto passivo che, tra tutti quelli intervenuti nella catena distributiva di un determinato servizio elettronico, è tenuto ad assolvere gli obblighi tributari sulla cessione al consumatore finale.

Per poter superare tale presunzione e considerare l'originario fornitore del servizio come responsabile, è richiesta la sussistenza di determinate condizioni (quali, la fattura emessa da ciascun soggetto passivo che interviene nella prestazione del servizio elettronico ovvero l'indicazione, del servizio prestato e del relativo fornitore, nella ricevuta emessa al termine della catena distributiva) e la relativa previsione nell'ambito degli accordi contrattuali vigenti tra le parti della catena.

#### **IL REGIME SPECIALE del "MOSS".**

#### **Il "Mini One Stop Shop" ("MOSS")**

Le modifiche riguardanti la rilevanza territoriale dei servizi

TTE implicano un aggravio degli oneri e degli adempimenti in capo ai soggetti che prestano tali servizi, essendo dal 1° gennaio 2015 chiamati a identificarsi in ciascuno Stato membro in cui effettuino le citate prestazioni nei confronti di committenti non soggetti passivi di imposta, al fine di assolvere l'IVA ivi dovuta.

Per ovviare al moltiplicarsi degli adempimenti gli operatori possono operare applicando, a partire dalla data del 1° gennaio 2015, lo speciale regime Mini One Stop Shop (o Mini Sportello Unico), che offre la possibilità a tutti i soggetti che effettuino prestazioni di servizi TTE nei confronti di committenti non soggetti passivi di imposta domiciliati nell'Unione europea di identificarsi in un unico Stato membro al fine di adempiere agli obblighi connessi all'assolvimento dell'IVA per le prestazioni TTE rese in ciascuno Stato membro.

Il MOSS introduce un innovativo metodo di gestione degli adempimenti IVA attraverso specifiche procedure informatiche, attraverso le quali è possibile effettuare:

- l'adesione al regime, mediante richiesta di registrazione, nel caso di regime UE, o mediante richiesta di identificazione, nel caso di regime non UE;
- la presentazione delle dichiarazioni trimestrali;
- l'effettuazione dei versamenti;
- le comunicazioni inviate al contribuente da parte dello Stato membro di identificazione e da parte dei vari Stati membri di consumo;
- lo scambio di informazioni fra lo Stato membro d'identificazione e i vari Stati membri di consumo.

Ai fini della gestione del regime speciale in esame, assumono

rilevanza le nozioni di "Stato membro di identificazione" e di "Stato membro di consumo".

La prima nozione identifica lo Stato membro in cui il soggetto passivo è registrato ai fini MOSS e in cui dichiara e versa l'IVA dovuta.

Per i soggetti stabiliti nell'Unione europea, detto Stato coinciderà con lo Stato membro in cui il soggetto passivo ha fissato la sede della propria attività economica. Invece, per i soggetti che abbiano fissato la sede della propria attività economica fuori dell'Unione europea, e che non dispongano in essa di una stabile organizzazione, potranno scegliere di identificarsi per il MOSS in un qualsiasi Stato membro liberamente scelto.

Lo "Stato membro di consumo", invece, identifica lo Stato membro in cui il soggetto che si è registrato al MOSS presta servizi TTE a committenti che non sono soggetti passivi di imposta.

#### **Il MOSS per i soggetti non UE (regime non UE)**

Il requisito indispensabile affinché il soggetto passivo extra UE possa identificarsi in Italia per l'applicazione del MOSS, aderendo al regime riservato ai soggetti non UE, è costituito dal fatto che l'operatore:

- non disponga di una stabile organizzazione in Italia o in un qualunque Stato appartenente all'UE,
- non abbia ottenuto da uno dei Paesi appartenenti all'Unione europea, un numero di identificazione ai fini IVA.

A far data dal 1° gennaio 2015, il MOSS ha sostituito per i soggetti extra UE il regime speciale VOES

(VAT On E-Services).

Pertanto, i soggetti non UE che si siano registrati in Italia per il MOSS possono assolvere, con le peculiari regole previste per tale regime, l'IVA dovuta per i servizi TTE resi nei confronti di qualunque committente non soggetto passivo di imposta domiciliato o residente in uno qualsiasi degli Stati membri della UE, ivi compresi i committenti domiciliati o residenti in Italia.

In tal caso, il soggetto passivo non UE presenta telematicamente all'Agenzia delle Entrate la dichiarazione trimestrale, evidenziando il debito maturato in ciascuno Stato membro, ed effettua il pagamento dell'imposta complessivamente dovuta in tutta l'Unione europea.

### **Il MOSS per i soggetti stabiliti in Italia (regime UE)**

I soggetti stabiliti nell'Unione europea che offrono servizi TTE nei confronti di committenti non soggetti passivi di imposta stabiliti nella UE e che intendano aderire al MOSS sono tenuti a chiedere la registrazione al regime nel Paese in cui è situata la sede dell'attività, mediante registrazione al Portale nazionale.

Inoltre, possono rientrare nel "regime UE" previsto per i soggetti comunitari anche i soggetti extra UE che abbiano una o più stabili organizzazioni nell'Unione europea. Le prestazioni di servizi rese da soggetti aderenti al MOSS (in regime UE) a committenti non soggetti passivi di imposta che siano domiciliati nello stesso Paese in cui è situata la sede del prestatore o una sua stabile organizzazione, devono essere assoggettate alle regole ordinariamente previste dallo Stato

in cui sia presente la sede o la stabile organizzazione.

Le Linee Guida MOSS specificano che confluiscono nel regime MOSS le prestazioni di servizi TTE rese da una stabile organizzazione a committenti domiciliati o residenti in un Paese diverso da quello in cui la sede del soggetto passivo o la stessa stabile è situata. L'adesione al regime UE del MOSS è possibile anche per i soggetti che beneficiano di regimi fiscali di vantaggio.

### **La registrazione al MOSS: cause di cancellazione e di esclusione**

Il soggetto passivo che sceglie di avvalersi del regime MOSS per adempiere agli obblighi in materia di IVA per i servizi di telecomunicazione, teleradiodiffusione o servizi elettronici resi a committenti non soggetti passivi d'imposta, domiciliati o residenti in uno Stato membro dell'Unione europea, può registrarsi attraverso l'apposita interfaccia elettronica ("Portale MOSS"), già operativa dal 1° ottobre 2014.

La richiesta di registrazione deve contenere le seguenti indicazioni:

- per le persone fisiche, il cognome e nome ed eventualmente la ditta; per i soggetti diversi dalle persone fisiche, la ragione sociale, la denominazione;
- indirizzo postale, indirizzi elettronici, inclusi i siti web;
- numero di codice fiscale attribuito dallo Stato di residenza o domicilio, se previsto;
- dichiarazione sulla mancata identificazione ai fini dell'IVA all'interno dell'Unione europea.

I dati di identificazione (regime non UE) e di registrazione (regime UE) devono essere forniti in base

agli schemi, definiti con provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate.

La Circolare precisa che, per i soggetti UE, l'identificazione ai fini MOSS avviene con il medesimo numero di partita IVA già in possesso per gli adempimenti IVA nazionali, mentre, per gli extra-UE, a seguito dell'espletamento delle necessarie verifiche, è attribuito un numero di identificazione IVA.

La registrazione ha effetto a decorrere dal primo giorno del trimestre civile successivo a quello in cui il soggetto passivo ha comunicato allo Stato membro di identificazione l'intenzione di avvalersi del regime speciale MOSS.

Il soggetto passivo ha l'obbligo di comunicare eventuali modifiche dei dati trasmessi in fase di registrazione, entro il decimo giorno del mese successivo a quello in cui l'evento si è verificato.

Il soggetto passivo può, altresì, uscire volontariamente dal MOSS, comunicando attraverso il Portale la propria intenzione allo Stato membro di identificazione, almeno quindici giorni prima della fine del trimestre civile che precede quello in cui intende cessare di avvalersi del regime speciale. È previsto un periodo di "quarantena", successivamente alla cancellazione, durante il quale al soggetto passivo è inibito aderire al MOSS dopo esserne uscito.

### **La dichiarazione trimestrale**

I soggetti che optano per il regime speciale del MOSS presentano, direttamente, una dichiarazione entro il venti del mese successivo al trimestre di riferimento (20 aprile, 20 luglio, 20 ottobre e 20 gennaio), anche nell'ipotesi in cui

non abbiano prestato servizi di telecomunicazione, teleradiodiffusione o elettronici.

I soggetti passivi UE, che hanno optato per il MOSS identificandosi in Italia, devono indicare, nelle dichiarazioni trimestrali, anche l'ammontare dei servizi di telecomunicazione, teleradiodiffusione ed elettronici resi tramite una stabile organizzazione in ciascuno Stato membro, diverso da quello in cui quest'ultima è localizzata, in cui i committenti hanno il domicilio o la residenza.

Non confluiscano, invece, nella dichiarazione MOSS, ma nelle liquidazioni periodiche e nella dichiarazione IVA annuale ordinaria, le prestazioni dei predetti servizi rese dal soggetto MOSS UE nel Paese in cui è situata la sede dell'attività economica o una stabile organizzazione. La dichiarazione IVA MOSS può essere rettificata, entro il termine di tre anni, apportando le modifiche, attraverso il Portale, direttamente sulla dichiarazione originaria.

### **I versamenti**

Entro il termine di presentazione della dichiarazione, il soggetto passivo effettua il versamento dell'IVA dovuta in base alla dichiarazione stessa e, tenuto conto dei dati ivi indicati, lo Stato di identificazione trasmette le informazioni e ripartisce l'imposta tra i diversi Stati membri di consumo.

Il versamento è effettuato in base alle seguenti modalità:

- per i soggetti registrati al regime UE, accedendo al Portale, con addebito sul proprio conto corrente postale o bancario;
- per i soggetti registrati al regime

non UE e per quelli che non sono in possesso di conto bancario o postale in Italia, mediante bonifico su un conto aperto presso la Banca d'Italia.

### **I rimborsi**

Il soggetto che si avvale del MOSS non può detrarre l'IVA che grava sugli acquisti effettuati nell'ambito del regime medesimo dall'imposta a debito relativa alle prestazioni di servizi TTE. Il legislatore comunitario, in ogni caso, ha garantito la neutralità dell'IVA assolta sugli acquisti attraverso il rimborso dell'imposta medesima che deve essere eseguito dallo Stato membro in cui sono stati effettuati gli acquisti.

Con riferimento al rimborso per i soggetti che operano nel MOSS in regime extra UE, viene prevista la possibilità di presentare istanza di rimborso per l'IVA assolta su acquisti di beni e servizi effettuati in Italia anche per i soggetti, iscritti in Italia o in un altro Stato membro al MOSS quali soggetti extra UE, sebbene abbiano svolto in Italia, nei confronti di committenti non soggetti passivi di imposta, prestazioni di servizi nell'ambito del regime speciale in commento, e non siano stabiliti in Paesi che garantiscono una condizione di reciprocità. Pertanto, tutti i soggetti extra UE, che hanno aderito al MOSS in Italia, potranno chiedere il rimborso dell'IVA gravante sugli acquisti di servizi in Italia.

Anche i soggetti passivi di imposta residenti in altri Stati membri ed ivi registrati ai fini MOSS, che hanno effettuato in Italia prestazioni di servizi rientranti nel regime speciale, potranno chiedere il rimborso dell'IVA sugli acquisti effettuati in Italia attraverso il portale elettronico predisposto da

ciascuno Stato membro.

Nel caso in cui un soggetto che ha aderito al MOSS in regime UE sia anche identificato in un certo Stato membro di consumo per lo svolgimento di attività diverse dalla prestazione di servizi TTE per le quali sia necessaria l'identificazione, tale soggetto eserciterà il diritto alla detrazione dell'imposta relativa agli acquisti effettuati in quel determinato Stato nella dichiarazione nazionale che dovrà essere presentata con riferimento alle attività svolte, diverse dai servizi TTE, nello Stato di consumo medesimo.

Non possono rientrare nell'ambito del regime MOSS le prestazioni di servizi TTE rese nei confronti dei privati italiani da un soggetto passivo d'imposta domiciliato o residente in Italia che abbia aderito in Italia al MOSS. A tali servizi, resi nel territorio dello Stato, sarà pertanto applicabile l'ordinaria disciplina IVA.

L'operatore stabilito in Italia e ivi identificato per il MOSS, quindi, dovrà recuperare l'imposta a credito gravante sugli acquisti effettuati in Italia per il MOSS in occasione delle liquidazioni mensili o trimestrali, scomputando l'imposta a credito dall'imposta dovuta per i servizi TTE resi nei confronti di committenti non soggetti passivi di imposta in Italia.

Nel caso in cui il soggetto MOSS non abbia reso servizi TTE a privati in Italia, il credito IVA risultante dagli acquisti MOSS dovrà essere evidenziato nella dichiarazione annuale che sarà comunque presentata, anche con volume d'affari pari a zero e il contribuente avrà la possibilità o di chiedere il rimborso del credito medesimo o di computare

l'eccedenza nelle dichiarazioni degli anni successivi.

In caso di versamenti effettuati in eccesso rispetto al debito evidenziato nella dichiarazione trimestrale MOSS, lo Stato membro di identificazione provveda a restituire, entro trenta giorni, l'importo eccedente direttamente al soggetto passivo che ha presentato la dichiarazione ed effettuato il versamento.

Per quello che concerne il nostro Stato, la competenza per la restituzione dell'eccedenza di versamento spetta all'Agenzia delle Entrate.

Inoltre, lo Stato membro di identificazione, all'atto della ripartizione tra i diversi Stati membri dell'imposta versata dai soggetti che hanno aderito al MOSS in regime UE, è autorizzato a trattenere, sino al 31 dicembre 2018, una determinata percentuale delle somme incassate, nella misura del 30 per cento dei versamenti relativi al periodo dal 1° gennaio 2015 al 31 dicembre 2016, e del 15 per cento dei versamenti relativi al periodo dal 1° gennaio 2017 al 31 dicembre 2018.

In merito all'importo minimo da restituire, la Commissione Europea ha chiarito che spetta agli Stati Membri stabilire la soglia minima al di sotto della quale sospendere l'erogazione delle restituzioni che, per quanto riguarda lo Stato italiano, è fissata in euro 10,33.

L'Agenzia delle Entrate effettuerà la restituzione delle somme versate in eccesso anche nel caso in cui il contribuente MOSS sia debitore, nei confronti dell'Amministrazione, di somme iscritte a ruolo ovvero anche nel caso in cui gli sia stato

notificato un atto di contestazione o di irrogazione di sanzioni.

#### **Gli obblighi documentali e contabili**

È previsto l'esonero, per i prestatori di servizi TTE, dall'obbligo di emissione della fattura. Per gli operatori che hanno optato per il regime del MOSS, i soggetti extra UE che si registrano in Italia al MOSS, i soggetti italiani che hanno optato per l'applicazione del regime speciale e i soggetti che si siano identificati per il MOSS in un altro Stato membro, non devono tenere i registri delle fatture ex art. 23 e seguenti, D.P.R. n. 633/1972 e non devono presentare la dichiarazione annuale IVA.

#### **Controlli**

Con riferimento al nuovo regime speciale IVA MOSS anche se gli adempimenti dichiarativi e di versamento sono assolti in modo centralizzato presso lo Stato membro di identificazione del soggetto passivo, la potestà impositiva ai fini dell'IVA sulle prestazioni rese a clienti di un determinato Stato membro di consumo spetta in ogni caso a quest'ultimo.

Per quanto concerne lo Stato Italiano, entro il decimo giorno successivo alla scadenza del termine per la presentazione della dichiarazione trimestrale o per il versamento dell'imposta risultante dalla medesima, l'Agenzia delle Entrate, quale autorità competente dello Stato membro di identificazione, verifica l'avvenuta presentazione della dichiarazione trimestrale.

Nei casi di omesso o incompleto versamento dell'imposta dovuta nei termini di legge, l'Agenzia delle Entrate inoltra al soggetto passivo identificato in Italia un sollecito per

rammentare l'obbligo di versare l'importo dell'IVA ancora dovuta in base alla dichiarazione già presentata e, nei casi di persistente inosservanza delle norme sui regimi speciali MOSS, provvede ad esercitare i poteri di esclusione.

L'Agenzia delle Entrate, avvalendosi di procedure automatizzate, provvede ad effettuare la liquidazione dell'IVA dovuta in base alle dichiarazioni trimestrali presentate dai soggetti aderenti al regime speciale, relativamente ai servizi TTE resi a committenti non soggetti passivi d'imposta domiciliati o residenti nel territorio dello Stato italiano.

Nel caso in cui emerga un risultato diverso da quello riportato nella dichiarazione, entro il 31 dicembre del secondo anno successivo a quello di presentazione della dichiarazione, deve essere comunicato al contribuente l'intimazione ad adempiere, nel termine di sessanta giorni dalla relativa ricezione, al pagamento dell'imposta o della maggiore imposta dovuta e non versata, unitamente alla sanzione amministrativa e agli interessi. Il contribuente può fornire, entro sessanta giorni dalla ricezione della comunicazione, i chiarimenti necessari all'amministrazione finanziaria.

Decorso inutilmente tale termine la comunicazione è titolo esecutivo per la riscossione coattiva ed è suscettibile di impugnazione secondo le norme sul contenzioso tributario. L'Amministrazione finanziaria, con apposito avviso di accertamento, può procedere alla rettifica delle dichiarazioni trimestrali presentate, nei rispettivi Stati membri di identificazione, dai soggetti passivi aderenti al regime speciale, relativamente ai servizi di

telecomunicazione, di teleradiodiffusione o elettronici prestati a committenti, non soggetti passivi, residenti o domiciliati nel territorio dello Stato italiano.

Nel caso di omessa presentazione della dichiarazione MOSS, l'Agenzia delle Entrate inoltra un apposito avviso al contribuente, il quale concretizza il primo atto posto in essere dallo Stato italiano, quale Stato membro di consumo, nell'esercizio della sua attività di controllo sui soggetti aderenti al regime MOSS, mediante il quale si instaura il contraddittorio endoprocedimentale con il contribuente. Entro trenta giorni, il contribuente può presentare osservazioni o memorie o produrre documenti atti ad evidenziare le ragioni, di diritto o di fatto, della mancata presentazione della dichiarazione.

In mancanza della presentazione della dichiarazione trimestrale o della presentazione di osservazioni da parte del contribuente, l'Amministrazione finanziaria attiva il procedimento di accertamento induttivo dell'imposta. A seguito delle modifiche apportate dalla legge di stabilità 2016 gli avvisi di accertamento nei confronti di soggetti aderenti al MOSS, per l'imposta dovuta all'Erario italiano, debbono essere notificati entro il 31 dicembre del quinto anno successivo a quello in cui è stata presentata la dichiarazione.

In caso di omessa presentazione della dichiarazione MOSS l'avviso di accertamento induttivo potrà essere notificato fino al 31 dicembre del settimo anno successivo a quello in cui la dichiarazione avrebbe dovuto essere presentata. Per i periodi d'imposta precedenti al 31

dicembre 2016, gli avvisi di accertamento devono essere notificati, a pena di decadenza, entro il 31 dicembre del quarto anno successivo a quello in cui è stata presentata la dichiarazione ovvero, nei casi di omessa presentazione della dichiarazione o di dichiarazione nulla, entro il 31 dicembre del quinto anno successivo a quello in cui la dichiarazione avrebbe dovuto essere presentata.

L'avviso di accertamento acquisterà esecutività decorsi sessanta giorni dalla relativa notifica e, decorsi ulteriori trenta giorni, la riscossione delle somme ancora dovute potrà essere affidata agli agenti della riscossione per l'avvio dell'esecuzione forzata, senza necessità che sia previamente notificata alcuna cartella di pagamento.

È prevista la possibilità per i soggetti passivi registrati al MOSS in Italia di rettificare una dichiarazione precedentemente inviata utilizzando le funzionalità previste nel Portale MOSS, entro tre anni dal termine di presentazione di tale dichiarazione previsto dalla legge.

#### **Sanzioni**

Le sanzioni applicabili in caso di violazione degli obblighi connessi al regime MOSS consistono:

- nella sanzione dal centoventi al duecentoquaranta per cento, con un minimo di 250 euro, in caso di omessa o tardiva presentazione della dichiarazione trimestrale;
- nella sanzione proporzionale dal novanta al centottanta per cento della maggior imposta dovuta o della differenza di credito utilizzato, nel caso di dichiarazioni infedeli;
- nella sanzione da 500 a 2.000

euro nel caso di presentazione della richiesta di registrazione per l'opzione al regime speciale MOSS con indicazioni incomplete o inesatte, tali da non consentire l'individuazione del contribuente o dei luoghi ove è esercitata l'attività;

- nella sanzione da euro 250 a 2.000 euro nel caso di violazioni relative al contenuto e alla documentazione delle dichiarazioni trimestrali MOSS;
- nella sanzione del trenta per cento nel caso di omessi o tardivi versamenti.

L'Agenzia delle entrate ritiene che il soggetto passivo non residente, con riferimento alle operazioni effettuate nel territorio nazionale, possa sanare l'omessa o tardiva presentazione della dichiarazione trimestrale, nonché l'omesso o tardivo versamento dell'IVA avvalendosi dell'istituto del ravvedimento operoso.



## NUOVO TESTO UNICO SISTRI

Il nuovo Testo Unico SISTRI, D.M. 30 marzo 2016, n. 78 “Regolamento recante disposizioni relative al funzionamento e ottimizzazione del sistema di tracciabilità dei rifiuti in attuazione dell'articolo 188bis, comma 4bis, del decreto legislativo 3 aprile 2006, n. 152” (pubblicato nella G.U. n.120 del 24 maggio 2016) è in vigore dall’8 giugno u.s.. Questo nuovo Decreto ministeriale, emanato con le finalità di semplificare e ottimizzare il sistema di controllo della tracciabilità dei rifiuti (art. 188-bis, comma 4-bis, D.Lgs. 152/2006), abroga e sostituisce il vecchio Testo Unico SISTRI (D.M. 52/2011), pur rispecchiandone l’articolazione e i relativi allegati. La principale e sostanziale differenza rispetto a quest’ultimo consiste nell’eliminazione del corposo Allegato III, che riportava la tipologia delle informazioni delle Schede SISTRI relative alle varie categorie di soggetti obbligati ad aderire al sistema.

Tali informazioni specifiche e procedure operative sono rinviate a successiva definizione mediante ulteriori decreti, fino alla cui emanazione varranno le procedure già in uso, contenute su manuali e Linee Guida disponibili sul portale [www.sistri.it](http://www.sistri.it).

Viene sottolineato che specifiche istruzioni tecniche continueranno ad essere predisposte dal Concessionario del servizio, e pubblicate, previa approvazione del Ministero dell’Ambiente, sul portale stesso. Con riguardo ai soggetti obbligati, a differenza dell’abrogato D.M. 52/2011, il nuovo Testo Unico non ne ripropone il novero dettagliato, ma si limita ad effettuare il rinvio con richiamo all’art. 188 ter, D.Lgs. 152/2006, confermando la validità delle deroghe intervenute in questi anni (ad es., con D.M. 24 aprile 2014, relativo all’esclusione dei “piccoli produttori” di rifiuti pericolosi). V. infra, Tabella 1 (Categorie di soggetti con iscrizione al SISTRI obbligatoria).

Per quanto concerne i contributi annuali per il funzionamento del SISTRI, questi vengono mantenuti nella stessa misura e con le identiche modalità di versamento previste dalla precedente regolamentazione. Una riduzione viene esplicitamente prevista in favore dei soli soggetti che, non essendo obbligati al SISTRI, vi aderiscono volontariamente. Tale riduzione dovrà essere, però, definita tramite un ulteriore decreto ministeriale. Viene confermato l’attuale sistema che impone agli operatori l’utilizzo dei dispositivi, con la promessa di un alleggerimento della dotazione almeno per i trasportatori. Con un futuro decreto, infatti, dovrebbe arrivare la sospensione degli obblighi di installazione black box e utilizzo degli strumenti di monitoraggio. Con lo stesso decreto si prevede di disciplinare la rimodulazione dei contributi dovuti dalla categoria dei trasportatori.

Riassumendo, il nuovo decreto demanda ad uno o più successivi decreti non regolamentari, senza però fissarne una tempistica, il compito di definire le procedure necessarie per:

- l’accesso al SISTRI;
- l’inserimento e la trasmissione dei dati;
- le procedure da adottare nei casi speciali o differenziati da quelli ordinari;

- la definizione di regole ad hoc su modalità operative, microraccolta, gestione di particolari rifiuti RAEE; nonché l'attestazione dell'assolvimento degli obblighi dei produttori di rifiuti non tenuti al SISTRI vengono rinviate a un futuro decreto.

L'adozione di tali decreti non prevede il coinvolgimento delle Associazioni di categoria; nemmeno di quelle facenti parte del Comitato Nazionale Albo Gestori Ambientali.

L'unica semplificazione operativa in vigore fin da subito riguarda la trasmissione delle informazioni al SISTRI: non viene più imposto a produttori e trasportatori di rifiuti pericolosi l'invio dei dati entro, rispettivamente, le 4 e 2 ore precedenti la movimentazione. Analoghe eliminazioni dei termini di inserimento dati valgono anche per gli impianti finali e per commercianti ed intermediari.

Nelle disposizioni transitorie si richiamano alcuni criteri importanti di cui il nuovo concessionario del sistema dovrebbe tenere conto, nell'implementazione del nuovo sistema di tracciabilità. Tra questi si segnalano:

- l'abbandono delle black-box e la loro sostituzione con strumenti idonei a garantire un'efficace tracciabilità dei rifiuti;
- la tenuta in formato elettronico del Formulario e dei Registri di carico e scarico, con compilazione in modalità off-line e trasmissione asincrona dei dati;
- la garanzia di interoperabilità con i sistemi gestionali utilizzati dalle imprese.

#### **Tabella 1 - CATEGORIE di SOGGETTI CON ISCRIZIONE al SISTRI OBBLIGATORIA**

##### **ENTI e IMPRESE con PIÙ di DIECI DIPENDENTI PRODUTTORI INIZIALI di RIFIUTI SPECIALI PERICOLOSI DERIVANTI DA:**

- attività di demolizione, costruzione, nonché i rifiuti che derivano dalle attività di scavo, fermo restando quanto disposto dall'articolo 184-bis del Decreto Legislativo 152/2006;
- lavorazioni industriali;
- lavorazioni artigianali;
- attività commerciali;
- attività di servizio;
- attività sanitarie;
- attività agricole e agroindustriali ad esclusione, indipendentemente dal numero dei dipendenti, degli imprenditori agricoli di cui all'art. 2135 del codice civile che conferiscono i propri rifiuti nell'ambito di circuiti organizzati di raccolta;
- attività di pesca e acquacoltura ad esclusione, indipendentemente dal numero dei dipendenti, degli enti e delle imprese iscritti alla Sezione Speciale «Imprese Agricole» del Registro delle Imprese che conferiscono i propri rifiuti nell'ambito di circuiti organizzati di raccolta. Si intendono per tali i soggetti che, come conseguenza della loro primaria attività professionale, producono rifiuti speciali pericolosi. Si deve ritenere, infatti, che non rientrino nella previsione normativa i rifiuti urbani, ancorché pericolosi. Inoltre, si ritiene che da tale obbligo debbano essere esclusi i produttori che non sono organizzati in enti o imprese.

---

#### **ENTI e IMPRESE PRODUTTORI INIZIALI di RIFIUTI SPECIALI PERICOLOSI CHE EFFETTUANO ATTIVITÀ di STOCCAGGIO**

Si intendono per tali gli enti o imprese produttori iniziali di rifiuti speciali pericolosi che effettuano:

- attività di smaltimento consistenti nelle operazioni di deposito preliminare prima di una delle operazioni di cui ai punti da D1 a D14 (escluso il deposito temporaneo, prima della raccolta, nel luogo in cui sono prodotti);
- attività di recupero consistenti nelle operazioni di messa in riserva di rifiuti per sottoporli a una delle operazioni indicate nei punti da R1 a R12 (escluso il deposito temporaneo, prima della raccolta, nel luogo in cui sono prodotti).

#### **TRASPORTATORI A TITOLO PROFESSIONALE di RIFIUTI PERICOLOSI**

Si intendono per tali gli enti o le imprese che raccolgono o trasportano rifiuti speciali pericolosi a titolo professionale compresi i vettori esteri che operano sul territorio nazionale.

#### **GESTORI di RIFIUTI PERICOLOSI**

Si intendono per tali gli enti o le imprese che effettuano operazioni di trattamento, recupero, smaltimento, commercio e intermediazione di rifiuti urbani e speciali pericolosi, inclusi i nuovi produttori che trattano o producono rifiuti pericolosi.

#### **NUOVI PRODUTTORI di RIFIUTI**

Si intendono per tali i soggetti che sottopongono i rifiuti pericolosi ad attività di trattamento ed ottengono nuovi rifiuti (eventualmente, anche non pericolosi) diversi da quelli trattati, per natura o composizione, ovvero che sottopongono i rifiuti non pericolosi ad attività di trattamento ed ottengono nuovi rifiuti pericolosi; tali soggetti sono tenuti ad iscriversi sia nella categoria gestori che in quella dei produttori ed a versare il contributo per ciascuna categoria di appartenenza secondo quanto disposto dall'allegato 2 del D. M. 52/2011.

#### **OPERATORI del TRASPORTO INTERMODALE**

Si intendono per tali, in caso di trasporto intermodale, i soggetti ai quali sono affidati i rifiuti speciali pericolosi in attesa della presa in carico degli stessi da parte dell'impresa navale o ferroviaria o dell'impresa che effettua il successivo trasporto.

#### **TRASPORTATORI IN CONTO PROPRIO di RIFIUTI PERICOLOSI**

Si intendono per tali le imprese che trasportano i rifiuti pericolosi da loro stessi prodotti iscritte alla Albo Nazionale Gestori Ambientali in categoria 5 o, se iscritti in categoria 2-bis (produttori iniziali di rifiuti non pericolosi che effettuano operazioni di raccolta e trasporto dei propri rifiuti, nonché i produttori iniziali di rifiuti pericolosi che effettuano operazioni di raccolta e trasporto dei propri rifiuti pericolosi in quantità non eccedenti trenta chilogrammi o trenta litri al giorno – ex art. 212, comma 8, D.Lgs.152/2006-), solo quando obbligati ad aderire come produttori.

#### **ENTI e IMPRESE che effettuano la RACCOLTA, il TRASPORTO, il RECUPERO, lo SMALTIMENTO dei RIFIUTI URBANI nella REGIONE CAMPANIA**

Si intendono per tali i Comuni, le imprese di trasporto e gli impianti di recupero e smaltimento dei rifiuti urbani prodotti nella regione Campania e ubicati nel territorio della regione Campania, di cui al comma 4 dell'articolo 188-ter, del Decreto Legislativo 152/2006.

Il provvedimento è consultabile al link: <http://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2016/05/24/16G00084/sg>



world business

## Opportunità di business per gli associati

Con la presente rubrica proponiamo un panorama delle proposte commerciali che periodicamente giungono alla nostra sede da ogni parte del mondo. Il servizio si limita ad un lavoro di informazione: starà poi agli utilizzatori valutare la validità o meno delle varie proposte. I soci interessati a contattare le aziende citate possono richiedere gli indirizzi completi alla Segreteria Aice (Tel.027750320/1, Fax 027750329, E-mail: aice@unione.milano.it).

### Offerta di prodotti

#### ROMANIA

Codice azienda: RO 01

Nome azienda: Mecanex

**Settore:** Progettazione, produzione e commercializzazione di pompe, motopompe, elettropompe, in vari campi, per il mercato rumeno ed europeo.

#### RUSSIA

Codice azienda: RU 01

Nome azienda: Germes

**Settore:** Metalmeccanica: macchine per il taglio al plasma e al gas dei laminati di metalli. Le macchine sono in grado di tagliare metalli fino a 40 mm. (plasma) e 100 mm. di spessore (gas).

#### ROMANIA

Codice azienda: RO 02

Nome azienda: Kuma Romania Srl

**Settore:** Producer and exporter of washbasins & kitchen countertops in composites.



### Richiesta di prodotti

#### RUSSIA

Codice azienda: RU 02

Nome azienda: Polimer Resurs

**Settore:** La società russa "Polimer Resurs" di Mosca cerca in Italia dei fornitori di scarti di vario tipo di materiali polimerici, in primo luogo di **pellicola stretch**. I prodotti in vendita devono essere puliti e imballati in pacchi da 200 chili ciascuno.

# Aice

Direzione, amministrazione,  
redazione  
20121 Milano  
Corso Venezia 47/49  
Tel.: 02 77 50 320 - 321  
Fax: 02 77 50 329  
E-mail: aice@unione.milano.it  
<http://www.aicebiz.com>

Direttore responsabile  
Claudio Rotti

Proprietario della testata



Stampato con mezzi propri

Anno LIII

Registrazione del Tribunale di  
Milano, n° 6649 del 16 settem-  
bre 1964

POSTE ITALIANE Spa - Spedizio-  
ne a.p. - D.L. 353/2003 (conv.  
in L. 27/02/2004 n. 46) art.1,  
comma 2, DCB - Milano