

IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO

L'Editoriale: Naufraga il TTIP? A rischio la politica commerciale Europea pag. 5



Seminario: "I ritardi "nel trasporto marittimo, aereo e terrestre: obblighi e responsabilità di vettori e spedizionieri"
Martedì, 13 settembre 2016 pag. 7

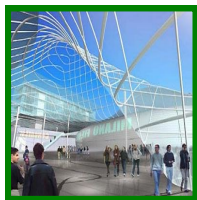
Save the Date: Assemblea annuale di Aice pag. 8

Alibaba Group: E-commerce Gateway to China
Milano, 14 luglio 2016 pag. 9

Chiusura uffici Aice: lunedì 8 - martedì 23 agosto 2016 pag. 46



SPORTELLO INTRASTAT - 4 agosto
Periodo di competenza: MENSILE LUGLIO 2016 pag. 23



ANUGA 2017
Germania, COLONIA 7 - 11 ottobre 2017 pag. 25

FOODEXPO VIETNAM 2016
Ho Chi Minh City, Vietnam 16 - 19 novembre 2016 pag. 30



Il Brasile aderisce alla Convenzione internazionale ATA pag. 34

A disposizione dei Soci Aice



June 2016



International Debt Collections Handbook

Italy

E'

a disposizione dei Soci la guida "International Debt Collections".

Il presente report è uno strumento affidabile per il recupero dei crediti in quanto fornisce informazioni sempre aggiornate da esperti e avvocati locali in 42 paesi.

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).

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

- "Wto Trade Policy Review: United Arab Emirates". (Not. 13 dell'11 Luglio 2016)
- "Il Mercato dei Prodotti Alimentari e delle Bevande in Cina". (Not. 12 del 24 Giugno 2016)
- "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)

5

QUI AICE

L'Editoriale: Naufraga il TTIP? A rischio la politica commerciale europea
pag. 5

Seminario: "I ritardi nel trasporto marittimo, aereo e terrestre: obblighi e responsabilità di vettori e spedizionieri"
Martedì, 13 settembre 2016

pag. 7

Assemblea annuale Aice

pag. 8

Alibaba Group: E-commerce Gateway to China
Milano, 14 luglio 2016

pag. 9

AICE E FRUIT SA FIRMANO UN ACCORDO DI COLLABORAZIONE PER PROMUOVERE I PRODOTTI SUDAFRICANI IN ITALIA

pag. 11

Master universitario di primo livello: "Economia e gestione degli scambi internazionali"
Milano, ottobre 2016 - novembre 2017

pag. 12

20

LA FINESTRA DEI SOCI AICE

Promosfera:
Ambush marketing: una pratica scorretta da evitare anche nei concorsi

pag. 20

21

PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCE

Misery Index Confcommercio: Maggio 2016

pag. 21

23

UNIONE CTSP E DINTORNI

SPORTELLI INTRASTAT - 4 agosto
Periodo di competenza: MENSILE LUGLIO 2016

pag. 23

24

BANDI, FINANZIAMENTI E AGEVOLAZIONI

Bando "Intraprendo" – Finanziamenti all'avvio di micro, piccole e medie imprese e attività professionali lombarde

pag. 24

25

FIERE E MANIFESTAZIONI

ANUGA 2017
Germania, COLONIA 7 - 11 ottobre 2017

pag. 25

Worldfood Istanbul 2016
Istanbul, Turchia - dal 30 agosto al 2 settembre 2016

pag. 27

BORSA VINI ITALIANI IN GIAPPONE 2016
Tokyo 20 ottobre 2016

pag. 28

FOODEXPO VIETNAM 2016
Ho Chi Minh City, Vietnam 16 - 19 novembre 2016

pag. 30

32

EVENTI E CONVEGNI

Prossimi eventi a Taiwan con incentivi ai visitatori italiani

pag. 32

33

NOTIZIE DAL MONDO

Il Brasile aderisce alla Convenzione internazionale ATA

pag. 33

Ecommerce in Russia shows decreased growth rate

pag. 34

36

DALL'UNIONE EUROPEA

EuroCommerce calls on Europe's leaders to put Europe back on track

pag. 36

37

IN BREVE DALL'ITALIA

Proroga del trattamento di CIGS a seguito di cessazione di attività

pag. 37

Sanzioni civili per mancata comunicazione instaurazione rapporto di lavoro

pag. 38

Fruizione permessi per soggetti con disabilità grave

pag. 39

Sportello Unico Iscrizioni Dirigenti

pag. 39

Nota dell'Agenzia delle Dogane: Definizione di esportatore di cui all'art.1, punto 19, del Regolamento delegato UE 2015/2446

pag. 40

42

IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA

CONAI: INCENTIVI PER LA REGOLARIZZAZIONE AGEVOLATA DELLE MICRO E PICCOLE IMPRESE

pag. 42

Fatturazione elettronica "B2B": applicazione gratuita dell'Agenzia delle Entrate

pag. 43

Collaborazione coordinata e continuativa: comunicazioni per la promozione dell'adempimento spontaneo

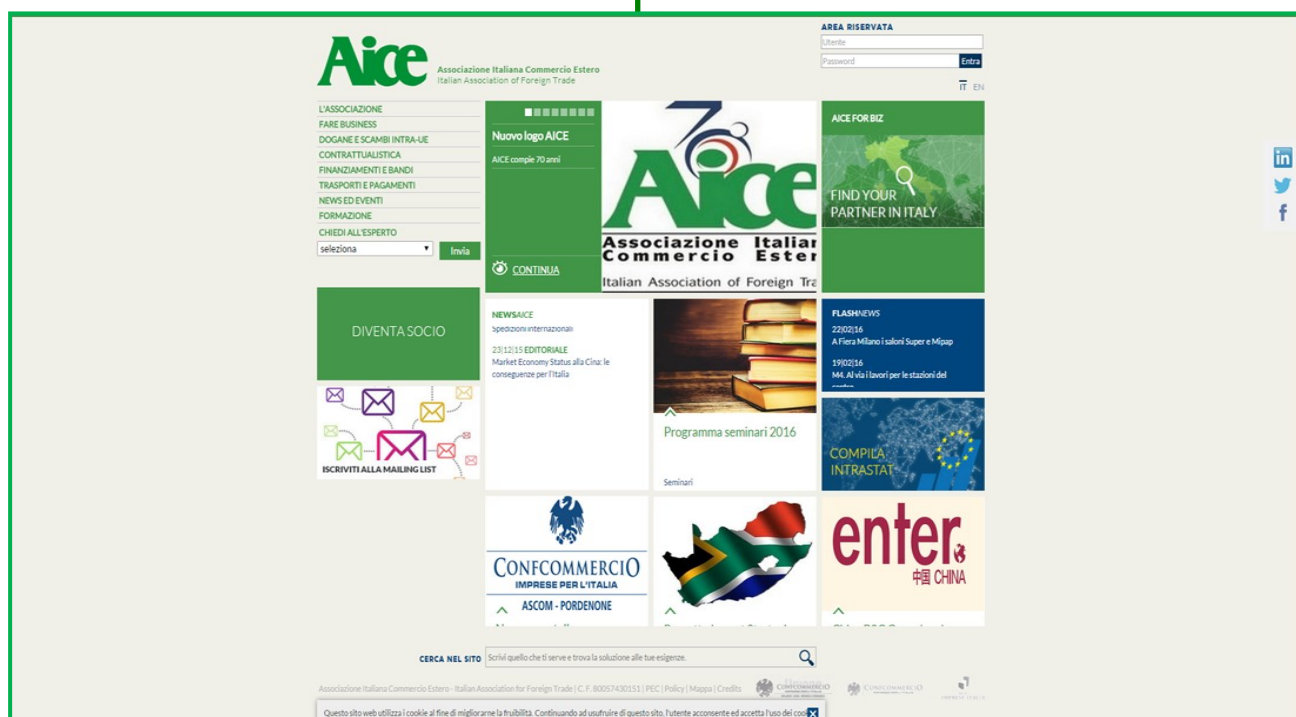
pag. 45

47

WORLD BUSINESS

Opportunità di business per gli associati

pag. 47





L'editoriale

Naufraga il TTIP? A rischio la politica commerciale europea

La netta presa di posizione della Francia ha dato un colpo decisivo alle speranze di vedere concludersi con esito positivo le trattative per il TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership). In un periodo storico di enorme incertezza e dopo la questione Brexit, vacilla un altro pezzo dell'ordine economico globale.

Il Governo francese, infatti, ritiene impossibile un accordo USA-UE sul trattato di libero scambio entro il 2016. Troppe le questioni ancora aperte e crescente è il sentimento protezionista dei nostri cugini transalpini.

Il Ministro dello Sviluppo Economico, Carlo Calenda, sin dall'inizio convinto sostenitore dei benefici TTIP, fornisce una interpretazione ancora più ampia dichiarando che in questo momento "manca la fiducia verso tutto ciò che sa di internazionalizzazione". Il riferimento è anche alla decisione presa dalla Commissione di sottoporre il CETA, l'accordo di libero

scambio già siglato tra Canada e UE, alla ratifica dei Parlamenti nazionali degli Stati membri, quando, invece, essendo un accordo prettamente commerciale poteva essere sufficiente l'approvazione del solo Parlamento europeo, avendo l'Europa completa competenza per la politica commerciale verso i Paesi terzi.

Un passo indietro significativo che mette severamente a rischio il futuro della *trade policy* continentale. Depotenziare l'Europa nelle relazioni commerciali con i maggiori partner mondiali è un fatto dannoso per i singoli Stati. L'Italia, ad esempio, ha interessi particolari molto forti nel TTIP (limitare il fenomeno dell'Italian Sounding per i prodotti alimentari, vedere riconosciute le indicazioni di origine ecc.) che da sola certamente non sarebbe in grado di negoziare con gli USA. Solo sotto l'ombrello negoziale dell'Europa avremmo delle chances di vedere tutelati i nostri

interessi, cosa che in un ipotetico accordo bilaterale con potenze economiche come Stati Uniti o Cina sarebbe impossibile.

E', quindi, questo il vero tema che abbiamo di fronte in questi giorni. Gli atteggiamenti protezionistici che emergono in Europa, l'opposizione alla globalizzazione in quanto ritenuta causa della non equa distribuzione della ricchezza, il freno alla liberalizzazione degli scambi commerciali che mette in discussione il TTIP e il CETA, la scelta isolazionista britannica mettono a forte rischio la tenuta di una politica commerciale europea unitaria, e conseguentemente rappresentano una grande incognita per la stessa architettura dell'UE.

Se anche su questi temi tornano a prevalere gli interessi dei singoli Stati membri quale futuro è immaginabile per l'Europa? Se prevarranno i localismi, ci avvieremo ad essere sempre meno protagonisti degli equilibri economici mondiali; come europei ci relegheremo in un ruolo di retrovia nella governance

globale.

Nonostante tutto ciò, il mandato ai negoziatori del TTIP non è stato sospeso. Due settimane fa' si è tenuto a Bruxelles il 14esimo round di trattative, con l'intento di riuscire a chiudere prima della fine dell'amministrazione Obama, con un ritmo molto intenso di incontri tra gli ultimi due mesi e i prossimi tre. L'idea è di arrivare a un testo consolidato entro la fine dell'estate: per il momento, infatti, le parti si sono solo scambiate offerte senza riuscire a giungere a una sintesi efficace. Secondo gli addetti ai lavori, il momento clou, l'ultima carta da giocare per la sopravvivenza del TTIP sarà settembre, quando è previsto un significativo numero di incontri a livello politico tra la Commissaria Ue al Commercio Cecilia Malmström il rappresentante americano Michael Froman che saranno chiamati a sciogliere al massimo livello tutti i nodi ancora aperti.

Una delle difficoltà maggiori resta la decisione settore per settore delle date di inizio di accesso al mercato. Altro nodo chiave riguarda la partecipazione agli appalti pubblici, su cui gli Usa continuano a mettere paletti e allo stesso tempo il riconoscimento delle indicazioni geografiche su cui le posizioni restano ancora molto distanti.

Interessanti e condivisibili sono gli argomenti usati in difesa del TTIP dal Ministro Calenda in una recente audizione alla Camera dei Deputati. Il Ministro ha ricordato che la prima fase della globalizzazione, all'inizio degli anni Novanta, fu asimmetrica: l'Europa apriva le frontiere ai prodotti dei paesi emergenti senza chiedere subito reciprocità, perché li considerava soggetti deboli. In seguito avrebbe ottenuto l'apertura dei loro mercati. Quest'asimmetria ha generato effetti che oggi vengono

contestati in tutto l'Occidente: mezzo pianeta ha imboccato la strada dello sviluppo, ma in Europa larga parte del ceto medio si è sentita risucchiare verso il basso, con redditi hanno smesso di crescere o si sono impoveriti. Ora si è in una fase nuova. Il TTIP ha l'obiettivo di riportare il timone della globalizzazione nelle nostre mani, è un antidoto agli squilibri causati dalla globalizzazione. Il TTIP non è un accordo tra paesi poveri, ma con gli Stati Uniti, cioè il terzo mercato del made in Italy, dove l'anno scorso l'Italia ha esportato 36 miliardi di euro di beni.

Claudio Rotti



SEI UNO DI NOI





Seminario: “I ritardi nel trasporto marittimo, aereo e terrestre: obblighi e responsabilità di vettori e spedizionieri”

Martedì, 13 settembre 2016

**Seminario
“I ritardi nel trasporto marittimo,
aereo e terrestre: obblighi e
responsabilità di vettori e
“spedizionieri”**

**Martedì, 13 settembre 2016
ore 8.45**

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

Relatori:
Avv. Germano Margiotta
Margiotta & Partners

Dr. Luca Castigliero
Sotrade Srl

Franco Larizza
LC – Larizza Consulting

**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.ssa Raffaella Seveso Tel.027750320/1
E-mail: raffaella.seveso@unione.milano.it

Non sempre per le aziende è facile individuare i diversi attori che operano nella gestione del trasporto delle merci.

Il seminario ha l'obiettivo di illustrare in maniera dettagliata gli obblighi e le responsabilità a carico dei vettori e degli spedizionieri derivanti dai ritardi nel trasporto di merci e della non corretta esecuzione delle prestazioni, evidenziando le diverse obbligazioni provenienti dal contratto di trasporto e dal contratto di spedizione, con approfondimenti specifici sul trasporto marittimo (con cenni all'aggiornamento della convenzione SOLAS), sul trasporto aereo e su quello terrestre.

Nella seconda parte della mattinata, saranno approfonditi i concetti di prescrizione in materia di spedizione e di trasporto e di assicurazione dei danni derivanti dai ritardi nel trasporto.

PROGRAMMA

8.45 Registrazione partecipanti

9.00 Apertura lavori

**9.15 Obblighi e diritti del mittente, del vettore,
dello spedizioniere**

Cenni generali
Focus trasporto terrestre
Focus trasporto aereo
Focus trasporto marittimo

11.00 Pausa

**11.15 Prescrizione in materia di spedizione e
trasporto**

11.45 Gli aspetti assicurativi

12.30 Quesiti e dibattito



qui Aice

Save the Date: Assemblea annuale di Aice



SAVE THE DATE

Giovedì 13 Ottobre 2016 ore 16.00

presso Palazzo Castiglioni, Corso Venezia 47, Milano

si terrà

l'Assemblea annuale di Aice

in occasione del 70° anniversario della nascita di Aice verrà presentato il volume "INTERNAZIONALIZZARE L'IMPRESA" e verranno premiate le aziende associate da più tempo ad Aice

Per informazioni:

Segreteria Aice tel. 027750320/1 email aice@unione.milano.it



Alibaba Group: E-commerce Gateway to China

Milano, 14 luglio 2016

qui Aice

Si è tenuto Giovedì 14 Luglio nella sede di Milano di Aice (Associazione Italiana Commercio Estero) il **seminario *Alibaba Group: E-commerce Gateway to China***, dal più grande *marketplace online e mobile* le nuove opportunità di crescita e penetrazione su uno dei maggiori mercati al mondo. Presente all'incontro anche Michele Scannavini, in uno dei suoi primi interventi pubblici dopo la nomina a Presidente dell' Agenzia ICE.

Il team di Alibaba Italia – guidato da Rodrigo Cipriani Foresio – ha presentato alle oltre 100 aziende presenti, due terzi delle quali appartenenti ai settori *food, fashion e design*, **il più grande ecosistema di e-commerce al mondo in grado di supportare l'export delle medie e grandi imprese italiane sul mercato cinese offrendo loro l'opportunità di vendere sulle diverse piattaforme del gruppo sia in ambito B2C (Tmall e Tmall Global) che B2B (Alibaba.com)**. La strategia di globalizzazione di Alibaba, infatti, va in due direzioni: da un lato offrire ai 423 milioni di consumatori cinesi già presenti sulle piattaforme del Gruppo la possibilità di acquistare sempre più prodotti d'eccellenza del *made in Italy*, dall'altro incrementare il numero dei consumatori fino ad arrivare a 2 miliardi di acquirenti in tutto il mondo.

Secondo un'analisi condotta da eMarketer nel 2016 **più del 15% della popolazione cinese (circa 1,4 miliardi) e il 40% dei consumatori online acquisterà beni dall'estero sfruttando il crossborder e-commerce e spendendo una media di 473,26\$ nell'anno per un valore pari a 85,76 miliardi di \$.** **Entro il 2020 eMarketer stima che più di un quarto della popolazione acquisterà prodotti dall'estero per un totale di 157,7 miliardi di \$.**

“Per la aziende italiane il confronto con i mercati esteri non può più essere considerato un'opzione, è diventato una necessità” ha commentato Claudio Rotti, Presidente Aice, “abbiamo sempre guardato con molta attenzione al mercato cinese e oggi vogliamo aiutare le aziende italiane a cogliere l'opportunità dell'e-commerce in Cina, dove la domanda di prodotti *made in Italy* è in costante aumento”.

A conferma della capacità di visione di Aice, e della convinzione del Gruppo Alibaba sull'importanza di un lavoro congiunto e di sistema, le sinergie messe in campo oggi sono frutto di una collaborazione avviata già oltre quindici anni fa, quando nel 2001 Aice ed Alibaba firmarono un primo accordo di collaborazione volto a generare valore per le imprese associate attraverso un *co-branded site* per la condivisione del *marketplace* B2B Alibaba.com.

Rodrigo Cipriani Foresio, Country Manager di Alibaba Italia e Sud Europa, ha dichiarato: “Oggi i tempi sono maturi, e a dimostrarlo abbiamo sia il grande interesse delle aziende presenti che la quotidiana ricerca da parte dei nostri consumatori cinesi di prodotti e brand *made in Italy*. Per questo l'Italia è stato il primo Paese in assoluto in cui Alibaba è approdato in

Europa, e per questo il nostro *team* è determinato ad offrire alle aziende locali tutti gli strumenti e il supporto possibile per cogliere le concrete opportunità di crescita che il mercato offre”.

Presente all'incontro anche Riccardo Mangiaracina, Direttore dell'Osservatorio Export del Politecnico di Milano, con un intervento di scenario sull'Export online verso la Cina.





qui Aice

AICE E FRUIT SA FIRMANO UN ACCORDO DI COLLABORAZIONE PER PROMUOVERE I PRODOTTI SUDAFRICANI IN ITALIA

AICE – Associazione Italiana Commercio Estero e FRUIT SA – l'associazione più rappresentativa dei produttori di frutta in Sud Africa, hanno firmato un accordo di collaborazione per facilitare i rapporti commerciali tra produttori sudafricani e aziende italiane interessate a importare frutta fresca dal paese africano.

FRUIT SA rappresenta i produttori di agrumi, mele, frutti col nocciolo, uva da tavola, frutta tropicale come avocado, litchi, mango, macadamia e le relative industrie di lavorazione ed è una confederazione delle cinque associazioni di categoria nazionali.

L'accordo, nato in seguito alla missione commerciale di AICE in Sud Africa tenutasi lo scorso aprile, vuole creare opportunità di business per le aziende associate sia ad AICE che a FRUIT SA, con attività di matchmaking diretto, intelligence di mercato e missioni d'affari.

Per maggiori informazioni in merito, le aziende interessate possono contattare Pierantonio Cantoni (pierantonio.cantoni@unione.milano.it tel. 027750320).

13 July 2016

Global Fruit Promotion: Fruit South Africa signs MoU with Italian Association

Fruit South Africa and the ASSOCIAZIONE ITALIANA COMMERCIO ESTERO (AICE) have signed a Memorandum of Understanding (MoU) to promote mutual trade and investment opportunities in the fresh fruit sectors between South Africa and Italy. AICE is a non-profit entrepreneurial association, established in Milan - with over 70 years' experience working to promote business relations between Italy and the rest of the world.

AICE represents Italian companies that are predominantly committed to commercial activities abroad such as: trading, export, import, countertrade, buying-offices, export management as well as services activities related to small and medium enterprises.

More than 50% of all agricultural exports from South Africa is fresh fruit and major export destinations include the EU, UK, Far East, Russia, Middle East, USA/Canada. The fruit industry contributes significantly to the South African economy with an annual turnover of more than R30 billion composed of exports, national (local) sales of fresh produce, fruit supplied for processing and fruit supplied for drying.

The scope of the MoU includes, the exchange of information on general economic status, trade policies and regulation, legislative changes of respective countries to promote and strengthen bilateral trade, technological and industrial cooperation between Italy and South Africa in the fresh fruit sector.

Other areas of cooperation will involve the parties informing each other of all activities that have the potential to further promote trade and investment opportunities between the two countries in the fruit sector; promoting bilateral trade and economic relations as well as encourage; mobilize and assist in the development of mutually beneficial joint ventures and investment opportunities between business people of the respective countries and organisations.

Mr Anton Rabe, Fruit SA Chairman, signed the Memorandum of Understanding, on behalf of Fruit SA.



qui Aice

Master universitario di primo livello: “Economia e gestione degli scambi internazionali”
Milano, ottobre 2016 - novembre 2017

Economia e gestione degli scambi internazionali

MEGSI

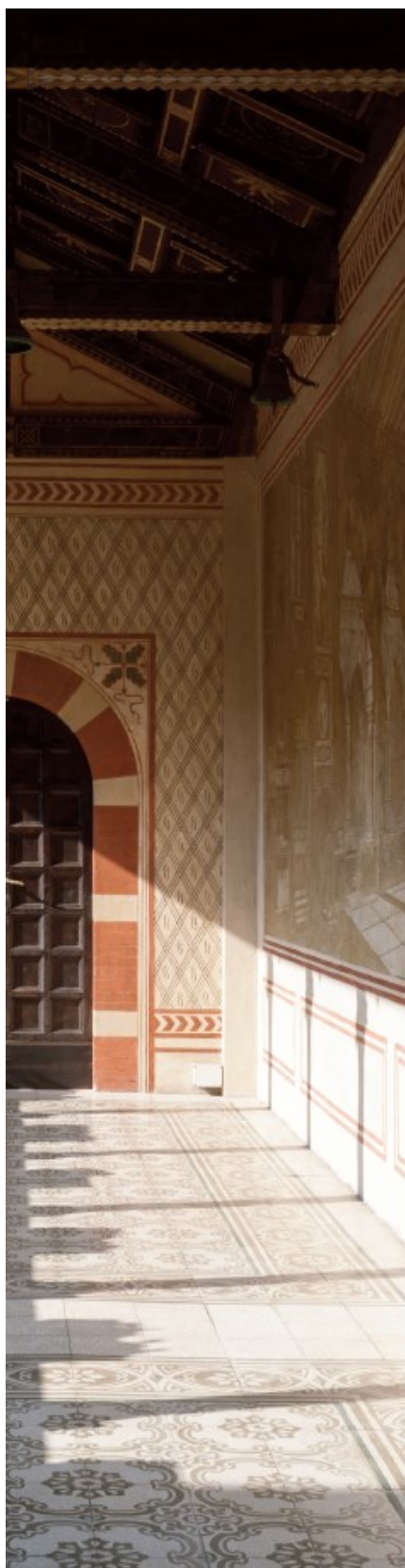
**Ma
ste
I**
Cattolica

FACOLTÀ DI ECONOMIA
a.a. 2016/2017 - VII edizione
Milano, ottobre 2016 - novembre 2017

Master universitario di primo livello



UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore



Il master in sintesi

- **Approccio integrato:** attività didattiche e lavori di gruppo e sul campo

- **Prospettiva internazionale:** classe formata da studenti provenienti da differenti Paesi

- **Forte sinergia con le imprese:** realizzazione di uno stage curriculare presso aziende partner e project work sviluppato in azienda

- **Modalità:** part-time; le lezioni si svolgono il venerdì e il sabato; seminari e laboratori, prevalentemente di giovedì.

Frequenza obbligatoria (min. 75% del monte ore di ciascun corso, seminari obbligatori inclusi).

- **Corsi aperti per uditori esterni:** un'opportunità per migliorare le competenze professionali, un'occasione di formazione sotto il marchio di qualità di uno tra i migliori Master del settore.

Durata

7 ottobre 2016 - novembre 2017.

- **Scadenza domanda di ammissione:** 10 settembre 2016 - master.unicatt.it/ammissione

Numero massimo partecipanti: 30

- **Quota di partecipazione** € 7.000 (in tre rate)

- **Borse di studio**

Borse di studio assegnate agli studenti più meritevoli, a copertura della terza rata;

N. 1 borsa di studio in favore di studenti stranieri del valore di 5.000 euro riservata a studenti provenienti da: Europa dell'Est, Bacino del Mediterraneo, America Latina.

Borse di studio da 2000 euro ciascuna, a copertura della terza rata del Master in base a requisiti di merito.

- Il Master è compatibile con i Fondi Interprofessionali rivolti alla formazione dei dipendenti aziendali. Le aziende potranno richiedere voucher individuali per l'accesso dei propri dipendenti all'intero master o ai singoli moduli didattici.

F“Formare giovani talenti capaci di operare nei mercati esteri con un approccio multidisciplinare è lo scopo del Master in Economia e Gestione degli Scambi Internazionali.

I saperi accumulati consentiranno agli studenti del **MEGSI** di ottenere una formazione sistemica ed integrata degli scambi commerciali internazionali, requisito fondamentale per poter operare con efficacia in un contesto complesso e globale come quello attuale.”

Prof.ssa Federica Poli
Direttore del Master

Class Profile

Il Master in Economia e Gestione degli scambi Internazionali, si rivolge a laureati e laureandi triennali e/o magistrali in discipline economiche, giuridiche e sociali e a studenti internazionali con titolo di Bachelor e/o Master of Science.

Learning outcomes

Al termine del Master gli studenti saranno in grado di:

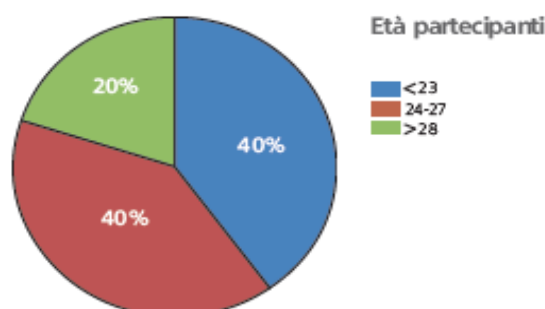
- impostare e gestire operazioni commerciali con l'estero;
- progettare e realizzare strategie di scambio a livello internazionale;
- comprendere e utilizzare la strumentazione finanziaria a supporto di iniziative di scambio commerciale a livello internazionale.

Sbocchi professionali

Il Master forma figure professionali che operano come import/export manager di Piccole Medie Imprese nei settori:

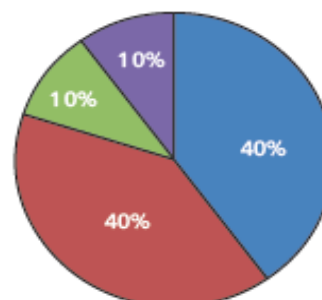
- International trade junior manager
- Import-export documentation manager
- International markets analyst

- * 70% dei partecipanti al master dichiara di aver trovato lavoro durante il master e massimo dopo 3 mesi dal termine.
- * 80% dichiara di essere decisamente soddisfatto/ molto soddisfatto della formazione professionale acquisita attraverso il Master.
- * 70% dichiara che la propria attività lavorativa corrisponde all'ambito tematico del master frequentato.
- * Rilevazione dati 2015/2016



Background accademico

- Economia
- Lingue e mediazione culturale
- Scienze politiche
- Giurisprudenza



Curriculum overview

Il Master, della durata di un anno accademico per un tot. di 1500 ore e 60 CFU, si articola in:

- Lezioni frontali
- Case studies, laboratori e seminari
- Stage curriculare
- Project work
- Prova finale

Il programma è in lingua italiana. Alcuni corsi/seminari (o parte di corsi) sono tenuti in lingua inglese.

Le attività didattiche si svolgeranno presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore.

Il piano didattico è così strutturato

CORSI	CFU
AREA ECONOMICA	
International economics (in inglese)	5
Marketing internazionale	6
International finance (in inglese)	6
Organizzazione delle imprese internazionali	3
Geografia economica	3
Metodi statistici per le applicazioni economiche	3
AREA GIURIDICA	
International trade law (in inglese)	6
Diritto doganale	5
Fiscaltà internazionale	4
AREA LINGUISTICA	
Business English ed esame BEC. Il corso di Business English (60 ore) è finalizzato alla formazione linguistica adeguata per la comunicazione internazionale nell'ambito import/export e offre la possibilità di sostenere una certificazione di Business English rilasciata da Cambridge ESOL.	6
AREA SOCIO-CULTURALE	
Business negotiations	3
ATTIVITÀ FORMATIVE	
Laboratori e seminari (fra i quali, logistica e trasporti internazionali; documenti di trasporto internazionale; pagamenti internazionali; l'assicurazione del credito verso l'estero; il finanziamento degli scambi commerciali con paesi esteri, lavorare con i database utili per l'intelligence dei mercati internazionali)	
Stage e progetto sul campo	8
Prova finale	2
TOTALE	60



CORSI APERTI

I corsi del Master sono accessibili a coloro che desiderano investire nella formazione finalizzata a gestire i processi di internazionalizzazione commerciale.

Al termine dei singoli corsi frequentati verrà rilasciato un certificato di frequenza.

Il Master è compatibile con i Fondi Professionalizzanti rivolti alla formazione dei dipendenti aziendali.

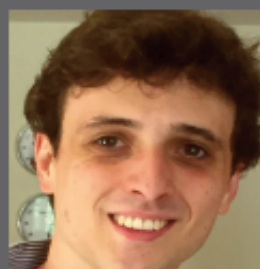
Alumni



“Sono laureata in Relazioni internazionali e ho scelto il MEGSI per le tematiche di internazionalizzazione di impresa, import/export, diritto

doganale e commerciale che mi interessavano, nella prospettiva di poterle applicare in un futuro lavorativo. Gli obiettivi formativi che mi ero prefissata prima dell'inizio del Master sono stati raggiunti sia durante la fase d'aula, sia nel corso dello stage alla Camera di Commercio di Milano.”

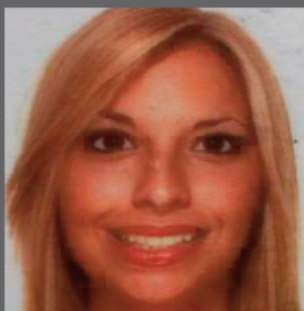
Ekaterina Popova - 2013/2014



“Dopo la triennale in Economia mi sono iscritto al Master MEGSI perché avevo intuito che la mia strada fosse quella dell'export management e

dell'internazionalizzazione delle imprese italiane. Il Master è risultato essere sia un ottimo campo di addestramento per accrescere le mie competenze, sia una rampa di lancio dal punto di vista curricolare. Lo rifarei! Lo consiglio vivamente sia a chi intende perseguire la strada dell'internazionalizzazione aziendale, sia per chi ha interesse al mondo della logistica e della movimentazione internazionale delle merci. Attualmente lavoro come Responsabile della comunicazione e marketing e Assistente di Direzione per un Associazione di Imprese nella realtà dell'Automazione industriale, e come CRM Analyst e Business Strategy developer presso Konica Minolta Sensing Unit a Milano.”

Pietro Colonna-Preti - aa. 2014/2015



“La scelta del MEGSI è stata dettata dalla necessità di ampliare le mie conoscenze in ambito economico e giuridico, dopo il Corso di Mediazione Culturale e Linguistica. Lo studio di materie quali commercio ed economia internazionale, marketing, diritto doganale e tributario mi hanno permesso di arricchire la mia visione e di avere un approccio più pratico. La possibilità di relazionarmi con personale qualificato, anche esterno al contesto accademico, di lavorare in gruppo con compagni con background differenti, l'avvalersi di un network articolato sono solo alcuni dei vantaggi del Master. Oltre alla formazione tra i banchi, è stato importante

l'arricchimento dato dall'esperienza sul campo, grazie allo stage, che ha facilitato l'inserimento nel mondo del lavoro e mi ha permesso di entrare in contatto con realtà di stampo internazionale. La mia esperienza è più che positiva, ad oggi ho un contratto a tempo indeterminato con Parah SpA, dove ho svolto lo stage curricolare.”

Salsabil Mouelhi - aa. 2014/2015

Business Partner

I Master è organizzato in collaborazione con Confcommercio-Imprese per l'Italia, l'Associazione Italiana Commercio Estero (AICE) e con il supporto della Scuola Superiore del Commercio, del Turismo, dei Servizi e delle Professioni.

Le aziende che hanno offerto stage nelle precedenti edizioni: Camera di Commercio Italiana del Perù; ADMANTX - Expert System SpA; AldAM (Associazione Italiana di Automazione Meccatronica); Tomorrow Milano Srl; Orange Business Italy SpA; DHL Global Forwarding (ITALY) SpA; CREA - Avvocati associati di Milano; Maxion Wheels Italia Srl; Accenture SpA; Auchan SpA; Automa SpA; Banca Ifis SpA; BMW Group SpA; Bolton Manitoba SpA; Brooks Brothers; Brunocaffè Srl; BS Forwarding Srl; Btidno SpA; Calzedonia SpA; Camera di Commercio Italiana - Argentina; Camera di Commercio Italiana - Cina; Camera di Commercio Italiana - India; Camera di Commercio Italiana - Stati Uniti; Camera di Commercio Italiana - Sudafrica; Candy Hoover Group Srl; Celly SpA; Christian Dior Couture SA; Dolce e Gabbana SpA; Fumador Srl; Gefco Italia SpA; Ghibli SpA; Gruppo DHL; Gruppo Lactalis SpA; I.T.F. Group Srl; Ikea Italia Distribution Srl; Impresind Srl; ITT Holding SpA; Jas SpA; Kuehne Nagel Srl; La Nordica Sas; Leroy Merlin SpA; Logwin Ocean Italy Srl; Lubl Srl; LVMH - Acqua Parma Srl; LVMH Italia SpA; P&C, Marsh SpA; Maltre Technimont SpA; Max Mara; Gruppo Mediaset; Microtecmor Srl; Modacor Srl; Parah; Pipex Italia SpA; Polyform SpA; Pomellato SpA; Promos CCIAA; Retail Brand Alliance Europe Srl; Sanpellegrino SpA; Selea Srl; Sonic Italia Srl; Spazio Moda Srl; Teknomega Srl; TK Food Europe Srl; Tre GRecuperi Srl; Trevi SpA; Ubi Banca Scpa, Ufficio Commerciale del Messico - PROMEXICO; Unione Consulenti Srl; Versace SpA; Wundekammer Sstudio Srl.

Faculty

I docenti del Master in Economia e Gestione degli scambi Internazionali lavorano insieme per offrire una didattica interdisciplinare e di alto livello. Questo approccio è garantito da una Faculty composta da docenti accademici, guest speaker di settore e top manager.

Direttore

Profssa Federica Poli, Università Cattolica del Sacro Cuore

Codirettore

Prof Marco Oriani, Università Cattolica del Sacro Cuore

Comitato scientifico

Prof. Domenico Bodega, Università Cattolica del Sacro Cuore

Profssa Federica Poli, Università Cattolica del Sacro Cuore

Prof. Marco Oriani, Università Cattolica del Sacro Cuore

Dott. David Doninotti, Associazione Italiana per il Commercio con l'Estero

Prof. Giuliano Iannotta, Università Cattolica del Sacro Cuore

Corpo docente

Deborah Russetti - International trade law - Università Cattolica del Sacro Cuore; Antonio Della Carità - Fiscalità internazionale - BDC Associati; Luca Moriconi - Diritto doganale - Agenzia delle Dogane; Alessia Amighini - International economics - Università degli Studi del Piemonte Orientale; Riccardo Bramante - Metodi statistici per le applicazioni economiche - Università Cattolica del Sacro Cuore; Elena Cedrola - Marketing internazionale - Università degli Studi di Macerata; Loretta Battaglia - Marketing internazionale - Università Cattolica del Sacro Cuore; Federica Poli - International finance - Università Cattolica del Sacro Cuore; Gianluca Pallini - International finance - Università Cattolica del Sacro Cuore; Daniela Isari - Organizzazione delle imprese internazionali - Università Cattolica del Sacro Cuore; Aldo Pigoli - Geografia economica - Università Cattolica del Sacro Cuore; Giuseppe Scaratti - Business negotiations - Università Cattolica del Sacro Cuore; Tim Quinn - Business English - Università degli Studi di Milano



UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore

www.unicatt.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).



Ambush marketing: una pratica scorretta da evitare anche nei concorsi

Quest'anno Europei di calcio e Olimpiadi di Rio hanno portato nuovamente alla ribalta una pratica commerciale detta 'Ambush Marketing' dagli addetti ai lavori.

Questa pratica, messa in atto da aziende che non sono sponsor 'ufficiali', consiste nell'associare il proprio brand o specifiche promozioni a questi grandi eventi 'sfruttandone' la visibilità senza essere autorizzati a farlo.

Si tratta di un fenomeno in continua evoluzione e non facile da arginare: i marketers diventano sempre più creativi e sono numerosi gli esempi di campagne che hanno riscosso grandissima visibilità anche se a rischio di importanti conseguenze poiché violano aspetti normativi relativi al Copyright, al codice di tutela dei consumatori, leggi sulla proprietà industriale e via dicendo.

Anche nel caso dei concorsi a premio è necessario fare molta attenzione.

Leggi il nostro [approfondimento](#)

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



Misery Index Confcommercio: Maggio 2016

Il MIC di maggio 2016 si è attestato su un valore stimato di 18,6 punti, in crescita di due decimi di punto rispetto ad aprile. Il contenuto incremento rilevato nell'ultimo mese è imputabile ad una diminuzione più contenuta dei prezzi dei beni e dei servizi ad alta frequenza d'acquisto a fronte di una modesta diminuzione della disoccupazione ufficiale ed estesa.

Il dato si inserisce in un quadro congiunturale caratterizzato da molteplici elementi d'incertezza, derivanti anche dal contesto internazionale.

La mancata accelerazione della ripresa limita le possibilità di uno sviluppo sostenuto dell'occupazione, tale da favorire un riassorbimento, sia pure parziale, dei circa 3 milioni di disoccupati ufficiali e del milione di non ufficiali, rendendo più complessa la riduzione dell'area del disagio sociale in presenza di un possibile ritorno, a breve, dell'inflazione.

A maggio il tasso di disoccupazione si è attestato all'11,5%, in diminuzione di un decimo di punto rispetto ad aprile e di otto decimi di punto su base annua.

Il numero di disoccupati è diminuito di 24mila unità rispetto al mese precedente e di 175mila unità nei confronti di maggio 2015. Il numero di occupati è aumentato di 21mila unità rispetto al mese precedente e di 299mila nei confronti dello stesso mese del 2015. L'incremento congiunturale è però troppo esiguo per essere considerato significativo.

A maggio le ore di CIG autorizzate sono diminuite per il terzo mese consecutivo (-5,7% rispetto allo stesso mese del 2015). Questa tendenza è imputabile sia alla componente ordinaria, sia a quella in deroga.

Sulla base di questa stima si è calcolato che le ore di CIG utilizzate – destagionalizzate e ricondotte a ULA – siano aumentate di poche unità su base mensile e diminuite di 23mila unità su base annua. Analoga tendenza ha interessato gli scoraggiati con un modestissimo incremento in termini congiunturali ed una diminuzione di 43mila unità su base annua. Il combinarsi di queste dinamiche ha comportato una lieve discesa del tasso di disoccupazione esteso tornato al 15%.

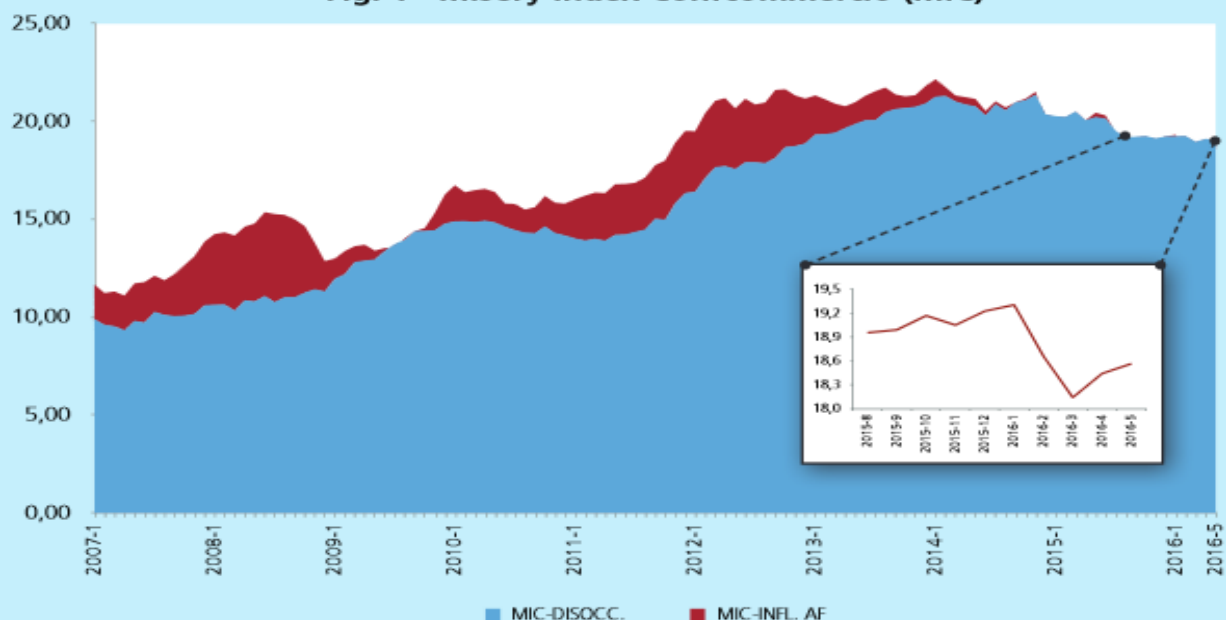
Nello stesso mese i prezzi dei beni e dei servizi ad alta frequenza d'acquisto sono diminuiti dello 0,6% (-0,9% ad aprile).

La figura 1 mostra le due componenti del MIC (in rosso l'inflazione dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto ed in blu la disoccupazione estesa), mentre l'ingrandimento riporta l'andamento complessivo del disagio sociale negli ultimi dieci mesi.

Tab. 1: Prezzi, disoccupazione e Misery Index Confcommercio (MIC) in Italia

anno	disoccupazione ufficiale (%)	disoccupazione estesa (%)*	$\Delta\%$ prezzi alta frequenza di acquisto	MIC*
2007	6,1	7,9	2,9	12,1
2011	8,4	11,6	3,6	17,2
2012	10,7	14,1	4,2	21,0
2013	12,1	15,9	1,6	21,3
2014	12,6	16,5	0,3	21,1
2015	11,9	15,6	-0,2	19,6
2015- IV trim.	11,6	15,2	-0,1	19,2
2016- I trim.	11,6	15,1	-0,6	18,7
2015-Luglio	11,7	15,4	-0,1	19,4
2015-Agosto	11,5	15,2	-0,3	19,0
2015-Settembre	11,5	15,2	-0,3	19,0
2015-Ottobre	11,6	15,2	-0,1	19,2
2015-Novembre	11,5	15,1	-0,1	19,1
2015-Dicembre	11,7	15,2	0,0	19,2
2016-Gennaio	11,7	15,2	0,1	19,3
2016-Febbraio	11,7	15,2	-0,8	18,7
2016-Marzo	11,5	15,0	-1,1	18,1
2016-Aprile	11,6	15,1	-0,9	18,4
2016-Maggio	11,5	15,0	-0,6	18,6

Fig. 1 - Misery Index Confcommercio (MIC)



(Fonte: Ufficio Studi Confcommercio)



SPORTELLO INTRASTAT - 4 agosto **Periodo di competenza: MENSILE LUGLIO 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:

GIOVEDI' 4 AGOSTO 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.



SOSTENIAMO IL VOSTRO FUTURO.



Aice



url sede territoriale

www.assodati.confcommercio.it

www.confcommercio.it



Bando “Intraprendo” – Finanziamenti all’avvio di micro, piccole e medie imprese e attività professionali lombarde

È stato pubblicato il **nuovo Bando regionale “Intraprendo”**, destinato a favorire e stimolare **l'imprenditorialità lombarda**, mediante **l'avvio e il sostegno di nuove iniziative imprenditoriali e di autoimpiego**, con particolare attenzione alle iniziative intraprese da **giovani (under 35 anni)** o da soggetti **maturi (over 50 anni)** usciti dal mondo del lavoro o da imprese caratterizzate da elevata innovatività e contenuto tecnologico.

Il presente Bando prevede una dotazione finanziaria iniziale di **Euro 15.000.000,00**.

Possono partecipare al Bando:

- MPMI** costituite da non più di 24 mesi;
- Liberi professionisti** in forma singola;
- Aspiranti imprenditori o liberi professionisti**.

La Regione – sulla base della valutazione del *business plan* e del progetto imprenditoriale – finanzia le start up con un **contributo compreso tra Euro 25.000,00 e Euro 65.000,00**, per il 10% nella forma di contributi a fondo perduto e per la quota rimanente come finanziamento a tasso zero fino a 7 anni.

Il contributo regionale coprirà **fino al 60% delle spese ammissibili**; fino al 65% nel caso di **giovani under 35 o over 50 in stato di disoccupazione**.

Tra le **spese ammissibili** segnaliamo in particolare:

- personale** di nuova assunzione;
- acquisto o noleggio di attrezzature**, hardware, impianti, arredi, veicoli commerciali leggeri, software, consulenze;
- affitto dei locali per massimo 12 mensilità** e spese generali **comprese utenze**.

Per essere ammessi all'intervento finanziario è indispensabile che i progetti ricevano una o più dichiarazioni a supporto della qualità dell'idea imprenditoriale (“**endorsement**”) che potranno essere rilasciate anche dalle Associazioni di Categoria.

Le domande di contributo potranno essere presentate online a partire dal **15 settembre 2016**.

Per maggiori dettagli sulla modalità di presentazione della domanda ed i parametri relativi al punteggio minimo, le aziende interessate sono pregate di contattare la Dott.ssa Valentina Mocchi (tel 02 7750320/1, fax 02 7750329, e-mail valentina.mocchi@unione.milano.it).



Fiere e manifestazioni

ANUGA 2017

Germania, COLONIA 7 - 11 ottobre 2017



Germania, COLONIA 07 - 11 ottobre 2017

L'ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane organizza la partecipazione della Collettiva italiana alla Fiera internazionale ANUGA che si terrà a Colonia dal 7 all'11 ottobre 2017.

PERCHE' PARTECIPARE

- La Fiera Anuga, che si svolge con cadenza biennale, è riconosciuta come la Fiera più importante, a livello internazionale, per il settore agroalimentare e bevande.
- Nel 2015 il valore complessivo delle esportazioni agro-alimentari italiane è ammontato a 33.301 milioni di Euro, evidenziando un incremento in valore del 7,6% rispetto all'anno precedente. L'Unione Europea si conferma il principale mercato di sbocco dei prodotti agroalimentari Made in Italy con 21.848 milioni di euro (+6,4%) .
- La Germania, in particolare, rappresenta il primo mercato di sbocco per le esportazioni

SERVIZI FORNITI DALL'ICE E COMPRESI NELLA QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- affitto dell'area;
- allestimento e arredamento dello stand, inclusi i consumi elettrici;
- assicurazione del campionario esposto durante lo svolgimento della Fiera;
- pulizie giornaliere dello stand; vigilanza notturna; Centro Servizi ICE; iscrizione nel catalogo ufficiale della Fiera (N.B. La quota di partecipazione è comprensiva del costo dell'inserimento nel catalogo ufficiale di un solo nominativo per stand. Il costo di eventuali nominativi aggiuntivi sarà a carico dell'azienda o ente richiedente) iscrizione nel catalogo cartaceo ed elettronico della Collettiva italiana;
- prima assistenza commerciale; azioni pubblicitarie e di sensibilizzazione nei confronti degli operatori locali del settore.

Resteranno a totale carico dei partecipanti tutte le spese e le prestazioni non espressamente sopra indicate. Per l'edizione 2017, la Partecipazione Collettiva Italiana coordinata dall'ICE si articolerà esclusivamente nella **Halle 11.2**, su una superficie espositiva di circa **3.000 mq**

QUOTA E REGISTRAZIONE

La quota di partecipazione è di 640€/mq + IVA. (7680,00€ + IVA per modulo 12 mq)

La richiesta di partecipazione va compilata ONLINE sul sito:

<http://anuga2017.ice.it/adesione>

A conclusione della registrazione ONLINE, ICE-Agenzia invierà una email di conferma con istruzioni e, in allegato, il modulo di adesione compilato che dovrà essere STAMPATO, FIRMATO, TIMBRATO ed INVIATO via fax, al n. 06 89280362, o via PEC (solo da posta PEC) a: agro.alimentari@cert.ice.it, entro i termini sotto indicati

Apertura delle iscrizioni 14 luglio 2016

Chiusura delle iscrizioni 30 settembre 2016

MODALITA' DI PAGAMENTO

ANTICIPO del 30% dell'importo dovuto per l'area richiesta al momento dell'invio del "Modulo di partecipazione". L'anticipo è calcolato sul costo totale (€7.680,00+IVA) di un modulo standard di 12 mq o multipli dello stesso.

SALDO del 70% dell'importo dovuto per l'area richiesta dopo la ricezione della lettera di ammissione.

Le domande, corredate dell'anticipo dovuto, pervenute entro il termine finale, saranno accettate fino ad esaurimento dell'area disponibile.

Le domande pervenute prive dell'anticipo saranno considerate esclusivamente come manifestazione di interesse e non saranno prese in considerazione ai fini dell'assegnazione dello spazio.

Le richieste in surplus e quelle giunte dopo la chiusura delle iscrizioni verranno collocate in una lista cronologica di attesa.



Fiere e manifestazioni

Worldfood Istanbul 2016

Istanbul, Turchia - dal 30 agosto al 2 settembre 2016

**Missione per
Buyer italiani
del settore
alimentare e tecnologie**

**Dal 30 Agosto al
2 Settembre 2016**

ADESIONI ENTRO

il 22 Agosto 2016

Per maggiori informazioni

Segreteria Aice

Tel. 027750320/1

Dr. Pierantonio Cantoni

E-mail:

aice@unione.milano.it

L'Ufficio Commerciale del Consolato Generale di Turchia in Italia organizza, in concomitanza con la **Fiera Worldfood Istanbul 2016**, un'attività di promozione del settore alimentare e tecnologie connesse che avrà luogo **dal 30 agosto al 2 settembre 2016** ad Istanbul in Turchia.

L'evento organizzato dall'ente fieristica EUFI Fairs con la collaborazione dell'Unione degli Esportatori di Istanbul (IIB) e con il patrocinio del Ministero dell'Economia della Repubblica di Turchia, ha lo scopo di ospitare le delegazioni di compratori provenienti da diversi paesi e di sottoporre loro la presentazione del settore in Turchia con un briefing, incontri B2B e la visita della fiera come indicato qui di seguito:

30 agosto 2016 martedì	Arrivo a Istanbul
31 agosto 2016 mercoledì	Incontri bilaterali con le aziende turche
1 settembre 2016 giovedì	Visita Fiera/Impianti
2 settembre 2016 venerdì	Partenza da Istanbul

Le spese di pernottamento/vitto sono a carico dell'organizzatore, mentre l'azienda dovrà provvedere per conto proprio alle spese di viaggio da e per la Turchia.

L'organizzazione si prenderà carico delle spese sopra specificate solamente di una persona per ogni azienda aderente.

Le domande di adesione pervenute saranno sottoposte al vaglio dell'organizzazione.

Buona conoscenza della lingua inglese, francese e tedesca costituirà un requisito preferenziale per i partecipanti.

Per la riuscita dell'evento e' importante che gli aderenti forniscano specifiche indicazioni sui prodotti e settori ai quali sono interessati, eventuali nominativi di aziende turche con le quali desiderano avere contatti o di cui vorrebbero visitare gli stabilimenti.

I moduli per l'adesione, a disposizione presso la Segreteria Aice, dovranno essere compilati e spediti entro il **22 Agosto 2016**.



Fiere e manifestazioni

BORSA VINI ITALIANI IN GIAPPONE 2016

Tokyo 20 ottobre 2016



Tokyo 20 ottobre 2016



ICE-AGENZIA organizza l'evento Borsa Vini Tokyo che si terrà il giorno 20 ottobre 2016 presso l'Hotel Meguro Gajoen (www.megurogajoen.co.jp)

PERCHE' PARTECIPARE

La Borsa Vini rappresenta un efficace e sperimentato strumento di promozione, ideato da ICE-Agenzia, che consente ai produttori partecipanti di stabilire nuove opportunità commerciali e di consolidare i propri contatti, con un contenuto dispendio di risorse.

Con un import di vino che ha raggiunto i 186.383 hl nel 2015, il Giappone si conferma il più maturo tra i mercati asiatici mantenendo la sesta posizione tra i mercati di sbocco per il vino italiano, con più di 34.000 hl di prodotto italiano spedito nel Sol Levante.

E' un mercato contraddistinto da un consumatore con una notevole propensione alla spesa ed uno storico orientamento alla qualità del Made in Italy.

OFFERTA ICE AGENZIA

L'offerta ICE prevede due forme di partecipazione: partecipazione diretta con postazione allestita e partecipazione indiretta denominata "Vetrina Italiana".

La partecipazione diretta con postazione prevede i seguenti servizi:

- assegnazione di un tavolo/postazione completamente attrezzato con tovaglia, cartello nominativo dell'azienda, bicchieri, ricambio bicchieri, secchiello per il ghiaccio, spittoon, pane;

- predisposizione di un invito ufficiale inviato agli operatori del settore: importatori, distributori, ristoratori e giornalisti locali;
- realizzazione di un piano media su riviste di settore per la pubblicizzazione dell'iniziativa;
- realizzazione di un catalogo che sarà distribuito agli operatori partecipanti;
- allestimento di un Corner dei piatti giapponesi abbinati ai vini Italiani dove verranno serviti piatti tipici locali abbinati ai vini degli espositori.

NUMERO MASSIMO DI AZIENDE AMMESSE 25.

NON SONO CONSENTITE CONDIVISIONI DI POSTAZIONE.

GLI ENTI E CONSORZI POTRANNO PRESENTARE SULLA STESSA POSTAZIONE AL MASSIMO 5 AZIENDE PAGANDO UN IMPORTO FORFETTARIO DI 1.500€.

Ai fini della redazione del catalogo, raccomandiamo di voler compilare con estrema attenzione la **SCHEDA AZIENDALE**, collegandosi al minisito dell'iniziativa, e di voler indicare i riferimenti di eventuali importatori.

Per accedere al minisito ([CLICCARE QUI](#))

QUOTA E MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

PARTECIPAZIONE DIRETTA (con postazione) € 800+ IVA

VETRINA ITALIANA € 200 + IVA

ENTI E CONSORZI € 1500 + IVA

La domanda di partecipazione allegata potrà essere trasmessa via fax (06 89280362) o e-mail (borsavinitokyo@ice.it), entro l'8 Settembre 2016.

PARTECIPAZIONE DIRETTA: ai accettano solo vini in bottiglia di vetro di capacità uguale o minore di 0,75 litri.

E' richiesta la presenza del titolare o di un delegato aziendale, in grado di condurre trattative commerciali in inglese.

Si richiede l'invio di un massimo di 5 tipologie di vini per 6 bottiglie massimo per tipologia.

NON SONO AMMESSE LE CONDIVISIONI DI POSTAZIONE TRA AZIENDE

Per maggiori informazioni e scheda di adesione, le aziende interessate possono contattare la segreteria Aice, aice@unione.milano.it.



Fiere e manifestazioni

FOODEXPO VIETNAM 2016

Ho Chi Minh City, Vietnam 16 - 19 novembre 2016



Ho Chi Minh City, VIETNAM 16 - 19 novembre 2016



L'ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane organizza la partecipazione ufficiale italiana alla Fiera Internazionale **Foodexpo Vietnam 2016** che si terrà a Ho Chi Minh City **dal 16 al 19 novembre 2016**.

PERCHE' PARTECIPARE

La Foodexpo rappresenta il più importante appuntamento fieristico dedicato al settore agroalimentare del Vietnam. Quella del 2016 rappresenta la seconda edizione della manifestazione che estende il suo bacino di influenza anche ai principali mercati limitrofi del sud-est asiatico: Cambogia, Thailandia, Corea del Sud.

Nel 2015 il PIL reale del Vietnam è cresciuto del 6,8%, raggiungendo i 186,2 mld di US\$. Il reddito pro capite registra previsioni di crescita costante fino al 2020.

Con una popolazione di oltre 94 milioni di persone ed un rapido tasso di crescita del PIL, il Vietnam si sta affermando sempre di più quale mercato importante per i beni di consumo.

Con la crescita del reddito disponibile stanno cambiando anche le esigenze dei consumatori alla ricerca di prodotti alimentari diversificati e di elevata qualità.

OFFERTA ICE AGENZIA

Il Padiglione Ufficiale Italiano coordinato dall'ICE-Agenzia occuperà una superficie complessiva di circa 324 mq e sarà composto da un'area accoglienza / centro servizi e da 32 stand modulari da 9 mq.

Nella quota di partecipazione, vengono offerti i seguenti servizi:

- affitto area espositiva;
- allestimento e arredo dello stand di mq 9 ciascuno;
- prestazioni hostess e interpreti (presenti presso l'Area Informazioni ICE ed a disposizione dei partecipanti per uso non esclusivo); inserimento nel catalogo della collettiva ICE;
- inserimento nel catalogo ufficiale della Fiera; azioni di direct-marketing per la sensibilizzazione degli operatori locali; assistenza in Fiera da parte di personale qualificato ICE; servizi generali (pulizia, vigilanza); assicurazione campionario;
- consumi idrici ed elettrici standard

QUOTA E MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: € 150,00 al mq + IVA
1.350,00 Euro + IVA per modulo di 9 mq

Il MODULO di PARTECIPAZIONE, con timbro e firma del rappresentante legale della Ditta, unitamente alla copia della contabile attestante il versamento dell'anticipo del 30% del dovuto, dovrà essere inviato via e-mail all'indirizzo agroindustria@ice.it oppure via fax al numero 06.8928.0323.

Apertura delle iscrizioni: 18 LUGLIO 2016

Chiusura delle iscrizioni: 9 SETTEMBRE 2016

Le domande pervenute prima dell'apertura iscrizioni non verranno prese in considerazione le domande pervenute oltre la chiusura iscrizioni saranno accettate fino ad esaurimento dell'area espositiva disponibile: le richieste in sovrannumero e quelle giunte dopo la chiusura delle iscrizioni verranno collocate in un'apposita lista cronologica d'attesa; la superficie richiesta dovrà essere indicata esclusivamente in numero di stand. Ogni stand è di 9 mq.

MODALITA' DI PAGAMENTO

30% dell'importo complessivo per l'area richiesta al momento dell'invio via fax del "Modulo di partecipazione Foodexpo Vietnam 2016", ricevuto via email.

L'adesione non è perfezionata in mancanza di anticipo versato; 70% dell'importo complessivo dovuto a seguito della ricezione della lettera di ammissione alla collettiva.

Per maggiori informazioni e scheda di adesione, le aziende interessate possono contattare la segreteria Aice, aice@unione.milano.it.



Prossimi eventi a Taiwan con incentivi ai visitatori italiani



TAIWAN INTERNATIONAL TRADE SHOWS (organized by Taitra)

Programma incentivi per i visitatori Erogato tramite la Camera di Commercio per l'Estero (TAITRA, <http://www.taitra.com.tw/index.asp>), in collaborazione con l'Ufficio di Promozione Economica in Italia (www.taieico.it).

Aug 02-03,2016		Beauty Show & Industry Forum http://www.beautytw.com.tw/	2016 Taiwan International Beauty Show & Industry Forum is the first B2B beauty show in Taiwan. Exhibit products include makeup, skin care, hair care, nail supplies, perfume, personal care, and cosmetics making machines/ equipment.
Aug 12-16,2016		Taipei International Plastics & Rubber Industry Show http://www.taieiplas.com.tw/	Plastic & Rubber Processing Machinery, Injection Molding Machinery, Blow Molding Machinery, Extruders..
Oct 06-09,2016		Taipei Int'l Electronics Show http://www.taitronics.tw/	Active & passive components, electronic components & parts, meters & instruments, LED lighting & applications, cells, batteries & power supplies, industrial process & automation equipment, smart living & consumer electronics, safety & security, Internet of Things, broadband & Cloud tech products
Oct 06-09,2016		E-Commerce Expo Asia http://www.ecexpo.com.tw/	E-Commerce Asia Conference, Cross Board Trading & E-Commerce Platform, Website Implementation, Internet Marketing, Mobile Commerce, Logistics & Third-Party Payment, Media & Social Media, Digital Finance, eCommerce Seminar.
Oct 12-14,2016		Taiwan Int'l Photovoltaic Exhibition http://www.pvtaiwan.com/	PV Materials & Silicon Wafers / Ingots Solar Cells / PV Modules / BIPV, Power Generator Systems / HCPV, Processing Equipment Evaluation / Testing / Analysis Solar Application Products, Storage Batteries and More!
Oct 12-14,2016		TIGIS Taiwan Int'l Green Industry Show - Energy, Environment & Water Technology http://www.greentaiwan.tw/	Wind Energy, Smart Grid, Fuel Cell, LED Lighting, Biomass Energy, Fuel Saving Vehicle, Electrical Vehicle, Energy Saving Tech & Products, "Energy Saving Label" Products, Recycling, Pollution Prevention Equipment & Material, Environmental Protection Related Products, Organic Products, Water Treatment & Recycle, Water Materials & Instruments
Oct 20-22,2016		Taiwan International Water Show http://www.aquataiwan.net/	Water Purification/Filtration, Drinking Water Treatment, Fluid Power, Water Products, Bathroom & Kitchen plumbing fixtures, Wastewater Treatment, valves, pumps, faucets, water chemicals, etc.
Nov 09-11,2016		Taiwan International Fisheries & Seafood Show http://www.taiwanfishery.com/	Fishery Equipment and Technology, Aquaculture, Aquatic Breeds, Aquatic Feeds and Additives, Seafood & Value-added Seafood, Process Equipment, Aquatic Resume, Cold Chain Logistic Management/Systems.



notizie dal
mondo

Il Brasile aderisce alla Convenzione internazionale ATA

Il Brasile il 26 giugno 2016 è entrato a tutti gli effetti nella catena di garanzia ATA.

Ciò significa che a partire da tale data è possibile effettuare l'esportazione temporanea di merci in tale Paese scortandole con il carnet ATA, entro i limiti specificati dallo stesso Paese all'atto della sottoscrizione della Convenzione.

Maggiori informazioni sul carnet ATA nella [pagina dedicata del sito camerale](#).

(Fonte: Camera di Commercio di Bergamo)

www.aicebiz.com

Aice

Informazioni e notizie sulle
attività e i servizi offerti

Segnalazione
eventi e iniziative

Corsi di formazione
e seminari

Ricerca diretta di partners e
'World Business': offerta e
domanda di prodotti nel mondo

Richieste di assistenza on
line con esperti di settore
(dotazione di credenziali per
accesso a sezioni protette)

Consultazione notiziario
Il Commercio Estero

Schede-Paese, link e indirizzi
utili, database aziende
associate



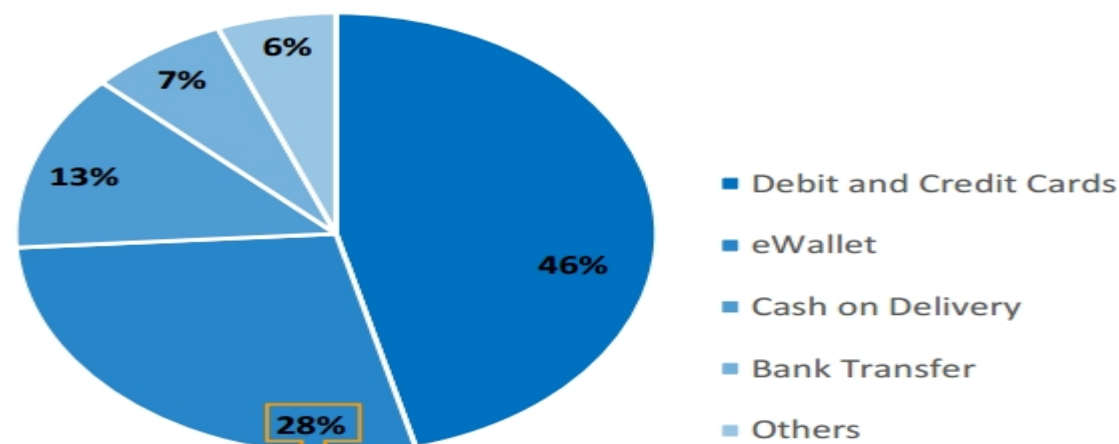
notizie dal
mondo

Ecommerce in Russia shows decreased growth rate

The ecommerce growth rate in Russia has decreased significantly in 2015, although the number of online shoppers is growing steadily. In 2014, the B2C ecommerce industry in Russia increased by 31 percent, but the growth rate was just 6.6 percent in 2015.

According to the Ecommerce Foundation, which released its latest report on ecommerce in Russia, this is mainly caused by the Russian economy that faced a hard time last year. That's also why Russians spent online on average less last year than they did in 2014. Back then, the average amount spent online was 741 euros, but this number decreased to 685 euros in 2015. Still, Russians prefer to pay online with their debit cards (about 40 percent), which is almost seven times more than using their credit card.

TOP ONLINE PAYMENT METHODS
In percentage of total online purchases



Source: Worldpay, 2015

Explanation

28% of Russian online purchases were made through eWallets.

Ecommerce in Russia worth €21.6bn in 2016

The ecommerce growth rate in Russia went from 34.4 percent in 2013 to a predicted 5.3 percent growth this year. The total ecommerce revenue is expected to increase by slightly more than one billion euros this year; it was worth 20.5 billion euros in 2015 and is predicted to reach 21.6 billion euros this year.

Mcommerce in Russia

Mcommerce in Russia is worth about 2.79 billion euros and the number of smartphone and tablet users in Russia is growing steadily. In 2014, about 17 percent of Russians who are 16 years and older used the internet on their smartphone, while this share increased to 37 percent last year. Internet use via tablet also increased significantly, from 8.4 percent in 2014, to 19.2 percent last year.

Cross-border shopping

Russian online shoppers are increasingly buying cross-border, the report shows. China is a popular destination for cross-border shoppers. “Many products are cheaper when bought abroad than on the domestic market. Most Western European countries lost their competitiveness as the ruble lost half of its value in 2014-2015”, Ecommerce Foundation writes. “Another reason to buy abroad is that many products are simply not available, or at least hard to find, on the domestic market. The delivery of products from China is relatively fast; in a couple of weeks on average versus up to several months in the past. The trust of Russian consumers in Chinese ecommerce sites is also growing.”



(Fonte: Osservatorio Export)



EuroCommerce calls on Europe's leaders to put Europe back on track

Ahead of the European Council last week, EuroCommerce and its members have written to European heads of state and government and the Presidents of the European Commission, European Parliament and European Council to push for a new approach to making Europe work for its citizens to restore confidence in Europe and create growth and jobs.

Speaking on 22nd June, EuroCommerce Director-General Christian Verschueren said:

“Our sector plays a major role in creating jobs and growth, and is in the front line if consumers lose confidence. European decision-makers need to look carefully at the impact of measures responding to - perhaps completely unrelated - policy areas on the ability of all sectors, including retail and wholesale, to do business and create growth.”

EuroCommerce sets out the main pillars for action:

- The Single Market, both digital and offline, is Europe's best hope of creating such growth, yet national self-interest and insufficient enforcement of EU rules, and discriminatory measures in some member states aimed at foreign companies are holding back the EU from exploiting its full potential;
- Retailers and wholesalers rely on complex supply chains in Europe and across the world, and need uninterrupted delivery of goods to their premises. Disruption and delay costs money and threatens jobs. Europe needs to be open, both internally and to the outside world, for the free flow of goods and investment;
- Overall, an EU which provides its citizens with what they need and expect in addressing the big issues such as prosperity, employment and security, addresses protectionism within and outside the EU, and holds back from unnecessary and intrusive bureaucracy, will regain the public trust that it has lost in many member states.

(Fonte: EuroCommerce)



Proroga del trattamento di CIGS a seguito di cessazione di attività

Il Ministero del Lavoro, con circolare n. 22 dell'11 luglio c.a., illustra le disposizioni contenute nel Decreto n. 95075/2016 (Lavoronews 46/2016), per l'**accesso ad un ulteriore periodo di integrazione salariale straordinaria** da concedersi qualora all'esito di un programma di crisi aziendale, l'impresa cessi l'attività produttiva e proponga concrete prospettive di rapida cessione dell'azienda stessa e il conseguente riassorbimento del personale.

In particolare la proroga del trattamento di integrazione salariale può essere autorizzata, sino ad un limite massimo di 12 mesi per le cessazioni di attività del 2016, di 9 mesi per il 2017 e 6 mesi per il 2018, in caso di:

- rapida cessione di azienda a seguito di cessazione di un'attività che aveva in precedenza presentato un programma di crisi;
- accordo presso Ministero del lavoro;
- presentazione del piano di sospensioni dei lavoratori ricollegabili alla cessione aziendale e ai nuovi interventi programmati;
- presentazione del piano per il riassorbimento del personale

[Apri link](#)

(Fonte: LavoroNews)



Sanzioni civili per mancata comunicazione instaurazione rapporto di lavoro

Nei casi di impiego di lavoratori subordinati senza preventiva comunicazione di instaurazione del rapporto di lavoro, per effetto di quanto disposto dal D. Lgs. n. 151/2015, l'**aumento del 50% delle sanzioni civili**, previsto dalla Legge n. 183/2010, **non è applicabile**.

L'Inps, al riguardo, con circolare n. 129 del 13 luglio c.a., precisa che, con riferimento a tutti gli accertamenti ispettivi iniziati dal 24 settembre 2015, giorno di entrata in vigore del predetto Decreto Legislativo, seppure riferiti a violazioni antecedenti a tale data, nonché a quelli iniziati e non conclusi prima della predetta data, le sanzioni civili da applicare saranno quelle previste dalla lettera b) dell'art. 116 della Legge n. 388/2000, con esclusione, dell'incremento del 50% degli importi risultanti.

[Apri link](#)

(Fonte: LavoroNews)



E-mail o telefono

☐ Resta collegato

Password

[Hai dimenticato](#)





Aice
Associazione Italiano
Commercio Ester
Italian Association of Foreign Trade

ICE - Associazione Italiana Commercio
Commercio all'ingrosso e al dettaglio



Fruizione permessi per soggetti con disabilità grave

L'Inps, con circolare n. 127 dell'8 luglio c.a., fornisce precisazioni in merito alle **semplificazioni ai fini della fruizione dei permessi per i soggetti con disabilità grave e per i soggetti che prestano assistenza a disabili gravi**.

In particolare, l'Istituto precisa che i lavoratori che fruiscono dei permessi correlati alla disabilità grave in base a verbali con revisione possono continuare a fruire delle prestazioni anche nelle more dell'iter sanitario di revisione, senza dover presentare una nuova domanda di autorizzazione.

[Apri link](#)

(Fonte: LavoroNews)



Sportello Unico Iscrizioni Dirigenti

Ricordiamo che è disponibile lo **Sportello Unico Iscrizioni Dirigenti (S.U.I.D.)** realizzato congiuntamente dagli enti FONDO DI PREVIDENZA "Mario Negri", FONDO DI ASSISTENZA "Mario Besusso" – FASDAC, ASSOCIAZIONE ANTONIO PASTORE, CENTRO FORMAZIONE del TERZIARIO – CFMT, per permettere alle aziende di accedere alla nuova procedura on line per espletare gli adempimenti amministrativi verso i predetti enti di derivazione contrattuale, previsti dal CCNL per i dirigenti.

[Apri link](#)

(Fonte: LavoroNews)



Nota dell'Agenzia delle Dogane: Definizione di esportatore di cui all'art.1, punto 19, del Regolamento delegato UE 2015/2446

Con la circolare n.8/D del 19.04.2016, sono state illustrate, tra l'altro, le principali novità riguardanti il regime di esportazione con particolare riferimento alla nuova definizione di esportatore prevista dall'art.1, punto 19, del Regolamento delegato UE 2015/2446 (RD).

In tale occasione è stato sottolineato che l'esportatore sulla base di quanto previsto dal citato articolo deve essere stabilito nell'Unione europea e che ove tale soggetto non sia ivi stabilito debba nominare un rappresentante doganale che agisca per suo conto. In merito alla nuova definizione di esportatore, la Commissione ha fornito alcuni chiarimenti con l'allegato A alle Linee guida export, reperibili nella sezione Nuovo Codice Doganale dell'Unione - CDU di questa Agenzia. Ad integrazione di quanto rappresentato con la circolare 8/D si forniscono le seguenti ulteriori precisazioni in merito.

Come noto, fino alla data di implementazione o di aggiornamento dei sistemi informatici, richiesti per l'applicazione delle disposizioni previste dal codice doganale dell'Unione, in virtù di quanto previsto dall'art. 2 del RD, come modificato dall'art. 55 del Reg. UE 2016/341 (RDT), contenente le norme di natura transitoria, l'allegato B del RD che disciplina i requisiti comuni in materia di dati per le dichiarazioni doganali non si applica, trovando invece applicazione l'allegato 9 del RDT, il quale prevede che le informazioni concernenti l'esportatore/speditore siano indicate nella casella 2 della dichiarazione doganale. Sulla base di quanto previsto dal predetto allegato, appendice C1, titolo II, lettera A del RDT, per speditore si intende l'operatore che ha la funzione di esportatore nei casi previsti dall'art. 134 del RD e cioè spedizioni di merci unionali verso i territori fiscali speciali, nei quali non si applica la Direttiva IVA o accise.

A questo riguardo, tuttavia, con il chiaro intento di agevolare gli operatori economici nella fase transitoria, gli orientamenti redatti dai servizi della Commissione, suscettibili di ulteriori, preannunciate modifiche, prevedono che durante il **periodo transitorio** il nome, l'indirizzo e il numero EORI del soggetto stabilito in un paese terzo che esporta merci dall'Unione possa essere indicato nella casella 2 del DAU come soggetto **speditore**, a condizione che la dichiarazione doganale di esportazione sia presentata da un rappresentante doganale stabilito nell'Unione che operi in rappresentanza indiretta e che, in qualità di dichiarante nonché esportatore, sia indicato nella casella 14 del DAU.

In tale caso, il rappresentante indiretto nella qualità di dichiarante stabilito nell'Unione si fa carico di tutti gli obblighi ed adempimenti richiesti per il regime dichiarato e risponde della mancata osservanza delle disposizioni doganali e di natura extra-tributaria applicabili alle merci dichiarate per l'esportazione. Pertanto, durante tale periodo, sebbene il soggetto terzo in quanto non stabilito non possa essere qualificato come esportatore ai sensi di quanto previsto dall'art.1, punto 19, del RD può, tuttavia, essere considerato come speditore e, in quanto tale, indicato nella casella 2 del

DAU. Ipotizzando che un operatore economico stabilito in Svizzera esporti merci dall'Unione europea con destinazione USA, nel campo 2 della dichiarazione doganale di esportazione presentata in Italia da un rappresentante doganale stabilito nel territorio unionale ed indicato nel campo 14 del DAU, che - nel caso di specie - può agire solo in rappresentanza indiretta, sarà inserito il codice EORI attribuito al soggetto svizzero che si sia identificato fiscalmente in Italia ai sensi dell'art. 35 ter del D.P.R. 633/72 o al suo rappresentante fiscale nominato ai sensi dell'art. 17, terzo comma, del medesimo provvedimento normativo

Esportazioni con condizioni di consegna “ex-works”

Come noto, nelle operazioni commerciali in caso di consegna delle merci con clausola “ex-works”, il venditore adempie ai propri obblighi contrattuali mettendo 3 a disposizione dell'acquirente le merci presso la propria sede o presso altro luogo designato (fabbrica, magazzino ecc), mentre l'acquirente è tenuto a ritirarle presso il luogo convenuto organizzando il relativo trasporto e curando, ove richiesto, le formalità doganali sia nel paese di esportazione che in quello di importazione.

Nell'ipotesi di esportazione di merce acquistata nell'Unione europea con resa EXW e trasporto a cura o nome dell'acquirente di un paese terzo, quest'ultimo in quanto soggetto non stabilito nell'Unione, non può assumere la veste di esportatore, così come definito dall'art.1 punto 19 del RD e deve nominare un rappresentante doganale indiretto stabilito nella UE per la presentazione della dichiarazione doganale di esportazione.

Nella casella 2 del DAU come esportatore sarà quindi indicato il codice EORI del venditore stabilito nella UE, in quanto titolare del contratto di vendita con il soggetto acquirente stabilito in un paese terzo ed in possesso della facoltà di decidere, sulla base delle condizioni pattuite con detto contratto al momento della vendita, che le merci devono essere trasportate a cura dell'acquirente verso una destinazione situata al di fuori del territorio doganale dell'Unione, condizione richiesta dell'art. 8 primo comma lett. b) del D.P.R. n 633/72 per l'applicazione della non imponibilità IVA sulla cessione all'esportazione.

La condizione richiesta dalla norma per la qualifica di esportatore al momento dell'accettazione della dichiarazione doganale circa “la facoltà di decidere che le merci devono essere trasportate verso una destinazione situata al di fuori del territorio doganale dell'Unione” può ritenersi soddisfatta nel caso di specie in quanto la vendita è stata effettuata alla condizione che le merci siano trasportate dall'acquirente estero o per suo conto al di fuori del territorio doganale dell'Unione e quindi implica di per sé in capo al venditore la facoltà di decidere sulla destinazione finale della merce.

Le Direzioni in indirizzo vigileranno sulla conforme ed uniforme applicazione della presente da parte degli Uffici dipendenti, segnalando alla scrivente eventuali criticità.

(Fonte: Agenzia delle Dogane)



Fatturazione elettronica "B2B": applicazione gratuita dell'Agenzia delle Entrate

L'Agenzia delle Entrate ha diramato il comunicato stampa del 1° luglio 2016, con il quale ha reso noto che, sul proprio portale web (<http://www.agenziaentrate.it>), è disponibile la prima versione dell'applicazione web gratuita con la quale i contribuenti con partita IVA potranno generare, trasmettere e conservare le fatture elettroniche (ai sensi del D.Lgs. n. 127 del 2015).

Il servizio, realizzato dall'Amministrazione finanziaria in collaborazione con SOGEI, può essere utilizzato da tutte le imprese ed i professionisti, sia nel caso di fatture destinate a privati ("B2B"), sia per quelle rivolte alla Pubblica Amministrazione, accedendo alla *web application*, presente sul portale web dell'Agenzia delle Entrate (selezionando le voci: "Cosa devi fare > Comunicare Dati > Fatture e corrispettivi > Accedi ai servizi"), attraverso le credenziali fornite agli utenti dei servizi telematici della medesima Agenzia, di SPID e della Carta Nazionale dei Servizi (CNS).

L'Agenzia delle Entrate, inoltre, mette a disposizione dei cittadini un sito di assistenza per illustrare, in maniera semplice e chiara, le modalità di utilizzo del nuovo servizio, il quale è raggiungibile dal sito dedicato alla nuova applicazione web (<https://goo.gl/LnhLVW>).

Per la trasmissione delle fatture, a partire dal 1° gennaio 2017, i fornitori di beni e servizi potranno scegliere anche il Sistema di Interscambio (SdI), al momento obbligatorio per i fornitori della Pubblica Amministrazione, il quale sarà disponibile, come opzione facoltativa, anche per la fatturazione tra privati.

Il servizio permette di conservare a norma le fatture elettroniche, sia quelle emesse che quelle ricevute, purché rispettino il formato XML della fattura elettronica.

L'Agenzia delle Entrate ha reso noto che nei prossimi mesi sarà rilasciata l'applicazione anche in formato di "app" per smartphone e tablet, in modo da ampliarne l'utilizzo in mobilità a tutti gli utenti, a prescindere dal dispositivo elettronico posseduto.



UNITI SIAMO PIÙ FORTI



Collaborazione coordinata e continuativa: comunicazioni per la promozione dell'adempimento spontaneo

L'Agenzia delle Entrate ha pubblicato il provvedimento del 21 giugno 2016, recante: "Attuazione dell'articolo 1, commi da 634 a 636, della legge 23 dicembre 2014, n. 190 – Comunicazioni per la promozione dell'adempimento spontaneo riferite alla mancata tassazione ordinaria della quota, eccedente il milione di euro, delle indennità e dei compensi legati alla cessazione di un rapporto di lavoro dipendente o di collaborazione coordinata e continuativa".

Si ricorda che la legge di stabilità 2015 ha previsto che con provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate siano individuate le modalità con le quali gli elementi e le informazioni, in possesso dell'Agenzia delle Entrate, relativi ai ricavi o compensi, ai redditi, al volume d'affari, al valore della produzione, alle agevolazioni, alle deduzioni o detrazioni, nonché ai crediti d'imposta riferibili al contribuente, siano messi a disposizione del medesimo contribuente e della Guardia di Finanza (art. 1, comma 636, L. n. 190/2014 e ns. circ. n. 138/2014).

In attuazione della citata norma, con il provvedimento in esame sono state dettate le disposizioni concernenti le modalità con le quali sono messe a disposizione del contribuente e della Guardia di Finanza, anche mediante l'utilizzo di strumenti informatici, le informazioni riguardanti possibili anomalie, presenti nelle dichiarazioni dei redditi, relative alla mancata indicazione, tra i redditi di lavoro dipendente, della quota delle indennità e dei compensi legati alla cessazione di un rapporto di lavoro dipendente o di collaborazione coordinata e continuativa, nel caso in cui l'ammontare complessivo di tali indennità ecceda il milione di euro.

Per tali indennità, il cui diritto alla percezione sia sorto a decorrere dal 1° gennaio 2011, è prevista l'applicazione della tassazione ordinaria in luogo della tassazione separata.

Al fine di consentire al contribuente una valutazione in ordine alla correttezza dei dati in possesso dell'Agenzia delle Entrate, l'Agenzia delle Entrate trasmette al contribuente, tramite raccomandata a/r, una comunicazione contenente:

- i dati presenti in anagrafe tributaria riferibili alle indennità e ai compensi eccedenti un milione di euro corrisposti a seguito della cessazione di un rapporto di lavoro dipendente o di collaborazione coordinata e continuativa nonché alla modalità di tassazione operata dal sostituto;
- gli estremi del modello di dichiarazione presentato nel quale non risultano dichiarati in tutto o in parte le indennità percepite;
- l'importo del reddito dichiarato e di quello parzialmente o totalmente omissso, nonché le

ritenute operate dal sostituto sulla quota di indennità erroneamente assoggettata a tassazione separata da utilizzare come ritenute a titolo d'acconto della tassazione ordinaria dovuta.

Il contribuente, anche mediante gli intermediari incaricati della trasmissione delle dichiarazioni, può richiedere informazioni ovvero segnalare all'Agenzia delle Entrate eventuali elementi, fatti e circostanze dalla stessa non conosciuti, mediante l'invio di una mail all'indirizzo di posta elettronica dell'ufficio finanziario riportato nella comunicazione.

In caso di errori od omissioni, i contribuenti possono effettuare le opportune correzioni e i connessi versamenti delle somme dovute mediante l'istituto del ravvedimento operoso, usufruendo della riduzione delle sanzioni applicabili, che sarà graduata in ragione della tempestività dell'intervento correttivo.



Vuoi orientarti in un nuovo mercato?

- Individuazione del mercato obiettivo
- Definizione del canale di vendita

Aice
Associazione Italiana Commercio Estero
Italian Association of Foreign Trade

Cresci all'estero con Aice
Associazione Italiana Commercio Estero

L'unica Associazione che affianca l'impresa con una gamma personalizzata di servizi di formazione e di consulenza dedicati all'internazionalizzazione

Sei alla ricerca di controparti all'estero?

- Elenchi personalizzati
- Incontri d'affari
- Partecipazioni fieristiche
- Eventi promozionali

Vuoi concludere con successo una transazione internazionale?

- Contrattualistica internazionale
- Dogane e scambi intracomunitari
- Fiscalità internazionale
- Forme di pagamento internazionali
- Trasporti e Incoterms

Per informazioni
Aice
Associazione Italiana Commercio Estero
info@aicebiz.com
www.aicebiz.com
Seguici su



CONAI: INCENTIVI PER LA REGOLARIZZAZIONE AGEVOLATA DELLE MICRO E PICCOLE IMPRESE

Con riferimento all'iniziativa in oggetto, informiamo che Conai ha realizzato (anche per aderire alla richiesta pervenuta da soggetti a vario titolo interessati all'argomento) due **video tutorial** di meno di 1 minuto destinati alle imprese (il primo) e ai commercialisti/consulenti delle imprese stesse (il secondo).

I video sono stati pubblicati sul sito Conai, ai seguenti link:

<http://www.conai.org/video/progetto-conai-tutti-in-regola-imprenditori>
<http://www.conai.org/video/progetto-conai-tutti-in-regola-commercialisti>

e nella pagina dedicata del sito del **Sole24Ore**, con il quale è stata avviata un'interessante iniziativa per la promozione della campagna di regolarizzazione agevolata "TUTTI IN REGOLA".

La realizzazione dei video tutorial dà completezza alla delibera di Conai del 23 marzo 2016, nella quale viene approvata una particolare formula incentivante per la regolarizzazione di alcuni obblighi consortili da riservare alle **piccole e micro imprese importatrici di merci imballate e/o operanti la selezione/riparazione di pallet in legno**. La delibera prevede tra l'altro che:

- le imprese ammesse alla regolarizzazione agevolata potranno definire la posizione versando al Conai il contributo ambientale dovuto dal 1° gennaio 2013 senza interessi di mora, anche mediante rateizzazione fino a 5 anni e senza interessi di dilazione;
- l'iniziativa sia divulgata anche attraverso il coinvolgimento delle associazioni imprenditoriali cui fanno capo le aziende interessate;
- il trattamento agevolato possa essere richiesto dalle imprese interessate, direttamente o tramite associazione di categoria.

L'informativa completa è pubblicata sul sito Conai al seguente link <http://www.conai.org/wp-content/uploads/2016/04/TUTTI-IN-REGOLA.pdf>.

Il Servizio Ambiente e Politiche Energetiche è a disposizione degli interessati per fornire consulenza e assistenza in materia.

Il Notiziario “Il Commercio con l’Estero” ritorna a Settembre

Si comunica alle aziende associate che gli uffici Aice rimarranno chiusi da lunedì 8 a martedì 23 Agosto





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

SRI LANKA

Codice azienda: SR 01

Nome azienda: Straight-Line International (Pvt) Ltd

Settore: Coir Fibre Grow Bags : 5305.00.50

Coir Fibre Grow Cube : 5305.00.50

Coco Peat Pith, Bale & Briquette : 5305.00.50

Husk Chip Bale & Briquette : 1404.90.50

Machine Twisted Fiber or FMT Fibre : 5305.00.22

ROMANIA

Codice azienda: RO 01

Nome azienda: METAL PRODUCTION s.r.l

Settore: Società di produzione di pezzi in metallo.

RUSSIA

Codice azienda: RU 01

Nome azienda: Ros-tex

Settore: Tessuti di cotone di altissima qualità, tra cui tela di cotone e popeline. Inoltre la società russa può fornire della biancheria da letto ecologica a prezzi molto contenuti.



Richiesta di prodotti

SRI LANKA

Codice azienda: SR 02

Nome azienda: N. Vaitilingam & Co. (Pvt) Ltd.

Settore: Zinc Aluminium Coloured - HS Code 7210.70

Zinc Aluminium (Non Colour) HS Code - 7210.69

G. I. Wire HS Code 7217.20.20
200 MT of Each Item

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 settembre 1964

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