

IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO



L'Editoriale: "Una nuova *governance* per il commercio mondiale"

pag.7

**Seminario: "Privacy - Il nuovo regolamento europeo"
Giovedì, 19 Gennaio 2017 ore 8.45**

pag.9

**Partecipazione alla Fiera FOOD + TECH PAKISTAN
Lahore, Pakistan ROC - 24/26 Marzo 2017**

pag.10



AICE e TICC: una partnership per favorire gli scambi tra Italia e Thailandia

pag.11

**Stages studenti Master ECSI edizione 2016/17
Opportunità inserimento stagisti in azienda**

pag.12

AICE partecipa alla missione di sistema in Pakistan

pag.21



SPORTELLO INTRASTAT - Elenchi riepilogativi degli acquisti e delle cessioni intracomunitarie.

Periodo di competenza: mensile DICEMBRE e 4° TRIMESTRE 2016

Mercoledì, 11 Gennaio 2017

pag.26



Commissione europea: nuove proposte su IVA per l'e-commerce e gli e-book

pag. 37

A disposizione dei Soci Aice



WTO OMC

10 November 2016

REPORT ON G20 TRADE MEASURES

(MID-MAY 2016 TO MID-OCTOBER 2016)

E' a disposizione dei Soci il "Report on G20 Trade Measures"

Il sedicesimo rapporto del WTO sulle misure commerciali del G20, pubblicato il 10 novembre scorso, mostra che il numero delle misure commerciali restrittive applicate dalle economie del G20 rimane alto, nonostante una leggera flessione rispetto al periodo precedente.

Le aziende che desiderano ricevere una copia gratuita della pubblicazione via e-mail possono 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:

- "Rimpatriare gli utili dal Vietnam". (Not. 21 del 12 Dicembre 2016)
- "Esportare con successo in Cina". (Not. 20 del 25 Novembre 2016)
- "Atradius Payment Practices Barometer Asia - Pacific". (Not. 19 del 10 Novembre 2016)
- "African Economic Outlook 2016". (Not. 18 del 25 Ottobre 2016)
- "Country Reports Atradius - Russia". (Not. 17 del 10 Ottobre 2016)
- "Wto Trade Policy Review: Singapore" (Not. 16 del 23 Settembre 2016)

7

QUI AICE

L'Editoriale: "Una nuova *governance* per il commercio mondiale"

pag. 7

Seminario: "Privacy - Il nuovo regolamento europeo"

Giovedì, 19 Gennaio 2017 ore 8.45

pag.9

Partecipazione alla Fiera FOOD + TECH PAKISTAN

Lahore, Pakistan ROC - 24/26 Marzo 2017

pag.10



AICE e TICC: una partnership per favorire gli scambi tra Italia e Thailandia

pag.11

Stages studenti Master ECSI edizione 2016/17

Opportunità inserimento stagisti in azienda

pag.12

AICE e ICCS: continua la collaborazione per sviluppare opportunità di business a Singapore

pag.20

AICE partecipa alla missione di sistema in Pakistan

pag.21

Mailing list soci Aice: inserimento nuovi indirizzi e-mail

pag.22

Convenzione Aice - FORTUNE International Transport srl.

Spedizioni in groupage marittimo a tariffe agevolate

pag.23

24

LA FINESTRA DEI SOCI AICE

News from BDP International

pag. 24

26

Scheda di presentazione di "Intertek Italia SpA."

pag. 25

UNIONE CTSP E DINTORNI

SPORTELLO INTRASTAT - Elenchi riepilogativi degli acquisti e delle cessioni intracomunitarie.

Periodo di competenza: mensile DICEMBRE e 4° TRIMESTRE 2016

Mercoledì, 11 Gennaio 2017

pag. 26

Linee di indirizzo Inail per la concessione di incentivi alle imprese che investono in sicurezza

pag. 26

Convenzioni Unione a disposizione dei Soci Aice

pag. 27

28

PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO

Trasmissione telematica dei corrispettivi e dei dati delle fatture – Proroga del termine di opzione – Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 1° dicembre 2016.

pag. 28

Rimborso IVA per i soggetti non residenti stabiliti in altro Stato membro UE – Risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 110/E del 28 novembre 2016

pag. 29

Ad Amatrice una "casa" per Confcommercio

pag. 31

Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

pag. 32

33

FIERE E MANIFESTAZIONI

Fiere all'estero
pag. 33

Eurocommerce: commercio al dettaglio e
all'ingrosso, servono competenze digitali
pag. 39

34 NOTIZIE DAL MONDO

Il mercato immobiliare nella regione ASEAN
pag. 34

40 IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA

Acconto IVA - Anno 2016
pag. 40

37 DALL'UNIONE EUROPEA

Commissione europea: nuove proposte su IVA
per l'e-commerce e gli e-book
pag. 37

Disposizioni urgenti – Soppressione Equitalia –
Recupero evasione – IVA – Decreto-legge n.
193/2016 – Conversione in legge n. 225 del 1°
dicembre 2016
pag. 42

46 WORLD BUSINESS

Brexit: calendario per l'uscita del Regno Unito
pag. 38

Opportunità di business per gli associati
pag. 46



Aice

**Un valido sostegno per imprese
che guardano oltre i confini**

Associazione Italiana Commercio Estero

AICE Augura Buon Natale e Felice Anno Nuovo



**Vi informiamo che venerdì 23 e venerdì 30 dicembre
gli uffici Aice chiuderanno alle ore 12.00**



“**Internazionalizzare l’impresa**” è una guida pensata per fornire uno strumento di semplice comprensione ed utilizzo e vuole “prendere per mano” gli imprenditori, accompagnandoli in un percorso strutturato per valutare come e con quali strumenti affrontare la sfida dell’internazionalizzazione.

La guida è a disposizione gratuitamente per le aziende associate su richiesta presso la Segreteria Aice (tel 027750320/1 aice@unione.milano.it).



L'editoriale

Una nuova *governance* per il commercio mondiale

Per il commercio mondiale il 2016 è stato un anno molto difficile, caratterizzato da un ritorno a posizioni protezionistiche e dall'affermarsi di forme di populismo in diverse aree del globo. A partire dalla *Brexit* fino ad arrivare all'elezione di Donald Trump, passando per le prese di posizione di alcuni Stati UE contro TTIP e CETA e per il dibattito polemico ancora in corso sull'opportunità o meno di concedere lo Status di Economia di mercato alla Cina, nell'ultimo anno si sono arenate tutte le trattative tra Unione Europea e i partner globali (in primis USA e Cina) sulle regole in grado di dare nuova linfa agli scambi internazionali.

Già dai tempi del fallimento dell'agenda di Doha era iniziata la discussione sull'opportunità di dotarsi di nuova *governance* del commercio mondiale che potesse sopperire alle debolezze dimostrate dal WTO (World Trade Organization). Con l'accordo sulla *Trade Facilitation* del 2013 sembrava che il WTO potesse riprendere un ruolo di guida nella determinazione delle politiche commerciali multilaterali. Ciò nonostante, l'Unione Europea ha intrapreso in maniera decisa

la strada del bilateralismo, quale leva per favorire la crescita della propria economia (l'export UE è cresciuto del 59% in quattro anni e quello italiano del 10,4% nel solo 2015), avviando trattative per accordi di libero scambio con i principali partner commerciali extra UE.

Il fallimento dei negoziati sul TTIP ha sancito la crisi di questa strategia ed il 2016 va in archivio con l'Europa in una posizione di attesa, nella speranza di tempi migliori. Donald Trump, nemico dichiarato della globalizzazione, minaccia, infatti, di far saltare l'equilibrio già fragile del commercio internazionale, accordi di libero scambio in primis. L'Europa ha tre strade davanti: la prima, dichiarata dalla commissaria Cecilia Malmström, è aspettare e non fare passi indietro. La seconda è fare retromarcia: se l'alleato USA e le spinte interne dirigono verso la frammentazione, Bruxelles è troppo debole per opporsi. La terza è l'ipotesi più visionaria: fare della crisi degli accordi commerciali un'opportunità di rilancio. Affrontare, cioè, il grande escluso, la Cina, e fare dell'Europa l'avanguardia di una nuova era: quella della **globalizzazione regolata**.

Se il primo sacrificio sull'altare del protezionismo è

stato il TTIP, ora a rischio c'è l'intera politica commerciale europea, il cui obiettivo non è solo abbattere dazi e tariffe, ma cooperare sulle regole, così da non estendere la globalizzazione, ma addomesticarla attraverso accordi bilaterali e regionali di "nuova generazione" basati su meno barriere e più standard comuni per il mercato.

La nuova generazione di accordi è stata inaugurata con il trattato con la Corea del Sud nel 2011, a cui sono seguiti negoziati con molti altri Paesi, come il Canada, il Vietnam, alcuni Paesi dell'America Latina a cui si è aggiunto di recente l'Ecuador. Mentre i negoziati con il Giappone sono a uno stadio avanzato, Bruxelles già pensa di lanciarne di nuovi con Australia e Nuova Zelanda.

L'iperattivismo dei negoziati di libero scambio bilaterali è stata la reazione europea al tracollo del vecchio ordine multilaterale, governato dal WTO.

Con l'amministrazione Obama, la strategia condivisa UE e USA era quella di sopperire alla mancanza di *governance* con una serie di accordi regionali e bilaterali, primi fra tutti TTIP e TPP, che avessero quali obiettivi la condivisione di regole e standard per gli scambi di merci e servizi e l'isolamento

della Cina. Infatti, quando nel 2014 Xi Jinping provò a convincere Bruxelles a trattare per il libero scambio, trovò la porta chiusa, e dovette accontentarsi di negoziare solo sugli investimenti.

Ora con il delinarsi di un nuovo ordine politico mondiale saremo davanti al fallimento della politica commerciale europea?

E' importante ricordare che il commercio è uno dei pochi ambiti su cui l'UE ha pieno margine di manovra; la Commissione più che vittima delle divisioni tra Stati ha un ruolo di avanguardia e il Trattato di Lisbona garantisce sulla carta un meccanismo

diretto di approvazione degli accordi, con l'europarlamento coinvolto. Il caso CETA, con l'iniziale opposizione del Parlamento della Vallonia, ha rivelato però la fragilità della Commissione. Giuridicamente avrebbe potuto sdoganare l'accordo facendo leva sulla competenza esclusiva, invece ha scelto la approvazione mista. Secondo molti osservatori un gesto autolesionista.

Giocare in difesa, però, non aiuta a vincere le scommesse quando il calendario è ostico: a breve Brexit terrà impegnati i negoziatori, mentre lo scetticismo della società civile si allarga all'accordo con il Giappone. La pausa di

riflessione sarà la sconfitta definitiva della nuova generazione di accordi, o un'occasione di rilancio?

Il rilancio della politica commerciale basata su accordi di libero scambio di nuova generazione è a mio avviso l'unica possibilità che abbiamo per governare la nuova fase della globalizzazione. Infatti, solo dandosi regole condivise sarà possibile controllare in modo democratico le decisioni, senza scaricare i costi sui più deboli.

Claudio Rotti

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

**Un valido sostegno per imprese
che guardano oltre i confini**

Associazione Italiana Commercio Estero



Seminario: "Privacy: il nuovo regolamento europeo" Giovedì, 19 Gennaio 2017 ore 8.45

Seminario

Privacy: il nuovo regolamento europeo

**Giovedì, 19 Gennaio 2017
ore 8.45**

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

RELATORI:

Marco Maglio
Studio Legale Maglio & Partners

Paola Generali
Getsolution

**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 ISCRIZIONE ONLINE

CLICCA QUI

Per maggiori informazioni:
Segreteria Aice
D.ssa Raffaella Perino
Tel. 027750320/1

In previsione dell'effettiva applicazione attesa per il 25 Maggio 2018, il seminario ha l'intento di illustrare le principali novità introdotte dal Regolamento Generale 2016/679 sulla Protezione dei Dati Personali, fornire una visione chiara e completa degli adempimenti da adottare e chiarire eventuali dubbi.

Con questa riforma il trattamento dei dati personali cessa di essere un mero insieme di adempimenti formali e diventa un processo produttivo che considera i dati come la vera materia prima dell'economia della conoscenza e della condivisione. Ogni attività di utilizzo di dati va sottoposta ad una accurata analisi del rischio, per gestirlo in modo corretto e prevenirlo.

I partecipanti al seminario acquisiranno maggiore consapevolezza dei cambiamenti normativi in materia di Protezione dei dati personali e degli adeguamenti da attuare durante il periodo di transizione per raggiungere nei tempi stabiliti la conformità.

PROGRAMMA

8.45 Registrazione partecipanti

9.00 Apertura lavori

9.15 L'evoluzione delle norme: come cambia la data protection

- ✓ Introduzione al Regolamento Generale sulla Protezione dei dati
- ✓ Nuove definizioni e categorie di dati personali
- ✓ Le figure individuate dal Regolamento
 - Titolare del trattamento
 - Contitolare del trattamento
 - Responsabile del trattamento
 - Soggetti autorizzati
- ✓ Il Data Protection Officer
- ✓ Ambito di applicazione territoriale

10.45 Pausa

11.00

- ✓ Trasferimento sicuro dei dati verso Paesi Extra UE
- ✓ Come cambia l'Informativa e il consenso
- ✓ Principali adempimenti introdotti dal Regolamento:
 - Protezione dei dati personali "by design" e "by default"
 - Data breach notification
 - La valutazione d'impatto
 - Misure di sicurezza adeguate
 - Registro delle attività
- ✓ I nuovi diritti per i soggetti interessati:
 - Diritto all'oblio
 - Diritto alla portabilità dei dati
- ✓ Sanzioni amministrative e penali

12.30 Domande



Partecipazione alla Fiera FOOD + TECH PAKISTAN Lahore, Pakistan ROC - 24/26 Marzo 2017



23 Marzo

#Arrivo a Lahore

#Allestimento fiera

24 / 26 Marzo

Food + Tech Pakistan

27 Marzo

#Rientro in Italia

ADESIONI

entro il 16 Gennaio 2017

ISCRIZIONI ONLINE

CLICCA QUI

Per maggiori informazioni:

Segreteria Aice

(Dr Pierantonio Cantoni

tel. 027750320/1

aice@unione.milano.it)

AICE organizza una partecipazione collettiva alla fiera **Food + Tech Pakistan dal 21 al 24 Marzo 2017**.

Food + Tech Pakistan è la principale fiera del food&beverage e delle tecnologie relative all'industria agroalimentare del Pakistan, giunta alla tredicesima edizione e con una presenza di buyers di anno in anno sempre più rilevante. Per il 2017 si prevedono 15.000 visitatori da 25 paesi.

La partecipazione sarà tramite uno stand collettivo, in continuità con l'attività svolta durante il 2016 da AICE in Pakistan per il comparto agroalimentare, dato il positivo ritorno da parte degli operatori coinvolti nelle ultime iniziative organizzate dalla nostra associazione sul paese.

Lo stand sarà di 36 mq preallestito.

Food + Tech avrà, oltre al settore food and beverage tradizionale, spazi dedicati al **settore horeca, tramite l'evento Horeca World**, alla prima edizione.

Il padiglione di AICE, di 36 mq, sarà l'unico stand italiano presente in fiera, con forte impatto a livello mediatico e di visitatori.

Le aziende partecipanti usufruiranno di:

- *Presenza in fiera*
- *Inserimento in catalogo della missione*
- *Invito a buyers Pakistani*
- *Assistenza e supporto durante la missione.*

Per le aziende che parteciperanno alla fiera la quota di adesione sarà di €1.500,00+Iva.

Per le aziende che non parteciperanno ma vorranno comparire solo tramite l'esposizione di campioni e partecipazione al catalogo della fiera, la quota di adesione sarà di €500,00+Iva.

Le aziende dovranno sostenere i propri costi di invio dei campioni e AICE, a chi ne farà richiesta, proporrà un programma logistico (voli + hotel) comune usufruendo di tariffe agevolate.

Il numero di posti per la presenza in fiera è limitato e la priorità sarà data in base all'ordine di invio delle domande di partecipazione.



AICE e TICC: una partnership per favorire gli scambi tra Italia e Thailandia



AICE – **Associazione Italiana Commercio Estero**, attiva da 70 anni per aiutare le aziende italiane a fare commercio con l'estero, e **TICC** – **Camera di Commercio Italiana in Thailandia**, con uffici a Bangkok, hanno stretto a Dicembre di quest'anno un accordo di collaborazione per il quale AICE rappresenterà in Italia TICC.

L'accordo, con validità reciproca, ha con lo scopo di facilitare e incrementare le attività e i flussi commerciali tra Italia e Thailandia.

AICE e **TICC** infatti coordineranno dal 2017 una serie di attività a favore delle aziende associate fra cui

- *partecipazione ad eventi fieristici in Thailandia,*
- *accoglienza di delegazioni imprenditoriali in Italia e Thailandia,*
- *incontri d'affari con buyers in Italia*
- *formazione specifica sul mercato thailandese.*

AICE, nata nel 1946, ha come obiettivo quello di facilitare e assistere le proprie aziende associate in tutte le attività di commercio con l'estero attraverso consulenze specifiche: doganali, fiscali, contrattuali... oltre ad assisterle in attività di business come fiere, missioni e incontri con buyers esteri e a svolgere un'intensa attività di formazione specifica.

TICC è la Camera Italiana per la Thailandia, riconosciuta ufficialmente dal Governo Italiano, che dal 1979 è impegnata nello sviluppo delle relazioni economiche tra i due paesi e che ha seguito il processo di crescita del paese asiatico in modo attivo attraverso una serie di servizi fondamentali per i businessmen italiani e thailandesi interessati a fare affari fra Italia e Thailandia.

Questo accordo di collaborazione segue l'omologo accordo già firmato da **AICE** con **ICCS** – **Camera di Commercio Italiana a Singapore** e con **ICHAM** – **Camera di Commercio Italiane in Vietnam**, e che rientra in una strategia di crescita e di presenza diretta italiana nel Sud Est asiatico, ponendo AICE come osservatorio strategico in Italia per tutte le attività di business collegate all'area ASEAN e come primo contatto per le aziende italiane interessate a fare affari con i paesi che ne fanno parte.

Le aziende interessate a ricevere maggiori informazioni possono contattare

AICE Dr Pierantonio Cantoni pierantonio.cantoni@unione.milano.it tel 027750320

TICC Dr Michele Tomea info@thaitech.org tel +66 2255 8695



Stages studenti Master EGSI edizione 2016/17 Opportunità inserimento stagisti in azienda

La nostra Associazione ha organizzato, in collaborazione con l'Università Cattolica del Sacro Cuore, Confcommercio e Scuola Superiore CTSP, la settima edizione del Master Universitario di Primo Livello in Economia e Gestione degli Scambi Internazionali (MEGSI), le cui lezioni termineranno nel mese di maggio.

Sono 26 gli studenti che partecipano in questa edizione.

L'ordinamento didattico del Master prevede l'insegnamento delle seguenti materie: diritto del commercio internazionale (in inglese), diritto doganale, economia internazionale (in inglese), economia e tecnica degli scambi internazionali, marketing internazionale, finanza internazionale (in inglese), organizzazione delle imprese internazionali, geografia economica, business negotiations, business english (con esame e certificazione BEC), laboratori seminari di approfondimento e progetti sul campo. Il Master ha l'obiettivo di formare futuri import/export manager in grado di supportare le imprese nei loro processi di crescita e di internazionalizzazione.

Il programma del Master prevede un periodo di stage in azienda, per la corrente edizione, a partire dal mese di febbraio/marzo.

Nella convinzione che il principale valore aggiunto del corso sia il costante coinvolgimento del mondo delle imprese, riteniamo che l'opportunità di ospitare in stage uno studente del Master possa essere particolarmente interessante per le aziende, viste le caratteristiche molto particolari del percorso formativo centrato completamente sulle tecniche di gestione delle operazioni commerciali con l'estero e dell'internazionalizzazione.

In allegato troverete un elenco riassuntivo che contiene i dati principali relativi ad ogni singolo candidato (dati anagrafici, studi, voto di laurea, aree di interesse, lingue conosciute, disponibilità ai trasferimenti).

Sulla base di queste prime informazioni, vi invitiamo a segnalarci gli studenti che ritenete possano interessarvi in vista dello stage, in modo da inoltrarvi i loro CV completi e procedere all'organizzazione di un colloquio conoscitivo.



1. Alexe Iulia Alexandra

Matricola Megsi: 4610506

Anno di nascita: 1991

Nazionalità: Rumena

Residenza e domicilio: Pavia

cell: 3474601472 – skype: juliaalexe

email: iuliaalexandra.alexe01@icatt.it; alexandra.alexe@icloud.com

Titolo di studio: Laurea Triennale in Scienze politiche e relazioni internazionali (2016)

Università degli Studi di Pavia

Lingue conosciute: Rumeno (madrelingua), Spagnolo (B1), Inglese (B2)

Patente: SI – Automunito: SI

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: SI

Disponibilità per stage all'estero: SI

2. Anselmi Sara

Matricola Megsi: 4609767

Anno di nascita: 1990

Nazionalità: Italiana

Residenza e domicilio: Piacenza

cell: 3200963831 – skype: saraanselmi90ei

email: saraanselmi.eire@gmail.com

Titolo di studio: Laurea Magistrale in Giurisprudenza (2016)

Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza

Lingue conosciute: Inglese (B2)

Patente: SI – Automunito: NO

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: SI

Disponibilità per stage all'estero: NO

3. Bagnasco Federico

Matricola Megsi: 4610717

Anno di nascita: 1993

Nazionalità: Italiana

Residenza e domicilio: Genova

cell: 3491235226 – skype: venezia4441

email: bagnascoaa@libero.it

Titolo di studio: Laurea Triennale in Economia aziendale (2016)

Università degli Studi di Genova

Lingue conosciute: Inglese (B1)

Patente: SI – Automunito: SI

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: SI

Disponibilità per stage all'estero: NO

4. De Benedictis Nicola

Matricola Megsi: 4610724

Anno di nascita: 1988

Nazionalità: Italiana

Residenza: Bari

Domicilio: Milano

cell: 3280652273

email: nicola.debenedictis01@icatt.it; nico.debenedictis88@gmail.com

Titolo di studio: Laurea Triennale in Marketing e comunicazione (2016)

Università degli Studi di Bari

Lingue conosciute: Inglese (B1), Spagnolo (B1)

Patente: SI – Automunito: NO

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: NO

Disponibilità per stage all'estero: NO

5. Fasciano Mariantonietta

Matricola Megsi: 4611528

Anno di nascita: 1990

Nazionalità: Italiana

Residenza: Spinazzola (BT)

Domicilio: Milano

cell: 3274770214 – skype: Mary Fasciano

email: mariant.fasciano@gmail.com

Titolo di studio: Laurea Magistrale in Lingue Moderne per la Cooperazione Internazionale (Novembre 2014)

Università degli Studi di Bari

Lingue conosciute: Inglese (C2), Tedesco (C1), Spagnolo (B2), Francese (B1)

Patente: SI – Automunito: NO

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: NO

Disponibilità per stage all'estero: NO

6. Geraci Emanuela

Matricola Megsi: 4610125

Anno di nascita: 1992

Nazionalità: Italiana

Residenza: Petralia Sottana (PA)

Domicilio: Milano

cell: 3398805325 – skype: emanuela.geraci1@gmail.com

email: emanuela.geraci02@icatt.it; emanuela.geraci1@gmail.com

Titolo di studio: Laurea Triennale in Ingegneria Gestionale (2016)

Politecnico di Milano

Lingue conosciute: Inglese (B2), Francese (A1)

Patente: SI – Automunito: SI

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: SI

Disponibilità per stage all'estero: NO

7. Hassan Abbas Mohamed Sharef

Matricola Megsi: 4610514

Anno di nascita: 1989

Nazionalità: Italiana

Residenza e domicilio: Carate Brianza (MB)

cell: 3407284671 – skype: sharif.hassan87

email: sharef.hassanabbas01@icatt.it; sharifhassan300589@gmail.com

Titolo di studio: Laurea Triennale in Mediazione Linguistica e Comunicazione Interculturale (2014)

Università degli Studi di Milano

Lingue conosciute: Inglese (C1), Francese (B1), Spagnolo (B1)

Patente: SI – Automunito: NO

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: NO

Disponibilità per stage all'estero: NO

8. Lavezzari Daniela

Matricola Megsi: 4610124

Anno di nascita: 1985

Nazionalità: Italiana

Residenza e domicilio: Monza

cell: 3331066286 – skype: Daniela Lavezzari

email: daniela.lavezzari01@icatt.it; danz8522@gmail.com

Titolo di studio: Laurea Triennale in Mediazione Linguistica e Culturale (2009)

Università degli Studi di Milano

Lingue conosciute: Inglese (B2), Spagnolo (B2), Francese (B1), Tedesco (A1), Russo (A1)

Patente: SI – Automunito: NO

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: SI

Disponibilità per stage all'estero: NO

9. Monopoli Danilo

Matricola Megsi:

Anno di nascita: 1994

Nazionalità: Italiana

Residenza e domicilio: Cologno Monzese (MI)

cell: 3393179388 – skype: danilo.monopoli

email: danilo.monopoli01@icatt.it

Titolo di studio: Laureando Triennale in Economia delle Imprese e dei Mercati (2016)

Università Cattolica del Sacro Cuore

Lingue conosciute: Inglese (B1)

Patente: SI – Automunito: SI

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: SI

Disponibilità per stage all'estero: SI

10. Nacchia Antonio Maria

Matricola Megsi: 4611521

Anno di nascita: 1993

Nazionalità: Italiana

Residenza: Pagani (SA)

Domicilio: Milano

cell: 3888923228 – skype: Antoniomarianacchia

email: amnacchia@gmail.com

Titolo di studio: Laurea Triennale in Economia e commercio (giugno 2016)

Università degli Studi di Salerno

Lingue conosciute: Inglese (B2)

Patente: SI – Automunito: NO

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: SI

Disponibilità per stage all'estero: SI

11. Njuma Erind

Matricola Megsi: 4610126

Anno di nascita: 1984

Nazionalità: Albanese

Residenza e domicilio: Pavia

cell: 3472568474 – skype: erindnjuma

email: erind.njuma01@icatt.it; er.nj84@gmail.com

Titolo di studio: Laurea Triennale in Economia aziendale (2016)

Università degli Studi di Pavia

Lingue conosciute: Inglese (C2), Francese (A1)

Patente: NO – Automunito: NO

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: NO

Disponibilità per stage all'estero: SI

12. Oliveros Rey Kyle

Matricola Megsi: 4610127

Anno di nascita: 1990

Nazionalità: Italiana (origini Filippine)

Residenza e domicilio: Milano

cell: 3495988419 – skype: oliber90

email: reykyle.oliveros01@icatt.it; r.kylito@gmail.com

Titolo di studio: Laurea Triennale in Mediazione Linguistica (2013)

Scuola Superiore per Mediatori Linguistici "Carlo Bo"

Lingue conosciute: Inglese (B2/C1), Tedesco (B1/B2)

Patente: SI – Automunito: SI

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: NO

Disponibilità per stage all'estero: SI

13. Pacheco Gargioli Melissa Fernanda

Matricola Megsi: 4611637
Anno di nascita: 1990
Nazionalità: Colombiana e Italiana
Residenza e domicilio: Milano
cell: 3384337170-3319704506 – skype: gargioli16@hotmail.com
email: gargioli16@hotmail.com
Titolo di studio: Laurea in Administracion de Empresas (2013)
Universidad del Atlantico
Lingue conosciute: Spagnolo (C2), Inglese (B1)
Patente: NO – Automunito: NO
Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: SI
Disponibilità per stage all'estero: SI

14. Palmieri Maria Concetta

Matricola Megsi: 4610518
Anno di nascita: 1988
Nazionalità: Italiana
Residenza: Faicchio (BN)
Domicilio: Milano
cell: 3292026641 – skype: Mariaconcettapalmieri
email: mariaconcetta.palmieri01@icatt.it; mariaconcettapalmieri@gmail.com
Titolo di studio: Laurea Magistrale in Scienze Politiche (2016)
Seconda Università degli Studi di Napoli
Lingue conosciute: Inglese (B2), Spagnolo (A1)
Patente: SI – Automunito: SI
Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: SI
Disponibilità per stage all'estero: SI

15. Ridolfi Daniela

Matricola Megsi: 4610128
Anno di nascita: 1993
Nazionalità: Italiana
Residenza e domicilio: San Giorgio Su Legnano (MI)
cell: 3383869045
email: daniela.ridolfi01@icatt.it; daniela.ridolfi@hotmail.it
Titolo di studio: Laurea Triennale in Lingue e Letterature Straniere (giugno 2016)
Università degli Studi di Milano
Lingue conosciute: Inglese (B2), Spagnolo (B2), Russo (A1)
Patente: SI – Automunito: NO
Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: SI
Disponibilità per stage all'estero: NO

16. Santo Paola Chiara

Matricola Megsi: 4611873

Anno di nascita: 1985

Nazionalità: Italiana

Residenza: Campi Salentina (LE)

Domicilio: Milano

cell: 3287519572 – skype: PAOLA CHIARA SANTO

email: paolachiara.santo@yahoo.it

Titolo di studio: Laurea Triennale in Scienze Politiche e Relazioni Internazionali (2012)

Università del Salento

Lingue conosciute: Inglese (B1), Spagnolo (B2)

Patente: SI – Automunito: NO

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: NO

Disponibilità per stage all'estero: NO

17. Savelyeva Anastasia

Matricola Megsi: 4610519

Anno di nascita: 1989

Nazionalità: Russa

Residenza e domicilio: Como

cell: 3426308251 – skype: anastasia.savelyeva

email: anastasia.savelyeva01@icatt.it; anastasia@savelyeva.it

Titolo di studio: Laurea Triennale in Economia e commercio (2016)

Università degli Studi di Milano - Bicocca

Lingue conosciute: Russo (madrelingua), Inglese (B2), Italiano (C2), Francese (A1)

Patente: SI – Automunito: NO

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: SI

Disponibilità per stage all'estero: NO

18. Spiaggi Vera

Matricola Megsi: 4610712

Anno di nascita: 1987

Nazionalità: Italiana

Residenza e domicilio: Certosa di Pavia (PV)

cell: 3285792936 – skype: era.spiaggi

email: vera.spiaggi01@icatt.it; spiaggivera@gmail.com

Titolo di studio: Laurea Triennale Comunicazione Interculturale e Multimediale (2011)

Università degli Studi di Pavia

Lingue conosciute: Inglese (B2), Francese (B2), Spagnolo (B1)

Patente: SI – Automunito: SI

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: SI

Disponibilità per stage all'estero: NO

19. Zunino Giulia

Matricola Megsi: 4611529

Anno di nascita: 1986

Nazionalità: Italiana

Residenza: Cengio (SV)

Domicilio: Torino

cell: 3289029518 – skype: giulia.zunino86

email: giulia.zunino@sciencespo.fr; giulia.zunino01@icatt.it

Titolo di studio: Laurea Magistrale in Studi Europei (2015)

Università degli Studi di Torino

Lingue conosciute: Inglese (C1), Francese (B2), Tedesco (A1)

Patente: SI – Automunito: NO

Disponibilità per stage in sedi diverse da Milano: SI

Disponibilità per stage all'estero: SI

Segui Aice su www.aicebiz.com

Aice

Associazione Italiana Commercio Estero
Italian Association of Foreign Trade

L'ASSOCIAZIONE

FARE BUSINESS

DOGANE E SCAMBI INTRA-UE

CONTRATTUALISTICA

FINANZIAMENTI E BANDI

TRASPORTI E PAGAMENTI

NEWS ED EVENTI

FORMAZIONE

CHIEDI ALL'ESPERTO

seleziona

Invia

Corsi di formazione
2016

Corsi di formazione finanziati a
disposizione dei soci Aice

CONTINUA

DIVENTA SOCIO

NEWSAICE

08|02|16 AICE E CONFCOMMERCIO
PORDENONE
Nuovo sportello per l'internazionalizzazione
25|01|16 NUOVA CONVENZIONE

AICE FOR BIZ

FIND YOUR
PARTNER IN ITALY

FLASHNEWS

07|11|16 Definizione agevolata ruoli
Pubblicazione modulo

07|11|16
Agenti e rappresentanti di commercio

CERCA NEL SITO

Scrivi quello che ti serve e trova la soluzione alle tue esigenze.





AICE e ICCS: continua la collaborazione per sviluppare opportunita' di business a Singapore



Ricordiamo alle aziende associate che da maggio 2016, **AICE rappresenta ufficialmente la Camera di Commercio italiana a Singapore (ICCS)**. L'attività della nostra Associazione offre servizi di primo orientamento per le imprese che vogliono approcciare la Città-Stato del Sud-Est asiatico ma anche una serie di attività e eventi per il 2017 a favore delle aziende associate.

Aice è da sempre orientata a promuovere il libero commercio a livello mondiale, nella convinzione che la crescita degli scambi internazionali di merci e servizi, se gestita in un chiaro contesto di regole comuni, sia una leva fondamentale per lo sviluppo economico.

In quest'ottica, l'Associazione guarda da tempo con interesse i mercati del Sud Est asiatico, ricchi di opportunità per le aziende associate. E' importante far comprendere agli operatori, al di là dei rapporti in aree già consolidate, che ci sono diversi paesi che offrono interessanti opportunità di business nell'area del far east.

In questo contesto è pertanto naturale guardare a Singapore come hub e punto di riferimento per l'enorme mercato dei paesi ASEAN.

La collaborazione tra Aice e ICCS è basata su un principio di reciprocità, ovvero la sede ICCS a Singapore funge da punto di rappresentanza per AICE a Singapore e paesi limitrofi.

Le aziende interessate a ricevere maggiori informazioni possono contattare la Segreteria Aice, Dr. Giovanni Di Nardo (Tel. 027750320/1, e-mail giovanni.dinardo@unione.milano.it).



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



AICE partecipa alla missione di sistema in Pakistan

Il Ministero dello Sviluppo Economico ha organizzato una missione di sistema in Pakistan dal 5 al 7 dicembre u.s. guidata dal Sottosegretario Ivan Scalfarotto.

AICE ha preso parte alla missione, in continuità con la propria attività nel paese dopo il roadshow tenutosi a Marzo e la partecipazione di venti aziende pakistane ad incontri b2b a Milano nei primi di Ottobre.

I tre giorni di lavoro si sono divisi tra Islamabad e Lahore, dove si sono tenuti gruppi di lavoro tecnici sulla situazione del commercio bilaterale, alla presenza delle nostre istituzioni e di alcuni ministeri locali, oltre a sottogruppi sui seguenti temi: trade, investment fashion design; energy infrastructure development environment; agricoltura e agro business, con proposte concrete alla fine di ciascuna sessione di lavoro per sviluppare progetti comuni (come ad esempio la creazione di vocational schools in Pakistan per addestrare lavoratori del comparto tessile utilizzando macchinari italiani) e aumentare l'interscambio tra Italia e Pakistan.

In entrambe le tappe ci sono stati incontri b2b tra le aziende italiane (circa trentacinque in tutto) e le numerosissime aziende pakistane presenti.

AICE ha incontrato circa trenta aziende interessate al mercato italiano e alcune di queste erano già nostri contatti derivanti dal roadshow di Marzo o dalla missione di Ottobre, rinsaldando il rapporto lavorativo che si era creato in precedenza.

La continuità dell'operato di AICE nel 2017, attraverso la collaborazione con il partner IDC – Italian Development Committee, si perseguirà tramite alcune iniziative congiunte come:

- Partecipazione di AICE e IDC a **FOOD + TECH Pakistan 2017**, evento di punta per il settore agroalimentare e agroindustriale che si terrà dal 24 al 26 marzo a Lahore, per il quale avremo uno stand di 36 mq, unica presenza italiana all'evento (**le aziende associate possono aderire fino al 15 gennaio**);
- Accoglienza di delegazioni di buyers pakistani che parteciperanno a fiere internazionali in Italia come MAR-MOMACC, CIBUS TECH, LINEAPELLE, etc.
- Organizzazione di agende di incontri mirati per singole aziende interessate al mercato pakistano o al mercato italiano.

Le aziende interessate a ricevere maggiori informazioni possono contattare il Dr Pierantonio Cantoni (pierantonio.cantoni@unione.milano.it, tel 027750320).





Mailing list soci Aice: inserimento nuovi indirizzi e-mail

Uno dei principali **obiettivi di Aice** è quello di **informare in maniera rapida ed efficace i propri associati** in merito alle proprie iniziative, ai servizi ed agli aggiornamenti normativi che riguardano la gestione aziendale.

Lo strumento maggiormente utilizzato per l'invio delle comunicazioni è la **posta elettronica**.

Qualora desideriate che le comunicazioni di Aice **raggiungano direttamente piu' persone all'interno della Vostra Azienda**, Vi preghiamo di comunicarci i loro indirizzi e-mail, così da poterli aggiungere a quelli già presenti in mailing list.

La Segreteria Aice (aice@unione.milano.it) è a Vostra disposizione per ulteriori informazioni e per verificare gli indirizzi attualmente presenti in mailing list.





Convenzione Aice - FORTUNE International Transport srl Spedizioni in groupage marittimo a tariffe agevolate



Aice ha avviato una **convenzione** con **FORTUNE International Transport srl**, società di trasporti internazionali, al fine di offrire ai Soci Aice **tariffe agevolate sulle spedizioni (sia import che export) in groupage marittimo**.

Collegandosi al sito www.fortuneitaly.it si accede ad una semplice "maschera" da compilare con semplici dati:

- 1 - numero dei colli da spedire
- 2 - misure (in centimetri) dei singoli colli
- 3 - peso (in chili) dei singoli colli
- 4 - luogo di origine
- 5 - luogo di destinazione

ottenendo il totale delle spese, chiaro, esaustivo, completo ed esente da rischi.

Gli associati AICE potranno **ottenere un preventivo gratuito** sul sito www.fortuneitaly.it accedendo con username e password a delle tariffe agevolate loro dedicate.

FORTUNE International Transport nasce nel 1991 come "NVOCC", gestendo solo il groupage marittimo. Nel corso degli anni le attività si allargano, in modo particolare viene sviluppata la gestione di **CARICHI ECCEZIONALI** coordinati all'interno di un Network mondiale. Oggi FORTUNE International Transport è in grado di risolvere qualsiasi problema di trasporto, logistico, doganale (dal 2009 ha ottenuto la certificazione AEO). Il "consolidato marittimo" è stato esteso alla merce pericolosa.

Dal 1° febbraio 2015, FORTUNE International Transport ha iniziato un servizio di consolidamento quindicinale diretto su Guayaquil, Ecuador ed è in piena fase di sviluppo su tutto il Sud America.

Ad oggi vengono offerti servizi diretti (con chiusura a Milano e partenza da Rotterdam) per tutti questi paesi del Sud America: Messico, Costa Rica, Trinidad & Tobago, Brasile, Argentina, Uruguay, Cile, Perù, Colombia ed ora quindi anche Ecuador.

FORTUNE offre poi analoghi servizi di consolidato marittimo per oltre 500 destinazioni verso i Paesi di tutti gli altri continenti.

Da tutto il mondo è attivo anche il servizio import con arrivo a svuotamento a Milano.

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, D.ssa Veronica Caprotti (Tel. 027750320/1, Fax 027750329, E-mail: veronica.caprotti@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 Aice si rivolge, con l’obiettivo di favorire la conoscenza reciproca fra soci e far nascere eventuali collaborazioni, alleanze e nuove opportunità di business fra aziende o con enti ed associazioni collegate. La rubrica è **gratuita** per le aziende associate.

Le aziende interessate possono inviare via email la propria scheda monografica per la pubblicazione. E' possibile inviare delle foto quali logo azienda, prodotti, eventi (in formato jpeg).

Per maggiori informazioni le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice, Dr.ssa Veronica Caprotti (Tel. 027750320/321, veronica.caprotti@unione.milano.it).



BDP International affida a Gerry Famà la conduzione mondiale della divisione Global Transport Sales.

Siamo lieti di comunicare che dal 1° Dicembre, Gerry Famà è il nuovo Vice President Worldwide - Global Transport Sales di BDP International. Dopo aver guidato con successo la forza vendita di Europa, Turchia e Nord Africa, Gerry Famà, riportando direttamente al Chief Commercial Officer, avrà piena responsabilità della rete commerciale mondiale con un forte e specifico focus sui mercati verticali strategici da e per tutto il mondo nei quali BDP International si è rafforzata ancor di più negli ultimi anni, quali Chemicals, Life Sciences, Consumer & Retail, Fashion e Automotive.

We are pleased to announce that effective from December 1st, Gerry Famà will lead the transport Division of the Sales Organization as Worldwide Vice President of GTS. In this role, Gerry will have full responsibility for Global Transport Sales Worldwide, including the growth of new transportation business; winning new customers; and maintaining a strong relationship with existing global customers. His focus will be strong and specific on strategic vertical markets around the globe to directly align with the GTS action plan for 2017. He will continue to be based out of the Milan office, reporting directly to BDP International Chief Commercial Officer. Gerry will also continue in his current role as VP for EUNAT transport sales for the interim period.

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



Intertek

Valued Quality. Delivered.

Assurance, Testing, Ispezioni e Certificazioni

Intertek è una tra le principali aziende leader di servizi di Total Quality Assurance per le industrie di tutto il mondo. Il nostro network conta oltre 1.000 laboratori e uffici, con più di 40.000 persone in oltre 100 paesi, e fornisce soluzioni innovative e personalizzate di Assurance, Testing, Ispezioni e Certificazioni per le attività e le supply chain dei nostri clienti.

Come aiutiamo i nostri clienti?

Collaboriamo con i nostri clienti lungo tutta la loro supply chain, aiutandoli a sviluppare e a gestire la qualità dei loro processi e dei loro prodotti in termini di sicurezza, prestazioni, integrità, sostenibilità e di piena rispondenza alle attese ed alle preferenze di buyer e consumatori. Offriamo soluzioni per raggiungere un vantaggio competitivo, riducendo i rischi, rafforzando i brand dei clienti e facilitando il miglioramento dell'efficienza.

Un unico partner per la sicurezza e la qualità dei vostri prodotti e processi

Con la portata mondiale di un network di oltre 1.000 laboratori in più di 100 paesi, Intertek unisce una conoscenza approfondita dei diversi settori con l'esperienza locale in Italia, grazie a:

- Servizi di supporto alle esportazioni con:
 - Programmi di Verifica di Conformità della merce per Algeria, Arabia Saudita, Bangladesh, Botswana, Camerun, Egitto, Etiopia, Filippine, Gabon, Ghana, India, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar, Uganda, Russia e UEE
 - Controlli sulla produzione (quantità, qualità, imballi e marcature), supervisione al carico/scarico container e certificati d'ispezione per pagamenti contro Lettera di Credito
- Prove chimiche, fisiche e meccaniche, servizi d'ispezione e regulatory compliance per i diversi mercati per il settore della moda, i giocattoli ed i prodotti destinati al contatto gli alimenti
- Prove e certificazioni di prodotti elettrici ed elettronici e prodotti destinati ad atmosfere potenzialmente esplosive
- Attività di Certificazione dei principali Sistemi di Gestione e servizio di Supplier Management - Qualifica e Sviluppo Fornitori
- Attività di verifica della gestione della qualità e dei sistemi di sicurezza alimentare per le imprese della GDO, della ristorazione e dell'agroalimentare.
- Servizi di ispezioni tecniche, vendor inspection e technical staffing per i settori oil&gas, energy e construction
- Ispezioni di qualità e quantità, servizi di prove ed analisi rivolte all'industria del petrolio e petrolchimica, del gas e del carbone
- Formazione e supporto regolatorio per l'industria chimica
- Ispezioni qualitative e quantitative per ridurre i rischi legati al commercio di materie prime agricole e derrate alimentari, dal carico in partenza sino alla destinazione

Per ulteriori dettagli sui servizi Intertek visitate il sito web www.intertek.it

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



SPORTELLO INTRASTAT - Elenchi riepilogativi degli acquisti e delle cessioni intracomunitarie.

**Periodo di competenza: mensile DICEMBRE e 4° TRIMESTRE 2016
Mercoledì, 11 Gennaio 2017**

Ai fini dell'elaborazione e presentazione dei modelli intrastat, lo sportello intrastat per la raccolta delle fatture di acquisto e di vendita, periodo di competenza - mese di DICEMBRE e 4° TRIMESTRE 2016, sarà aperto in data **Mercoledì 11 GENNAIO 2017**.

Lo sportello sarà in funzione **dalle 14.30 alle 15.30**, presso l'Unione Confcommercio Milano - Corso Venezia 47 - 20121 Milano, in SALA COMITATI.

Le aziende associate che ricorreranno al servizio, usufruiranno dei seguenti vantaggi:

- avranno un sensibile risparmio economico;
- saranno assistite in caso di controlli da parte delle autorità doganali;
- saranno sgravate da responsabilità per eventuali errori materiali commessi nella compilazione dell'Intrastat.

La Direzione Settore Commercio Estero dell'Unione Confcommercio Milano (Tel. 027750456) è a Vostra disposizione per ogni ulteriore informazione.



Linee di indirizzo Inail per la concessione di incentivi alle imprese che investono in sicurezza

L'Inail, con Delibera n. 20 del 29 novembre 2016, fornisce le **Linee di indirizzo per la concessione di incentivi economici alle imprese che investono in sicurezza, con particolare riferimento ai Bandi ISI 2016**.

L'Istituto ha previsto di:

- ✓ “riprogettare” gli strumenti per l'erogazione di finanziamenti alle attività di sostegno economico per la prevenzione;
- ✓ prevedere l'integrazione, in via strutturale, delle risorse finanziarie destinate agli incentivi per la prevenzione con le risorse non utilizzate e non erogate dei Bandi ISI degli anni precedenti;
- ✓ prevedere di innovare il processo di valutazione a sportello, superando la graduatoria formulata sulla base del tempo di invio delle domande ed individuando un sistema che garantisca la casualità delle scelte fra tutte le domande, conformi ai requisiti richiesti dalla procedura e pervenute durante l'apertura dello sportello;
- ✓ prevedere che i soggetti che realizzano progetti finanziati nei due anni successivi alla rendicontazione presentino un report utile ad implementare il sistema di monitoraggio;
- ✓ dare impulso e tempestività alle attività di implementazione del cruscotto sugli incentivi alla prevenzione al fine di poter disporre di un sistema strutturato di monitoraggio per ciascuna fase prevista dai singoli bandi.

[Fonte: LavoroNews]



Convenzioni Unione a disposizione dei Soci AICE



Continua su questo numero la panoramica delle convenzioni, valide su tutto il territorio nazionale, che l'Unione Confcommercio Imprese per l'Italia di Milano, Lodi, Monza e Brianza mette a disposizione delle aziende associate.

Convenzione con Satispay - Mobile & on line payment

Satispay offre ai commercianti e ai loro clienti una nuova modalità di pagamento **conveniente, sicura, veloce ed innovativa**. Un circuito di pagamento alternativo alle carte di debito e credito, totalmente indipendente da banche e operatori, a cui si accede tramite una semplicissima App (per smartphone e mobile device) con **immediati vantaggi per esercenti e utenti privati**.

L'**esercente** potrà avvalersi di questa nuova modalità di incasso, semplicemente iscrivendosi al Servizio Satispay Spot Busi-

ness che dà la possibilità di accettare pagamenti da tutti gli utenti Satispay.

Costi del Servizio Business:

- zero costi di attivazione, nessun canone mensile, nessun costo per eventuale recesso
- nessuna commissione per incassi inferiori a € 10,00
- commissione di € 0,20 per incassi superiori a € 10,00, indipendentemente dall'importo

Costi del Servizio Business per i Gestori Distributori di Carburante:

- commissione dello 0,3% su tutte le transazioni

L'**utente privato**, attraverso l'app Satispay, può scambiare denaro con i propri contatti della rubrica e pagare nei negozi convenzionati che vengono mostrati in ordine di vicinanza

rispetto alla propria posizione.

L'app Satispay funziona esattamente come una prepagata: il cliente definisce l'importo da avere a disposizione per i suoi acquisti o scambi. Questa cifra viene prelevata dal conto corrente collegato e aggiornata settimanalmente per fare in modo che l'utente abbia a disposizione sempre lo stesso importo ogni lunedì.

PER GLI ASSOCIATI CONFCOMMERCIUMILANO

Satispay propone l'attivazione della Suite Software di **Business Intelligence e Marketing (componente integrativa del servizio di prossimo rilascio)** con uno sconto del 75% rispetto al canone annuale (€ 199,00 + IVA), quindi ad un prezzo di soli € 50,00 + IVA. Qualora il valore del canone dovesse subire variazioni, la percentuale di sconto offerta ai Soci rimarrà la medesima.

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, D.ssa Veronica Caprotti (Tel. 027750320/1, E-mail: ai-ce@unione.milano.it).



Associazione Italiana Commercio Estero
Italian Association of Foreign Trade



Trasmissione telematica dei corrispettivi e dei dati delle fatture – Proroga del termine di opzione – Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 1° dicembre 2016.

Con il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 1° dicembre 2016, è stato disposto che per i contribuenti che intendono avvalersi dal 2017 dell'opzione per la memorizzazione e la trasmissione dei corrispettivi o di quella per la trasmissione telematica dei dati delle fatture, per il primo anno di applicazione, l'opzione può essere esercitata entro il **31 marzo 2017** (in luogo del 31 dicembre 2016). A regime, invece, l'opzione dovrà essere esercitata entro il 31 dicembre dell'anno precedente a quello di inizio della trasmissione dei dati delle fatture o di inizio della memorizzazione e trasmissione dei corrispettivi.

Inoltre, per semplificare ulteriormente gli adempimenti, il Provvedimento in esame introduce la possibilità, per chi esercita l'opzione per la trasmissione dei dati delle fatture, di modificare i flussi informativi trimestrali entro quindici giorni dalla scadenza del termine previsto per la trasmissione dei dati relativi ad ogni trimestre.

1. Esercizio e durata dell'opzione.

Entrambe le opzioni per la trasmissione dei dati, introdotte dal D.Lgs. 5 agosto 2015, n. 127, e regolate dai due Provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 28 ottobre 2016 (si vedano, al riguardo, le nostre note informative n. 289 e n. 290 del 2 novembre 2016), devono essere esercitate ordinariamente:

- ✓ esclusivamente in modalità telematica mediante i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate;
- ✓ entro il termine del 31 dicembre dell'anno precedente a quello di inizio della trasmissione dei dati delle fatture o di inizio della memorizzazione e trasmissione dei dati dei corrispettivi.

Una volta esercitate, le opzioni vincolano i contribuenti per 5 anni.

Ora, al fine di consentire, sia ai contribuenti che agli intermediari, una più serena ed attenta analisi delle nuove modalità di trasmissione dei dati delle fatture e dei corrispettivi e della loro correlazione con gli usuali processi contabili ed amministrativi e, quindi, permettere un'accurata valutazione dell'opportunità di esercitare le predette opzioni, il Provvedimento in esame garantisce un'ampia finestra temporale per l'esercizio dell'opzione per il primo anno di applicazione. Pertanto, la scelta potrà essere esercitata entro il **31 marzo 2017** con riferimento alle fatture ed ai corrispettivi riferiti alle operazioni effettuate nel periodo d'imposta 2017 e nei 4 successivi.

2. Possibilità di modificare i dati delle fatture dopo l'invio.

Il Provvedimento in questione concede, inoltre, ai contribuenti la possibilità di modificare i dati trasmessi, relativi alle fatture di un trimestre, entro quindici giorni dalla scadenza del termine previsto per la loro trasmissione.



Rimborso IVA per i soggetti non residenti stabiliti in altro Stato membro UE – Risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 110/E del 28 novembre 2016

Con la Risoluzione n. 110/E del 28 novembre 2016, l'Agenzia delle Entrate ha fornito importanti chiarimenti in materia di rimborso dell'IVA a favore di soggetti passivi che hanno assolto la relativa imposta in uno Stato membro diverso da quello di stabilimento.

In particolare, rispondendo ad un quesito proposto da un contribuente, tramite interpello, l'Agenzia delle Entrate ha soffermato la propria attenzione sull'ipotesi che il pagamento del rimborso dell'IVA, assolta in Italia da un soggetto residente in altro Stato membro UE, possa essere accreditato a un terzo rappresentante, legittimato in forza di una procura speciale sottoscritta dal medesimo soggetto passivo che ha maturato il credito IVA, oggetto della richiesta di rimborso, e sulla legge (dello Stato italiano o di quello estero) da osservare per le formalità connesse al conferimento della procura.



1. Il parere dell'Agenzia delle Entrate.

L'Agenzia delle Entrate, nel dare risposta al quesito proposto, ricorda che l'art. 38-bis2 del D.P.R. n. 633 del 1972, che disciplina la procedura per richiedere il rimborso dell'IVA assolta da soggetti stabiliti in altri Stati membri U.E., prevede che la richiesta di rimborso deve essere inoltrata, per via elettronica, tramite lo Stato membro ove è stabilito il richiedente ed il rimborso viene eseguito nel territorio dello Stato o, su domanda del richiedente, in un altro Stato membro.

L'Agenzia, inoltre, evidenzia che, con il Provvedimento Direttoriale n. 53471 del 2010, sono state fornite le indicazioni operative a cui il soggetto non residente UE deve attenersi per attivare l'istanza di rimborso dell'IVA assolta in Italia, precisando che, ai sensi del medesimo Provvedimento, il rimborso spettante è eseguito mediante accredito su conto corrente intestato agli stessi soggetti passivi.

La predetta modalità di accredito, ad avviso dell'Amministrazione finanziaria, risponde ad una finalità di controllo e mira, da una parte, a garantire che le somme vadano effettivamente nella disponibilità del titolare e che non si verifichino errori o abusi da cui possono derivare danni all'erario e al richiedente stesso e, dall'altra, a garantire una velocità e fluidità nell'erogazione del rimborso.

L'Agenzia delle Entrate ritiene, quindi, che le predette esigenze possano essere soddisfatte anche attraverso l'istituto della procura speciale, di cui all'articolo 63 del D.P.R. 633 del 1972, mediante la quale il contribuente può farsi rappresentare innanzi agli uffici finanziari nelle diverse fasi dell'accertamento e della liquidazione dei tributi, oltre che nella fase del contenzioso.

Ed infatti, l'autenticazione della firma e le altre formalità, stabilite dalla citata norma, sono a tutela della identità del contribuente e garantiscono la volontà del predetto di essere rappresentato da un soggetto terzo nelle diverse fasi dell'iter tributario, tra cui rientra anche l'istanza di rimborso.

Pertanto, con la Risoluzione in commento, l'Agenzia delle Entrate sostiene che il soggetto passivo non residente e stabilito in altro Stato membro sia abilitato a conferire mandato ad un soggetto terzo di riscuotere per suo conto le somme dovute a titolo di rimborso IVA.

Per quanto riguarda, invece, la corretta individuazione della Legge da osservare per le formalità connesse al conferimento della procura, da parte del soggetto non residente, l'Amministrazione finanziaria esclude che, in tal caso, possa trovare applicazione la L. n. 218 del 1995, che disciplina i rapporti di tipo civilistico tra soggetti (persone fisiche o giuridiche) appartenenti a diversi Stati esteri, non essendo possibile traslare automaticamente un principio valevole per i rapporti di diritto privato nell'ambito di un rapporto pubblicistico, come nel caso prospettato.

Pertanto, secondo l'Amministrazione finanziaria, la procura all'incasso, oltre a contenere dettagliatamente tutte le informazioni sia del soggetto cui si intende conferire sia di chi la rilascia, deve essere conferita rispettando i principi previsti dal citato art. 63, del DPR 600/1973, ai sensi del quale la procura speciale deve essere conferita per iscritto con firma autenticata.

Quindi, anche per le procure formate all'estero, è comunque necessario che l'atto di conferimento sia autenticato da un notaio o da un Pubblico Ufficiale e che venga effettuata la relativa legalizzazione, tranne nei casi in cui l'avente diritto al rimborso risieda in un Paese aderente alla Convenzione dell'Aja per l'abolizione della legalizzazione di atti pubblici stranieri -per cui la procura conferita deve considerarsi "autenticata" anche agli effetti di cui al citato articolo 63 - e per gli atti notarili provenienti dai Paesi aderenti alla Convenzione di Bruxelles, del 25 maggio 1987.

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



Ad Amatrice una "casa" per Confcommercio

Inaugurata la nuova Struttura Ufficio, la prima ricostruita dopo il sisma. Al battesimo della nuova sede, oltre al presidente di Confcommercio Rieti, Leonardo Tosti, era presente una delegazione della Confcommercio nazionale guidata dal presidente Sangalli e composta dal direttore generale Francesco Rivolta e dai vicepresidenti Renato Borghi e Donatella Prampolini.



Ad Amatrice Confcommercio ha inaugurato la nuova Struttura Ufficio la prima ricostruita dopo il sisma. Al "battesimo" della nuova sede, oltre al presidente di Confcommercio Rieti, Leonardo Tosti, era presente una delegazione della Confcommercio nazionale guidata dal presidente Sangalli e composta dal direttore generale Francesco Rivolta e dai vice presidenti Renato Borghi e Donatella Prampolini. "Ringrazio il presidente Tosti e la Confcommercio di Rieti - ha detto Sangalli - a cui vanno tutta la mia stima e il mio apprezzamento sia per il forte senso di appartenenza al nostro sistema, per la tempestività con cui si sono messi in moto sin dalle prime ore dopo il sisma e per il difficile e complesso lavoro che stanno portando avanti". "Il passaggio dal camper alla struttura prefabbricata - ha proseguito Sangalli - che inauguriamo oggi, per la nostra sede distaccata ad Amatrice racchiude il significato di non piegarsi di fronte alle avversità, di pensare in positivo, di voler ricostituire, come e meglio di prima, il tessuto economico e sociale che il sisma o, meglio, i sismi hanno profondamente lacerato. Sportelli, uffici cui gli imprenditori possono rivolgersi per avere informazioni ed assistenza in ogni materia utile al ripristino del loro lavoro e per l'accesso alle misure d'intervento. Sportelli, uffici cui rivolgersi per segnalare esigenze e difficoltà e che collaborino con le istituzioni. Le attività imprenditoriali, quelle ancora in piedi, devono essere messe nelle condizioni di ripartire al più presto. Quelle distrutte devono essere ricostruite velocemente. A questo scopo stiamo lavorando". "Mai come in questo momento - ha concluso Sangalli - mi sento fiero e orgoglioso di rappresentare tutta la Confcommercio". "Oggi e' un giorno importante per questo territorio - ha aggiunto il presidente provinciale Tosti - Confcommercio c'e' stata sin dal primo giorno, sin dal 24 agosto, dando un aiuto concreto grazie all'impegno della Confcommercio nazionale, al lavoro indipendentemente dal numero di iscritti dell'associazione. E cosi' continueremo a fare". "Vogliamo portare avanti il tema ricostruzione - ha detto l'assessore regionale Valente - in tutte le giunte della Regione c'e' un provvedimento su Amatrice. Ho cercato di portare risorse per sostegno alle imprese, mentre provvedimenti ad hoc saranno varati a misura per il territorio".



Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

Questa sezione offre una panoramica delle convenzioni che Confcommercio - Imprese per l'Italia mette a disposizione delle aziende associate.

Convenzione con SumUp

Mobile POS senza canone fisso ad un prezzo speciale: Promo €35 + IVA **fino al 31 gennaio 2017** per gli Associati Confcommercio.

La nuova convenzione SumUp consente agli Associati di accettare pagamenti con carta di credito e Bancomat in modo semplice, sicuro e conveniente attraverso l'installazione dell'App specifica e l'utilizzo del mobile POS di SumUp collegato al proprio cellulare o tablet.

Il nuovo lettore **SumUp AIR** accetta anche i pagamenti senza contatto!

Il sistema è semplicissimo e consente di pagare il servizio POS solo quando se ne ha bisogno e garantisce il versamento delle transazioni in pochi giorni.

Maggiori servizi per i clienti

- Non perdere più alcun cliente sprovvisto di contanti
- Pagamenti con carta di credito e bancomat a partire da €1.

Aumento del volume d'affari

- I clienti che pagano con carta comprano di più
- Il 40% delle vendite viene pagato con carta.

OFFERTA ESCLUSIVA RISERVATA AI SOCI CONFCOMMERCIO:

Il prezzo del lettore in esclusiva per tutti i Soci Confcommercio sarà di € **35 + IVA** fino al **31/01/2017** (a fronte di € 39

+ IVA come promo SUMUP fino al 31/12/2016). Al termine della Promo il prezzo dell'offerta rivolta agli Associati Confcommercio sarà di € **59 + IVA** (anziché € 79 + IVA).

Altre caratteristiche del prodotto:

- Commissione dell'1,95% per transazione su Visa, MasterCard, American Express, Maestro e V-Pay, inclusi i pagamenti contactless (senza costi fissi)
- Possibilità di rivedere al ribasso le commissioni sulla base del volume mensile
- Nessun abbonamento mensile, né obbligo di transato minimo, né vincolo sulla durata del contratto).

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, D.ssa Veronica Caprotti (Tel. 027750320/1, E-mail: aice@unione.milano.it).



SOSTENIAMO IL VOSTRO FUTURO.





Fiere e manifestazioni

Fiere all'estero

TEXTILE ASIA 2017
International Textile and Garment Machinery Show
Karachi - Pakistan
28/30 Marzo 2017



Merceologia: Industria tessile e dell'abbigliamento
Settori: Macchine per abbigliamento - meccanotessile

Pakistan Readymade Garments Manufacturers & Exporters Association (PRGMEA) organizza la **17esima edizione** della **Textile Asia**, la fiera biennale del settore tessile in Pakistan che si terrà dal 28 al 30 marzo 2017 presso il Karachi Expo Centre.

La manifestazione si concentra sull'immenso potenziale d'acquisto di macchine tessili e abbigliamento, accessori, materie prime, coloranti chimici per il settore tessile, macchine da ricamo, compressori per l'industria tessile e servizi vari. L'evento è organizzato nel momento più opportuno, perché il governo pakistano sta procedendo sempre di più a modernizzare e migliorare il settore tessile del paese per una migliore qualità dei prodotti e una maggiore produttività.

La scorsa edizione svoltasi nel 2015 ha attratto oltre 44.000 visitatori, 383 espositori da 39 paesi, 50 associazioni e 45 delegazioni internazionali.

Per maggiori informazioni: <http://textileasia.com.pk/>

SAIGONTEX 2017
(VIETNAM SAIGON FABRIC & GARMENT
ACCESSORIES EXPO 2017)
Hochiminh City (VIET NAM)
5/8 aprile 2017



SAIGONTEX - 29th VIETNAM SAIGON
TEXTILE & GARMENT INDUSTRY EXPO 2017
越南西貢紡織及制衣工業展覽會
5 - 8 April, 2017 SECC, Hochiminh City, Vietnam

Merceologia: Macchine e attrezzature per l'industria tessile e dell'abbigliamento
Settori: Macchine per abbigliamento - meccanotessile

Vietnam Textile & Garment Industry Expo è il più grande e il più importante evento nel settore tessile e abbigliamento in Vietnam. La fiera, giunta alla sua trentesima edizione, si svolge ogni anno con grande successo in concomitanza con il Vietnam Fabric & Garment Accessories Expo. Questi due esposizioni offrono un mercato unico per tutti gli acquirenti in Vietnam e nei paesi limitrofi.

In seguito alla forte espansione degli ultimi anni dell'industria tessile/abbigliamento in Vietnam, alla fine del 2017 l'Unione Europea eliminerà le tariffe commerciali per il Vietnam, molti paesi hanno già firmato accordi commerciali e si prevede che le esportazioni di abbigliamento dal Vietnam raggiungano entro il 2020 i 40-50 miliardi di dollari. Il governo vietnamita sta creando sempre più parchi industriali per la produzione di prodotti tessili per rispondere al continuo crescere della domanda del settore a livello internazionale. L'edizione 2016 della Saigontex ha attratto 1.061 espositori da 24 paesi (tra cui Italia, Germania, USA, UK, Svizzera) e oltre 22.000 visitatori.

Per maggiori informazioni: <http://www.vfabric.com/sgtextile/>



Il mercato immobiliare nella regione ASEAN

A seguito dell'istituzionalizzazione della Comunità Economica dell'ASEAN, nel 2015, i Paesi della regione hanno instancabilmente lavorato verso una progressiva armonizzazione della politica economica comune. La rimozione delle barriere commerciali e l'apertura verso la regione sono il risultato dell'implementazione di accordi di integrazione regionale, dell'applicazione di misure standardizzate, e di una crescente competitività tra gli stessi membri dell'ASEAN volta ad attirare investimenti esteri. Negli ultimi anni, il mercato immobiliare è stato fortemente liberalizzato in molti stati membri, vantando quindi una considerabile crescita.



Tra il 2005 e il 2014, gli investimenti hanno raggiunto USD 28,19 miliardi, in gran parte provenienti da investitori stranieri. Si prevede un continuo incremento degli investimenti nel settore grazie all'attenuamento delle restrizioni sugli investimenti esteri e all'emergente classe media caratterizzata da un'elevata propensione al consumo. I mercati emergenti, inclusi Vietnam, Indonesia e Cambogia, stanno adottando varie riforme per rendere i loro mercati immobiliari più accessibili agli investimenti esteri, presentando così diverse opportunità. Tuttavia, investire nel settore immobiliare ASEAN presenta una serie di ostacoli. Nonostante i miglioramenti per coloro che investono, in molti paesi le leggi sulla proprietà fondiaria rimangono ancora severe, incluse restrizioni sulla locazione. Mentre la regione ASEAN è alle prese con un elevato tasso di urbanizzazione e infrastrutture inadeguate, i governi si trovano a dover bilanciare il desiderio di attirare capitali stranieri con l'impegno di garantire abitazioni a prezzi accessibili per i propri cittadini.

Vietnam

Il primo luglio 2015 la Legge sull'Edilizia e la Legge sul Settore Immobiliare vietnamita sono entrate in vigore, liberalizzando ampiamente l'accesso al mercato per gli stranieri che intendono acquistare immobili e rendendo il Vietnam una delle economie più aperte all'interno del Sud-Est Asiatico. Le nuove norme consentono agli investitori stranieri di possedere, vendere e trasferire proprietà ma soltanto per un massimo di cinquanta anni, con opportunità di estensione per ulteriori cinquanta. Inoltre, agli stranieri sposati con cittadini vietnamiti è concesso un periodo più esteso per il possesso di immobili. Per quanto riguarda società straniere, filiali e uffici di rappresentanza con la licenza di operare in Vietnam, queste possono acquistare e vendere proprietà per il periodo di tempo dichiarato nell'investimento stesso o nel certificato di attività, ed ai costruttori edili è permesso concedere in locazione case ed edifici. Con l'obiettivo di proteggere i consumatori, gli operatori che intendono affittare o vendere un edificio prima che la costruzione sia terminata devono ottenere garanzia da una banca autorizzata. Gli acquirenti stranieri possono acquistare proprietà che fanno parte di un progetto di sviluppo, come un appartamento, un condominio o una residenza a schiera, ma non unità indipendenti. Fino ad ora, gli investitori stranieri dovevano affrontare una serie di restrizioni e, per esempio, potevano affittare una proprietà solamente per un anno (salvo l'ottenimento del diritto di utilizzo del terreno tramite una joint venture con un socio vietnamita). La nuova normativa in materia rende il Vietnam un polo di attrazione per gli investimenti esteri nel settore immobiliare, come si può osservare da

uno studio condotto dallo Urban Land Institute e da PWC che ha classificato Ho Chi Minh City come la quinta miglior opportunità di investimento immobiliare nella regione Asia-Pacifico, dietro solo a Tokyo, Sydney, Melbourne e Osaka. Gli investimenti diretti esteri nel settore immobiliare, così come il numero di costruzioni, stanno vertiginosamente aumentando, rendendoli rispettivamente la seconda e la terza maggior destinazione di investimento per settore, secondo solamente a quello manifatturiero. Insieme, il settore immobiliare e il settore edile hanno attirato USD 3,6 miliardi in investimenti diretti esteri nel 2014, rappresentando il diciotto per cento degli investimenti totali del paese. I principali investitori extra-ASEAN nel 2014 includono Corea del Sud, Hong Kong, Giappone, mentre anche USA, UE e Canada stanno aumentando l'interesse per il settore immobiliare vietnamita.

Indonesia

L'Indonesia è un mercato allettante per coloro i quali vogliono investire nel settore immobiliare. Tra i fattori principali si annoverano la vasta e giovane popolazione, il rapido tasso di urbanizzazione del Paese e l'emergente classe media. Inoltre, è previsto un raddoppio della classe media indonesiana, che vanta ora 40-50 milioni di persone, nei prossimi 40 anni. La vasta popolazione del Paese di oltre 225 milioni di abitanti è rappresentata per la maggior parte da giovani, con un'età media inferiore ai 30 anni. La demografia del Paese suggerisce quindi che numerosi giovani "primi acquirenti" entreranno nel mercato immobiliare, molti dei quali faranno parte della classe media. Più della metà della popolazione indonesiana attualmente già vive in area urbane e le proiezioni delle Nazioni Unite stimano un'urbanizzazione del 75 per cento entro il 2050. Tra il 2011 e il 2013, i prezzi medi degli immobili residenziali sono aumentati annualmente del 30 per cento ed anche i titoli immobiliari hanno avuto un andamento positivo per tutto il periodo.

Per gli stranieri, la proprietà nelle fasce più basse è fortemente limitata, mentre il mercato degli immobili di lusso è stato enormemente liberalizzato negli ultimi anni. Una norma del 2015 ha riconosciuto agli stranieri la proprietà di "appartamenti di lusso", e una successiva norma ha permesso agli stranieri che lavorano o investono in Indonesia di possedere proprietà fondiaria.

Gli investitori esteri possono acquistare proprietà fondiaria per un periodo iniziale di 30 anni, con la possibilità di estensione per altri 20 anni e successivamente ulteriori 30, per un totale di 80 anni. Gli stranieri possono solamente godere di un diritto d'uso (c.d. Hak Pakai) e non possono possedere un "Diritto di Proprietà" per le unità classificate come "modeste" o "estremamente modeste". Il prezzo minimo per una proprietà idonea ad essere acquistata da uno straniero varia da regione a regione, oscillando da IDR 5 miliardi (equivalenti a circa USD 3,5 milioni) per un appartamento a Jakarta a IDR 750 miliardi (pari a circa USD 56 milioni) per un appartamento in una regione in via di sviluppo.

Sebbene gli investitori stranieri debbano affrontare restrizioni, non vi sono limiti per le società interamente straniere che intendono modificare ed investire nelle loro proprietà, e possono quindi possedere il "diritto di costruzione". Le società straniere non sono soggette a limiti e restrizioni, ma nel piccolo e medio-piccolo mercato, estremamente lucrativo, la presenza burocratica è particolarmente forte. Ad esempio, con l'iniziativa "un milione di case", la società edile statale Perumnas ha ricevuto IDR 1 trilione dal governo per raggiungere l'obiettivo di costruire dieci milioni di nuove case tra il 2015 e il 2020.

Cambogia

Nonostante l'inferiorità nella dimensione e nella capacità industriale rispetto al Vietnam e all'Indonesia, la Cambogia è un mercato di frontiera che negli ultimi anni ha registrato un forte aumento della partecipazione straniera nel settore immobiliare. Sebbene gli stranieri non possano possedere una proprietà in Cambogia, la Legge sulla Proprietà Straniera del 2010 ha aperto gli investimenti stranieri relativi ai condomini e a determinati piani di singoli edifici. Per gli stranieri la proprietà è infatti limitata ai piani superiori degli edifici, solo in specifiche zone, e non possono possedere più del 70 per cento di un determinato immobile. In base alla società di consulenza CBRE, il numero di condomini in Phnom Penh è aumentato da 178 nel 2009 a 2095 nel 2014, più altre 9000 unità previste tra il 2015 e 2018. Secondo il sito Property Guru gli investitori

hanno registrato introiti da locazione tra il cinque e il sette per cento all'anno e una crescita del capitale annuo compresa tra il cinque e l'otto per cento. Tuttavia, il forte sviluppo delle unità abitative potrebbe eccedere la domanda locale, dal momento che molti non possono ancora sostenerne i costi. In aggiunta, vi sono sospetti che il mercato immobiliare cambogiano sia utilizzato per il riciclaggio di denaro sporco. I costruttori cinesi sono stati intensamente presenti nella regione, e alcuni vedono la Cambogia come il mezzo per le società cinesi per portare denaro fuori dal Paese e convertirlo in dollari statunitensi. Nonostante queste preoccupazioni, la Cambogia ha un forte potenziale di crescita grazie all'aumento dell'integrazione regionale e alla costante crescita del PIL.

Cosa osserviamo

Il mercato immobiliare nella regione ASEAN sta vivendo un periodo di forti riforme, che portano sia opportunità che incertezze. Diversi Paesi hanno attenuato le restrizioni per la proprietà straniera negli ultimi anni, anche se l'ampiezza del diritto di proprietà rimane poco chiara. Ad esempio, la Circolare del Myanmar sulla Legge sui Condomini permette agli stranieri di possedere fino al 40 per cento dell'edificio, ma non riconosce loro la possibilità di gestirlo. Per questo motivo, rimane incerto se i proprietari potranno affittare le loro proprietà. Nonostante gli sforzi di liberalizzazione, gli stranieri devono ancora affrontare numerose restrizioni all'interno della regione, e l'instabilità politica in paesi come la Thailandia aggiunge ulteriori incertezze. Anche mercati sviluppati come Singapore mostrano simili questioni. Nonostante la città-stato sia un appetibile centro per nuovi investimenti e stia emergendo sempre di più come base per le società che operano nell'ASEAN, le preoccupazioni riguardo all'accessibilità e all'influenza straniera hanno portato a una serie di misure restrittive volte a controllare la presenza straniera nel Paese. Ciononostante, il mercato immobiliare ASEAN dimostra di essere fortemente dinamico oltre che impegnato in un processo di liberalizzazione che offre quindi interessanti opportunità sia nel breve che nel lungo periodo.

A cura dello studio Dezan Shira & Associates (www.dezshira.com) Per maggiori informazioni vi invitiamo a contattare il seguente indirizzo: italiandesk@dezshira.com.

**Connettiti, seguici
informati**

Aice



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



Seguici su Twitter all'indirizzo
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



Commissione europea: nuove proposte su IVA per l'e-commerce e gli e-book

La Commissione europea, come già annunciato nel Piano d'azione per l'IVA e nella Strategia per il mercato unico digitale, ha presentato le **nuove proposte legislative in materia di IVA per supportare l'e-commerce e le imprese on-line nell'UE.**

Tra le misure annunciate:

- Espansione del **sistema One-Stop Shop per l'IVA anche ai beni tangibili a partire dal 2021**. Le imprese che vendono beni transfrontalieri on-line saranno in grado di assolvere il pagamento dei loro obblighi IVA UE in un unico luogo (rispettando però le differenti aliquote IVA nazionali rispetto al luogo di destinazione del bene).
- Le start-up e le micro-imprese che vendono on-line al di sotto della soglia di **€ 10.000 l'anno** saranno in grado di gestire **l'IVA come sulle vendite interne**, applicando quindi l'aliquota del proprio Paese. Per le vendite di fino a 100.000 € all'anno, saranno facilitate le regole per l'identificazione della posizione del cliente. Inoltre, saranno semplificate le regole di fatturazione e la tenuta dei registri. Queste regole si applicherebbero a partire dal 2018.
- Le **piccole partite** importate **da paesi terzi** (attualmente fino a € 22) **non saranno più esenti** da IVA. A causa della crescente popolarità di piattaforme asiatiche on-line tra i consumatori europei, la attuale esenzione provoca una distorsione a svantaggio dei fornitori con sede nell'UE. L'abolizione di questa soglia ha anche lo scopo di limitare le frodi sull'IVA.
Gli Stati membri saranno autorizzati ad applicare **aliquote IVA ridotte** sulle "e-pubblicazioni", come **e-book e giornali on-line**. Tuttavia, questo non significa che tutti gli Stati membri dovranno necessariamente applicare un'aliquota IVA ridotta sulle "e-pubblicazioni", ma avranno diritto a farlo.

[Fonte: EuropaNews]



Associazione Italiana Commercio Estero
Italian Association of Foreign Trade



Brexit: calendario per l'uscita del Regno Unito

Il 6 dicembre, Michel Barnier, incaricato di negoziare la Brexit all'interno della Commissione europea, ha presentato il calendario ipotizzato per l'uscita del Regno Unito

- Marzo 2017: notifica da parte del Regno Unito dell'articolo 50
- Aprile 2017: elaborazione da parte degli altri Stati della loro posizione
- Maggio 2017: inizio negoziati
- Ottobre 2018: fine dei negoziati
- Novembre-febbraio: ratifica dell'accordo da parte dell'UE e del Regno Unito
- Marzo 2019: uscita effettiva del Regno Unito.

[Fonte: EuropaNews]



**Un valido sostegno per imprese
che guardano oltre i confini**

Associazione Italiana Commercio Estero



Eurocommerce: commercio al dettaglio e all'ingrosso, servono competenze digitali

In occasione del lancio della “**Digital Skills and Jobs Coalition**”, lo scorso 1° dicembre a Bruxelles, EuroCommerce ha sottolineato il suo forte sostegno all'iniziativa per incoraggiare una maggiore consapevolezza e diffusione delle competenze digitali nel mondo del lavoro, nell'industria e tra la popolazione in generale.

Il commercio al dettaglio e all'ingrosso stanno subendo una rapida e radicale trasformazione, in seguito alla diffusione della tecnologia digitale, ed ai cambiamenti che essa ha portato nel modo, luogo e momento in cui consumatori acquistano i prodotti. Tutto ciò ha portato a una confusione delle divisioni tra vendite online e offline. I consumatori si aspettano che ciò che ordinano sia immediatamente disponibile e venga subito consegnato. Ciò significa la necessità di nuove competenze e flessibilità della forza lavoro nel dettaglio e nell'ingrosso.



Christian Verschueren, direttore generale di EuroCommerce, ha dichiarato: “Rivenditori e grossisti devono reagire alla costante e rapida evoluzione delle abitudini e delle aspettative di acquisto dei consumatori. Per farlo, hanno bisogno di attingere a lavoratori qualificati in grado di adattarsi a nuove tecnologie e nuove attività. La promozione delle competenze digitali aiuterà le nostre aziende a interfacciare queste sfide, e aiuterà i dipendenti ad essere in grado di adattarsi a nuovi business. Attualmente il commercio al dettaglio e all'ingrosso ha in atto questa sfida: tra le tante iniziative intraprese da società e federazioni in tutta Europa, il nostro membro portoghese CCP sta finanziando la formazione di 20.000 persone nel settore ITC; il nostro membro tedesco HDE ha creato una nuova qualifica di 'e-commerce merchant' per attirare i giovani professionisti, che assume in generale circa 65.000 nuovi apprendisti ogni anno. Sosterremo fortemente l'iniziativa della Commissione, cercando di coinvolgere il nostro settore nelle sue attività”.

Ci saranno molto probabilmente meno posti di lavoro qualificati di quanto offre il settore, ma un maggior bisogno di persone in grado di padroneggiare la tecnologia, sia per un negozio online, che per una catena di supermercati, o per un negozio di famiglia tradizionale. EuroCommerce è impegnato con il suo partner UNI-Europa nei consigli di competenze settoriali a livello europeo e nazionale. Le sue aziende e le associazioni stanno lavorando duramente con le scuole e le università e all'interno delle loro aziende per dotare i propri dipendenti presenti e futuri per affrontare le sfide che la nuova tecnologia sta portando con sé.

[Fonte: Eurocommerce]



Acconto IVA - Anno 2016

Si ricorda la **scadenza del 27 dicembre 2016**, termine entro il quale i contribuenti titolari di partita IVA devono provvedere al versamento, a titolo di acconto, dell'IVA.

L'acconto può essere calcolato utilizzando uno dei tre metodi alternativi, qui di seguito illustrati.

Metodo storico

L'acconto è pari all'88% del versamento effettuato o che si sarebbe dovuto effettuare per l'ultimo periodo dell'anno precedente.

In particolare:

- per i contribuenti mensili si assume, come base di riferimento, il saldo a debito risultante dalla liquidazione di dicembre 2015;
- per i contribuenti trimestrali si assume il saldo a debito risultante dalla dichiarazione IVA relativa al 2015 (saldo più acconto);
- per i contribuenti trimestrali speciali (ad es. distributori di carburante) si fa riferimento al saldo a debito della liquidazione del quarto trimestre 2015.

L'Agenzia delle Entrate con la risoluzione n. 157/E datata 23 dicembre 2004 ha confermato che per i soggetti trimestrali, al fine dell'individuazione della base di riferimento dell'acconto IVA, la maggiorazione dell'1% applicata all'IVA dovuta in sede di dichiarazione annuale non va considerata, in quanto rappresenta l'indennizzo dovuto per la dilazione del versamento d'imposta.

In caso di soggetti trimestrali che hanno esposto un saldo annuale a credito, l'acconto da versare per l'anno 2016 va commisurato a quanto effettivamente dovuto per l'anno 2015, pari alla differenza tra l'acconto versato ed il saldo a credito della dichiarazione IVA (rigo VH13 - rigo VL33).

Adeguamento parametri/Studi di settore

Per i soggetti che hanno effettuato l'adeguamento ai parametri o agli studi di settore per il 2015, la determinazione dell'acconto IVA per il 2016 non è influenzata da tale scelta.

Metodo previsionale

Si può determinare l'88% dell'IVA che si prevede di dover versare per il mese di dicembre 2016 per i mensili ovvero in sede di dichiarazione IVA relativa al 2016 per i trimestrali.

Tale metodo è sanzionato se l'acconto versato risulta, a consuntivo, inferiore all'88% di quanto effettivamente dovuto per il mese di dicembre, quarto trimestre o dichiarazione IVA relativa all'anno 2016.

Metodo delle operazioni effettuate

Utilizzando questo metodo, si determina l'imposta effettivamente dovuta sulla base delle annotazioni eseguite nei registri delle vendite e degli acquisti, al netto dell'IVA a credito risultante dal registro degli acquisti, considerando la relativa periodicità di liquidazione dell'imposta.

Pertanto, l'importo da versare si determina, tenendo conto:

- dell'imposta relativa alle operazioni fatturate nel periodo 1° - 20 dicembre 2016 per i mensili e nel periodo 1° ottobre - 20 dicembre 2016 per i contribuenti trimestrali;
- dell'imposta relativa alle operazioni "effettuate" nei predetti periodi fino al 20 dicembre, anche se non ancora annotate (ad esempio, cessioni di beni con documento di trasporto, per le quali ci si avvale della fatturazione differita), non essendo decorsi i termini di fatturazione o registrazione;
- dell'imposta relativa alle fatture passive, registrate negli stessi periodi.

Versamento dell'acconto

L'acconto IVA deve essere versato entro il 27 dicembre p.v. solo se l'importo è uguale o superiore a € 103,29, con il mod. F24 utilizzando i seguenti codici tributi:

- "6013" per i contribuenti mensili, periodo di riferimento "2016";
- "6035" per i contribuenti trimestrali, periodo di riferimento "2016".

Si segnala che per i contribuenti trimestrali non occorre aggiungere gli interessi dell'1%.

Il versamento va effettuato con le modalità telematiche direttamente o tramite un intermediario abilitato.

Soggetti esonerati

Non sono tenuti al versamento i soggetti che:

- hanno iniziato l'attività nel corso del 2016;
 - hanno cessato l'attività entro il 30 novembre 2016 se contribuenti mensili o entro il 30 settembre 2016 se contribuenti trimestrali;
 - nell'ultimo periodo dell'anno precedente (dicembre per i mensili, quarto trimestre/dichiarazione annuale per i trimestrali) sono risultati a credito;
- esercitano attività di intrattenimento (art. 74, comma 6, D.P.R. n. 633/1972);
esercitano attività agricola in regime di esonero (art. 34, comma 6, D.P.R. n. 633/1972);
- applicano il regime dei minimi (art. 27, commi 1 e 2, D.L. n. 98/2011);
 - applicano il nuovo regime forfettario (art.1, commi 54-89, L. n. 190/2014);
 - sono usciti dal regime dei minimi/forfettari dal 1 gennaio 2016 con applicazione del regime ordinario;
 - applicano il regime forfettario (L.n. 398/91).

Sanzioni

Chi non esegue, in tutto o in parte, alla prescritta scadenza, il versamento in acconto è soggetto alla sanzione amministrativa pari al trenta per cento dell'importo non versato.

Ravvedimento operoso

Il contribuente può utilizzare, tramite il mod. F24, l'istituto del ravvedimento operoso, ottenendo, in tal modo, una riduzione della sanzione.



Disposizioni urgenti - Soppressione Equitalia - Recupero evasione - IVA - Decreto-legge n. 193/2016 - Conversione in legge n. 225 del 1° dicembre 2016

Sul Supplemento ordinario n. 53/L alla Gazzetta Ufficiale n.282 del 2 dicembre 2016 è stata pubblicata la legge n. 225 del 1° dicembre 2016, recante: "Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 22 ottobre 2016, n. 193, recante disposizioni urgenti in materia fiscale e per il finanziamento di esigenze indifferibili".

Il decreto fiscale collegato alla legge di bilancio per l'anno 2017 è stato convertito in legge.

Di seguito si inizia l'analisi delle disposizioni fiscali contenute nel provvedimento in esame, evidenziando le modifiche introdotte in sede di conversione in legge.

Soppressione Equitalia (art. 1)

A decorrere dal 1° luglio 2017 le società del gruppo Equitalia sono sciolte.

Al fine di garantire la continuità e la funzionalità delle attività di ri-scossione, è istituito un ente pubblico economico, denominato "Agenzia delle entrate - riscossione" sottoposto all'indirizzo ed alla vigilanza del Ministero dell'economia e delle finanze.

Potenziamento della riscossione (art. 3)

A decorrere dal 1° gennaio 2017, l'Agenzia delle Entrate può utilizzare le banche dati e le informazioni alle quali è autorizzata ad accedere sulla base di specifiche disposizioni di legge.

L'Agenzia delle Entrate può acquisire le informazioni relative ai rapporti di lavoro o di impiego, accedendo direttamente, in via telematica, alle specifiche banche dati dell'I.N.P.S..

Disposizioni recanti misure per il recupero dell'evasione (art. 4)

Comunicazione dei dati delle fatture emesse e ricevute

Con riferimento alle operazioni rilevanti ai fini IVA, a decorrere dall'anno 2017, i soggetti passivi trasmettono telematicamente all'Agenzia delle entrate, entro l'ultimo giorno del secondo mese successivo ad ogni trimestre, i dati:

- di tutte le fatture emesse nel trimestre di riferimento,
- di quelle ricevute e registrate,
- delle bollette doganali,
- delle note di variazione.

La comunicazione relativa al secondo trimestre dovrà essere effettuata entro il 16 settembre e quella relativa all'ultimo trimestre entro il mese di febbraio. La comunicazione relativa al primo semestre 2017 dovrà essere effettuata entro il 25 luglio 2017.

I dati, inviati in forma analitica, dovranno comprendere almeno:

- a) i dati identificativi dei soggetti coinvolti nelle operazioni;
- b) la data ed il numero della fattura;
- c) la base imponibile;
- d) l'aliquota applicata;
- e) l'imposta;
- f) la tipologia dell'operazione.

Le modalità di applicazione della suddetta disposizione saranno stabiliti con apposito e successivo provvedimento dell'Agenzia delle Entrate.

Gli obblighi di conservazione digitale si intendono soddisfatti per tutte le fatture elettroniche, nonché per tutti i documenti informatici trasmessi attraverso il sistema di interscambio e memorizzati dall'Agenzia delle entrate.

Con apposito e successivo provvedimento del direttore dell'Agenzia delle dogane e dei monopoli saranno stabilite le modalità di conservazione degli scontrini delle giocate dei giochi pubblici autorizzati, secondo criteri di semplificazione e attenuazione degli oneri di gestione per gli operatori interessati e per l'amministrazione, anche con il ricorso ad adeguati strumenti tecnologici.

Comunicazioni dei dati delle liquidazioni periodiche IVA

A decorrere dal 2017, i soggetti passivi dell'IVA devono trasmettere, entro l'ultimo giorno del secondo mese successivo ad ogni trimestre in via telematica, una comunicazione dei dati contabili riepilogativi delle liquidazioni periodiche dell'IVA (nuovo articolo 21-bis, D.L. n. 78/2010).

La comunicazione dovrà essere presentata anche nell'ipotesi di liquidazione con eccedenza a credito.

Restano fermi gli ordinari termini di versamento dell'imposta dovuta in base alle liquidazioni periodiche effettuate.

Le modalità e le informazioni da trasmettere con la nuova comunicazione saranno stabilite con successivo ed apposito provvedimento dell'Agenzia delle Entrate.

Sono esonerati dalla presentazione della comunicazione i soggetti passivi non obbligati alla presentazione della dichiarazione annuale IVA o all'effettuazione delle liquidazioni periodiche, sempre che, nel corso dell'anno, non vengano meno le predette condizioni di esonero.

In caso di determinazione separata dell'imposta in presenza di più attività, i soggetti passivi dovranno presentare una sola comunicazione riepilogativa per ciascun periodo.

L'Agenzia delle Entrate dovrà mettere a disposizione del contribuente o del suo intermediario, le risultanze dell'esame dei dati dello spesometro concernenti la coerenza tra i dati medesimi e le comunicazioni dei dati delle fatture emesse e ricevute, nonché la coerenza dei versamenti dell'imposta rispetto a quanto indicato nella comunicazione medesima.

Quando dai controlli eseguiti emerge un risultato diverso rispetto a quello indicato nella comunicazione, il contribuente dovrà essere informato dell'esito, con modalità previste con apposito e successivo provvedi-

mento del Direttore dell'Agenzia delle entrate.

Il contribuente potrà fornire i chiarimenti necessari o segnalare eventuali dati ed elementi non considerati o valutati erroneamente ovvero versare quanto dovuto avvalendosi dell'istituto del ravvedimento operoso.

Sanzioni

In sede di conversione in legge è stato modificato il regime delle sanzioni.

In caso di omissione o errata trasmissione dei dati delle fatture emesse e ricevute, si applica la sanzione amministrativa di euro 2 per ciascuna fattura, comunque entro il limite massimo di euro 1.000 per ciascun trimestre.

La sanzione è ridotta alla metà, entro il limite massimo di euro 500, se la trasmissione è effettuata entro i quindici giorni successivi alla scadenza stabilita ai sensi del periodo precedente, ovvero se, nel medesimo termine, è effettuata la trasmissione corretta dei dati. Non si applica il cumulo giuridico.

L'omessa, incompleta o infedele comunicazione dei dati delle liquidazioni periodiche è punita con la sanzione amministrativa da euro 50 a euro 2.000.

La sanzione è ridotta alla metà se la trasmissione è effettuata entro i quindici giorni successivi alla scadenza ordinaria ovvero se, nel medesimo termine, è effettuata la trasmissione corretta dei dati.

Credito d'imposta

Con efficacia a decorre dal 1° gennaio 2017 per una sola volta, è riconosciuto un credito d'imposta pari a euro 100 ai soggetti in attività nel 2017, che hanno sostenuto costi per l'adeguamento tecnologico finalizzato all'effettuazione delle comunicazioni dei dati delle fatture e delle comunicazioni IVA periodiche (art. 21 ter, D.L. n. 78/2010).

Tale credito spetta ai soggetti che, nell'anno precedente a quello in cui il costo per l'adeguamento tecnologico è stato sostenuto, hanno realizzato un volume d'affari non superiore a euro 50.000.

Il suddetto credito:

- non concorre alla formazione del reddito, ai fini dell'IRPEF, dell'IRES, dell'IRAP;
- è utilizzabile esclusivamente in compensazione, a decorrere dal 1° gennaio 2018;
- deve essere indicato nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta in cui è stato sostenuto il costo per l'adeguamento tecnologico e nelle dichiarazioni dei redditi relativi ai periodi d'imposta successivi fino a quello nel quale si conclude l'utilizzo.

Ulteriore credito d'imposta

Oltre al suddetto credito, è attribuito un ulteriore credito d'imposta, per una sola volta, di euro 50, ai soggetti che inviano i dati delle fatture trimestralmente come sopra illustrato e a chi ha esercitato l'opzione per la memorizzazione elettronica e la trasmissione telematica, all'Agenzia delle Entrate, dei dati dei corrispettivi giornalieri delle cessioni di beni e delle prestazioni di servizi.

Il credito in esame:

-
- non concorre alla formazione del reddito, ai fini dell'IRPEF, dell'IRES, dell'IRAP;
 - è utilizzabile esclusivamente in compensazione, a decorrere dal 1° gennaio 2018;
 - deve essere indicato nella dichiarazione dei redditi.

I suddetti crediti d'imposta sono concessi nei limiti degli aiuti UE "de minimis" di cui al Regolamento UE n. 1407/2013.

Adempimenti tributari soppressi

A decorrere dal 1° gennaio 2017 sono soppressi:

- 1) la comunicazione dei dati relativi ai contratti stipulati dalle società di leasing e dagli operatori commerciali che svolgono attività di locazione e di noleggio,
- 2) gli elenchi riepilogativi, da presentare in via telematica all'Agenzia delle dogane, limitatamente agli acquisti intracomunitari di beni e alle prestazioni di servizi ricevute da soggetti stabiliti in un altro Stato membro dell'Unione europea.

È prevista la soppressione dell'obbligo, per i soggetti passivi IVA, delle comunicazioni delle cessioni di beni e prestazioni di servizi, con importo complessivo annuale superiore ad euro 10.000, effettuate e ricevute nei confronti di operatori economici aventi sede in Paesi c.d. "Black List"; tale disposizione si applica alle comunicazioni relative al **periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2016 e successivi**.

Termine presentazione dichiarazione IVA annuale

La presentazione telematica per l'IVA dovuta per il 2016 deve essere effettuata nel mese di febbraio.

La presentazione telematica per l'IVA dovuta a decorrere dal 2017 deve essere effettuata tra il 1° febbraio ed il 30 aprile.

Invio telematico corrispettivi distributori automatici

E' prorogato dal 1° gennaio 2017 al 1° aprile 2017 l'obbligo della memorizzazione elettronica e della trasmissione telematica dei dati dei corrispettivi, per i soggetti passivi che effettuano cessioni di beni o prestazioni di servizi tramite distributori automatici.

Con apposito provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate potranno essere stabiliti termini differiti, rispetto al 1° aprile 2017, di entrata in vigore dell'obbligo di memorizzazione elettronica e trasmissione telematica dei dati dei corrispettivi, in relazione alle specifiche variabili tecniche di peculiari distributori automatici.

Invio telematico corrispettivi grande distribuzione

Per le imprese che operano nel settore della grande distribuzione, l'opzione per la trasmissione telematica all'Agenzia delle entrate dell'ammontare complessivo dei corrispettivi giornalieri delle cessioni di beni e delle prestazioni di servizi, già esercitata entro il 31 dicembre 2016, resta valida fino al 31 dicembre 2017.

Incentivi trasmissione telematica fatture/corrispettivi

Per i contribuenti che garantiscono la tracciabilità dei pagamenti ricevuti ed effettuati (D.M. 4/08/2016 e n. circ. n. 133/2016); il termine per l'accertamento (art. 57, D.P.R. n. 633/1972 e 43, n. 600/1973) è ridotto di due anni.



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: ROM/01
Nome azienda: TITAN
ECHIPAMENTE
NUCLEARE
Settore: Macchinari
L'azienda produce e vuole esportare macchine utensili.

GRECIA

Codice azienda: GRE/01
Nome azienda:
CHRISANTHIDIS
DELIGHTS
Settore: Alimentare
L'azienda greca vuole esportare dolci tradizionali.

Codice azienda: GRE/02

Nome azienda: HELIXIR
NAIL
Settore: Alimentare
L'azienda greca vuole esportare lumache.

Richiesta di Joint Venture

SRI LANKA

Codice azienda: SRI/01
Nome azienda: THE
SWADESHI INDUSTRIAL
WORKS PLC
Settore: Igiene personale
L'azienda produce vari prodotti di igiene personale e vorrebbe stabilire rapporti di collaborazione, joint venture con aziende italiane.



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

Aice

Proprietario della testata



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

Stampato con mezzi propri