

IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO



L'Editoriale: "Libro bianco sul futuro dell'Europa: la posizione di Aice"

pag. 7

NEW Aice Webinar
INCOTERMS CORSO BASE
19 e 23 Giugno 2017

pag. 8

Seminario: "Vendere in Cina attraverso il Cross-Border E-commerce e le zone di libero scambio"
Martedì, 20 Giugno 2017 alle ore 8.45

pag. 9

Workshop: "Vendere sulle piattaforme internazionali di E-commerce"
Martedì, 27 Giugno 2017 ore 9.15

pag. 10



Nasce I.M.I.T. - ITALIAN MANAGERS for INTERNATIONAL TRADE

pag. 11



Bando "ALTI POTENZIALI"

pag. 21



Convegno: "Novità fiscali per le imprese contenute nella Manovra Correttiva 2017" (Decreto Legge n. 50/2017)
Milano, Mercoledì, 21 giugno 2017 - Ore 10,00

pag. 22



22^ Edizione Coast To Coast
Workshop: "Grandi degustazioni in Canada 2017"
Vancouver, Calgary, Toronto, Montréal
23 Ottobre / 1 Novembre 2017

pag. 31

A disposizione dei Soci Aice



E'

a disposizione dei Soci il Report Annuale 2016 "Nel mondo insieme all'Italia che cresce" a cura di SACE.

SACE: I risultati parlano chiaro: export vuol dire crescita Con 22 miliardi di euro di risorse mobilitate per le imprese, il 2016 è stato un anno record per SACE. Ripercorriamo attraverso dati, analisi e le testimonianze di chi ha scelto Sace per crescere.

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:

- "Atradius Payment Practises Barometer" (Not. 10 del 25 Maggio 2017)
- "Guida Export Vino 2017" (Not. 9 del 10 Maggio 2017)
- "Market Monitor Beni Durevoli di Consumo" (Not. 8 del 26 Aprile 2017)
- "Export digitale: una sfida, tante opportunità" (Not. 7 del 10 Aprile 2017)
- "Transatlantic Economy 2017" (Not. 6 del 24 Marzo 2017)

7

QUI AICE

L'Editoriale: "Libro bianco sul futuro dell'Europa: la posizione di Aice"
pag. 7



Aice Webinar
INCOTERMS CORSO BASE
19 e 23 Giugno 2017
pag. 8

Seminario: "Vendere in Cina attraverso il Cross-Border E-commerce e le zone di libero scambio"
Martedì, 20 Giugno 2017 alle ore 8.45
pag. 9

Workshop: "Vendere sulle piattaforme internazionali di E-commerce"
Martedì, 27 Giugno 2017 ore 9.15
pag. 10



Nasce I.M.I.T. – ITALIAN MANAGERS
for INTERNATIONAL TRADE
pag. 11

VIII edizione Master Universitario di Primo livello in Economia e Gestione degli Scambi Internazionali (MEGSI) - a.a. 2017/2018
pag. 12

Servizi per i Soci
AICE E ICCS: continua la collaborazione per sviluppare opportunità di business a Singapore
pag. 16

Convenzione AICE - HTLC Network Group
Servizi M&A, HR e servizi tributari
pag. 17

18

LA FINESTRA DEI SOCI AICE

Presentazione di "SCB MARKET TRADERS SRL"
pag. 18

Presentazione di "RO.CA.INSTRUMENTS SRL"
pag. 19

21

News da CIBJO - Confederazione mondiale gioielli
pag. 20

BANDI, FINANZIAMENTI E AGEVOLAZIONI

Bando "ALTI POTENZIALI"
pag. 21

22

UNIONE CTSP E DINTORNI

Convegno: "Novità fiscali per le imprese contenute nella Manovra Correttiva 2017" (Decreto Legge n. 50/2017)
Milano, Mercoledì, 21 giugno 2017 - Ore 10,00
pag. 22

Incentivi a favore dei lavoratori disabili
Città Metropolitana di Milano - Bando Dote impresa collocamento mirato
pag. 23



Fedeltà mi piace
Nuovi vantaggi per i Soci Fedeli Confcommercio Milano
pag. 25

26

PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO

Confcommercio entra da protagonista in "Industria 4.0"
pag. 26

MIC - Misery index Confcommercio una valutazione macroeconomica del disagio sociale
pag. 27

Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice
pag. 28

29

EVENTI E CONVEGNI

Workshop sulle Politiche dell'Unione Europea per le Piccole e Medie Imprese: il caso del programma LIFE e dell'azione della AESA per la sicurezza alimentare
Milano, 19 Giugno 2017 ore 13.30
pag. 29



Associazione Italiana
Commercio Estero
Italian Association of Foreign Trade

Rubrica contatti

Indirizzo generale : Aice – Associazione Italiana Commercio Estero
Corso Venezia, 47 – 20121 Milano
Tel 027750320 – 027750321 * - Fax 027750329
e-mail: aice@unione.milano.it ; info@aicebiz.com
web: www.aicebiz.com

E' possibile utilizzare l'indirizzo generale per l'invio di qualsiasi richiesta di assistenza o di informazione.
La Segreteria provvederà ad inoltrare il quesito al funzionario di riferimento.

Presidente - Claudio Rotti
Segretario Generale - David Doninotti

Segreteria di Presidenza - Cinzia Vecchi

Gestione rapporto associativo (modulistica, quote di adesione, ecc.), aggiornamento dati aziende associate, comunicazioni ai soci – Cecilia Cappa, Cinzia Vecchi, Loredana Amarante

Elenco Servizi

Formazione (Seminari, Corsi di formazione, Corsi apprendistato)	Raffaella Perino, Veronica Caprotti
Dogane	Raffaella Seveso
Fiscalità comunitaria ed extracomunitaria	Raffaella Seveso
Check up IVA internazionale	Raffaella Seveso, Valentina Mocchi
Contrattualistica internazionale	Raffaella Perino
Trasporti e pagamenti internazionali	Raffaella Perino
Intrastat	Raffaella Seveso
Marchatura CE e adempimenti comunitari in materia di conformità	Raffaella Seveso
Informazioni su mercati e aziende estere	Pierantonio Cantoni, Giovanni Di Nardo
Ricerca controparti estere	Pierantonio Cantoni, Giovanni Di Nardo
Missioni imprenditoriali e fiere all'estero e in Italia	Pierantonio Cantoni
Desk Singapore, Vietnam e Thailandia	Pierantonio Cantoni
Certificati di origine online	Valentina Mocchi, Cecilia Cappa
Notiziario "IL COMMERCIO CON L'ESTERO"	Veronica Caprotti
Finanziamenti, bandi, agevolazioni	Valentina Mocchi, Cecilia Cappa
Convenzioni a disposizione delle aziende associate	Veronica Caprotti
Sportello Stage	Cecilia Cappa
Assistenza in materia sindacale, ambientale, tributaria, sicurezza sul lavoro, CONAI (Servizi forniti con il supporto di Confcommercio Milano)	Loredana Amarante, Veronica Caprotti

** I numeri telefonici sono validi per contattare tutto lo staff di Segreteria*

Indirizzi e-mail

aice@unione.milano.it
cecilia.cappa@unione.milano.it
cinzia.vecchi@unione.milano.it
david.doninotti@unione.milano.it
giovanni.dinardo@unione.milano.it
loredana.amarante@unione.milano.it

pierantonio.cantoni@unione.milano.it
raffaella.perino@unione.milano.it
raffaella.seveso@unione.milano.it
valentina.mocchi@unione.milano.it
veronica.caprotti@unione.milano.it



“**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

Libro bianco sul futuro dell'Europa: la posizione di Aice

Lo scorso primo marzo, la Commissione europea ha presentato il Libro bianco sul futuro dell'Europa, che ha rappresentato il suo contributo al vertice di Roma che ha celebrato il 60° anniversario dell'UE. Possiamo guardare indietro, a sette decenni di pace e a un'Unione allargata di 500 milioni di cittadini che vivono liberi in una delle economie più prospere del mondo. Ma dobbiamo guardare anche avanti, alla visione che l'UE delinea per il suo futuro. Il Libro bianco, che delinea le principali sfide e opportunità per l'Europa nei prossimi dieci anni, presenta **cinque scenari** per la possibile evoluzione dell'Unione **da qui al 2025**.

Aice ha partecipato attivamente al dibattito della società civile indicando la propria posizione che è stata inserita nel più ampio contributo che il Comitato Economico e sociale Europeo sottoporrà ai Governi dei singoli Paesi ed alle istituzioni europee.

La posizione di Aice

E' indubbio che l'Europa debba essere pronta ad affrontare le sfide che le evoluzioni economiche e sociali mondiali stanno ponendo con forza e con notevole velocità.

E' indispensabile che l'Europa dia una risposta alle sfide globali, indipendentemente dalla crisi politico-istituzionale

che sta attraversando.

Il documento della Commissione ha il pregio di inquadrare in maniera lucida le grandi questioni che riguardano il nostro presente ed il nostro futuro e propone cinque scenari per gestire e non subire le trasformazioni in atto.

Aice – Associazione Italiana Commercio Estero ritiene che lo **Scenario n. 5 “Fare molto di più insieme”** sia quello più adatto per una Europa che voglia ancora essere protagonista in futuro.

Le enormi sfide da affrontare sono: **la globalizzazione, la digitalizzazione, la quarta rivoluzione industriale, la sostenibilità, le politiche sociali**. Sono tutti temi di grande portata e tra loro interconnessi che devono avere una risposta forte da un'Europa forte, unita e compatta. Un'Unione Europea che decide di fare molto di più insieme in tutte le aree politiche.

Nel dettaglio, Aice è a favore di:

- Una zona Euro rafforzata con maggiore coordinamento in materia di bilancio fiscale e sociale (Unione finanziaria e monetaria)

- Un meccanismo decisionale a livello europeo più veloce e rapidamente applicabile

- L'Europa agisce come soggetto UNICO sullo scenario internazionale sia a livello commerciale che a livello politico

- Il Parlamento Europeo ha l'ultima parola sugli accordi di libero scambio

- Creazione di una Unione Europea della Difesa
- Approccio comune in tema di immigrazione
- Completamento del mercato unico nei settori energetico, digitale e dei servizi
- Politica comune per attrazione degli investimenti

Solo ponendosi questi obiettivi molto ambiziosi, l'Unione Europea potrà continuare a giocare un ruolo da protagonista nello scenario mondiale e potrà competere con le grandi potenze come Stati Uniti d'America e Cina. Un'Europa più debole e frammentata darebbe più margini di manovra ai singoli Stati, i quali, però, da soli non avrebbero la forza di contrastare l'egemonia americana ed asiatica sui destini futuri del mondo. Anche i Paesi europei più forti andrebbero verso un ruolo da comprimari.

Claudio Rotti



**Aice Webinar
INCOTERMS CORSO BASE
19 e 23 Giugno 2017**

AICE Webinar



Incoterms® 2010
by the International Chamber of Commerce (ICC)

Per rispondere alla continua richiesta di formazione in materia di INCOTERMS e ai numerosi quesiti, Aice ha messo a punto due webinar:

INCOTERMS CORSO BASE: introduzione e rese del gruppo E-F

Lunedì 19 Giugno 2017 dalle 12.00 alle 13.00

INCOTERMS CORSO BASE: le rese con trasporto a cura del venditore

Venerdì 23 Giugno 2017 dalle 12.00 alle 13.00

Perché Incoterms

Negli scambi internazionali le parti contraenti hanno l'esigenza di regolare una serie di aspetti legati al trasferimento fisico delle merci. Ciò avviene abitualmente grazie all'utilizzo dei termini di resa. Il webinar ha l'obiettivo di analizzare la disciplina della resa delle merci e guidare gli operatori ad una scelta consapevole della clausola più appropriata in relazione al contratto di vendita.

Docente

Fabrizio Ceriello (Studio Ceriello)

Per partecipare

Lunedì 19 Giugno 2017 <https://register.gotowebinar.com/register/1205425766540700931>

Venerdì 23 Giugno 2017 <https://register.gotowebinar.com/register/4575535558346464258>

E' possibile iscriversi ad entrambe le lezioni o soltanto ad una.

L'iniziativa è gratuita.

Nota: il collegamento non deve essere rivelato ad altri; è ad uso esclusivo dell'utente. Prima di partecipare, verifica i requisiti di sistema per evitare problemi con la connessione. Si sarà collegati all'audio mediante il microfono e gli altoparlanti del computer (VoIP). Si consiglia di usare una cuffia.

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



Seminario: "Vendere in Cina attraverso il Cross-Border E-commerce e le zone di libero scambio"

Martedì, 20 Giugno 2017 alle ore 8.45



Camera di Commercio Italiana in Cina
中国意大利商会
China-Italy Chamber of Commerce

Vendere in Cina attraverso il Cross-Border E-commerce e le zone di libero scambio

Martedì 20 Giugno 2017
ore 8.45

Unione Confcommercio
(Sala Turismo)
Corso Venezia 47 Milano

PER ISCRIZIONI ONLINE

CLICCA QUI

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

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

Per maggiori informazioni:
Segreteria Aice
Dr. Pierantonio Cantoni
Tel. 027750320/1

L'e-commerce in Cina continua a crescere a ritmi vertiginosi. Il compratore cinese medio spende quasi € 1.500 all'anno in e-shopping e, in totale, si stima che il commercio cross-border in Cina abbia superato gli 80 miliardi di Euro nel 2016. Sempre più numerose sono le aziende italiane che vogliono affacciarsi sul mercato cinese on-line, ma le difficoltà da superare sono molte.

Negli ultimi anni, l'e-commerce cross-border in Cina è diventato una delle principali forze di crescita del commercio estero cinese. Il vantaggio del cross-border è quello di eliminare gli ostacoli del commercio tradizionale come la necessità di un'entità locale, magazzini fisici, risorse interne cinesi, barriere doganali e licenze. Non tutti i prodotti, però, sono autorizzati dalle autorità cinesi ad essere venduti cross-border.

Per favorire un approccio corretto al mercato on-line in Cina, Aice ha voluto, in collaborazione con l'EU SMEs Centre di Pechino, organizzare un corso di aggiornamento e di formazione sul tema.

Partecipazione gratuita per i soci Aice.

Il costo di partecipazione per i non soci Aice è di €225,00 a persona (include adesione ad Aice per il 2017).

PROGRAMMA

08.45 Registrazione

09.00 L' E-commerce Cina oggi, come funziona e quali sono le modalità disponibili

- Vendita tradizionale, E-commerce domestico e Cross-Border E-commerce
- Come funziona il Cross-Border in termini di costi, logistica e transazioni e tassazione
- Comparazione vari modelli

10.00 Quali prodotti e servizi sono autorizzati ad essere venduti via Cross-Border E-commerce?

- Lista di categorie autorizzate alla vendita via Cross-Border E-commerce
- Cosa fare con i prodotti e servizi non autorizzati?
- Case study

10.40 Break

11.00 Platform selection

- Come identificare la piattaforma ideale per i tuoi prodotti? (Tmall, JD, YHD, etc)
- Come aprire un conto WeChat e vendere attraverso Cross-Border E-commerce?
- Case study

11.30 Cosa serve sapere sulle Zone di libero scambio per il Cross-Border E-commerce

- Modelli di Cross-Border E-commerce nelle Zone di libero scambio, costi, logistica e transazioni e tassazione
- Vantaggi e svantaggi del creare una società commerciale in Cina dentro e/o fuori dalla Zona di libero scambio
- Case study

12.30 Quesiti, dibattito e chiusura lavori



Workshop: “Vendere sulle piattaforme internazionali di E-commerce” Martedì, 27 Giugno 2017 ore 9.15



Workshop

Vendere sulle piattaforme internazionali di E-commerce

**Martedì 27 Giugno 2017
ore 9.15**

**Unione Confcommercio
(Sala Turismo)
Corso Venezia 47 Milano**

RELATORE:

**Daniele Chierгато
JUSTBUY SRL**

PER ISCRIZIONI ONLINE

CLICCA QUI

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

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

Per maggiori informazioni:
Segreteria Aice
Dr. Giovanni Di Nardo
Tel. 027750320/1

Le vendite on-line sono in costante crescita. Nel 2017 l'e-commerce in Italia supererà i 23 miliardi di Euro, con un incremento del 19% rispetto all'anno precedente. In Europa, gli acquisti on-line cresceranno del 45% nel quadriennio 2015-2018. In alternativa all'utilizzo del proprio sito web, è possibile vendere i propri prodotti on line utilizzando piattaforme internazionali di e-commerce.

L'incontro ha l'obiettivo di evidenziare vantaggi e svantaggi per le aziende che affidano la vendita dei propri prodotti a piattaforme di E-commerce e di presentare l'esperienza di JustBuy, **azienda specializzata nel favorire la vendita di prodotti alimentari Made in Italy sulle principali piattaforme internazionali di E-commerce** (Amazon, eBay, ReKuten ecc.), fornendo all'azienda italiana un supporto completo (ritiro merce e logistica, immagini, etichettatura, spedizione, marketing).

Il relatore fornirà, inoltre, elementi utili per impostare correttamente la vendita di prodotti on-line, con particolare riferimento a quelli del settore agroalimentare.

PROGRAMMA

9.15 Registrazione

9.30 Le piattaforme internazionali di E-commerce

- Come funzionano
- Costi, vantaggi e svantaggi
- Il caso Amazon

10.30 Break

10.45 I vantaggi dell'intermediazione online: il metodo Just-Buy

- Il Servizio di intermediazione
- Il supporto di marketing
- Il supporto logistico
- Sinergie tra vendite on-line e off-line
- Casi aziendali

12.15 Quesiti e dibattito

12.30 Chiusura lavori



Nasce I.M.I.T. - ITALIAN MANAGERS for INTERNATIONAL TRADE



Il 30 maggio scorso è stata costituita l'Associazione Italiana Manager per l'internazionalizzazione, denominata ITALIAN MANAGERS for INTERNATIONAL TRADE – I.M.I.T.



Scopo di IMIT è di garantire la qualificazione degli export manager e dei manager esperti in commercio internazionale e processi di internazionalizzazione attraverso percorsi di verifica e validazione delle competenze.

IMIT ha sede a Milano, presso la Segreteria di Aice – Associazione Italiana Commercio Estero.

Andrea Bonardi è stato nominato Presidente di IMIT mentre i componenti del Consiglio Direttivo, sono Andrea Bonardi, Roberto Bottani, Paolo Cacciato, Gaetano Cavalieri, Stefano De Paoli, Davide Fenaroli, Fabrizio Fenu, Andrea Franzetti, Alessio Gambino, Renzo Moletti, Dario Orsini e Claudio Rotti.



I Soci fondatori IMIT



qui Aice

VIII edizione Master Universitario di Primo livello in Economia e Gestione degli Scambi Internazionali (MEGSI) - a.a. 2017/2018

Economia e gestione degli scambi internazionali MEGSI

**Ma
ste
r**
Cattolica

FACOLTÀ DI ECONOMIA
a.a. 2017/2018 - VIII edizione
Milano, ottobre 2017 - novembre 2018

Master universitario di primo livello



UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore

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

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

Prof.ssa Federica Poli
Direttore del Master

Class Profile

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

Learning outcomes

Al termine del Master gli studenti saranno in grado di:

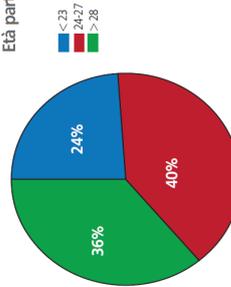
- impostare e gestire operazioni commerciali con l'estero;
- progettare e realizzare strategie di scambio a livello internazionale;
- comprendere e utilizzare la strumentazione finanziaria a supporto di iniziative di scambio commerciale a livello internazionale.

Sbocchi professionali

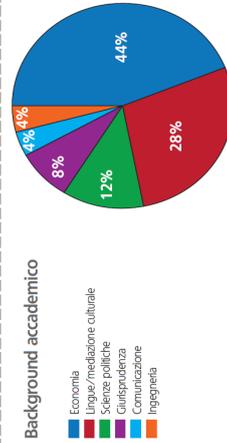
Il Master forma figure professionali che operano come import/export manager di Piccole Medie Imprese nei settori:

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

Età partecipanti



Background accademico



Rilevazione dati a.a. 2016/2017

Curriculum overview

Il Master, della durata di un anno accademico per un tot.

di 1500 ore e 60 CFU, si articola in:

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

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

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



CORSI APERTI

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

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

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

Il piano didattico è così strutturato

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

Alumni



«Sono laureata in Relazioni internazionali e ho scelto il MEGSI per le tematiche di internazionalizzazione di impresa,

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

Ekaterina Popova - aa. 2013/2014



«Dopo la triennale in Economia mi sono iscritto al Master MEGSI perché avevo intuito che la mia strada fosse quella dell'export management e dell'internazionalizzazione delle imprese italiane. Il Master è risultato essere sia un ottimo campo di addestramento per accrescere le mie competenze sia una rampa di lancio dal punto di vista curricolare. Lo rifarei!»

Lo consiglio vivamente sia a chi intende perseguire la strada dell'internazionalizzazione aziendale, sia per chi ha interesse al mondo della logistica e della movimentazione internazionale delle merci. Attualmente lavoro come Responsabile della comunicazione e marketing e Assistente di Direzione per un'Associazione di Imprese nella realtà dell'Automazione industriale, e come CRM Analyst e Business Strategy developer presso Konica Minolta Sensing Unit a Milano.»

Pietro Colonna-Preti - aa. 2014/2015

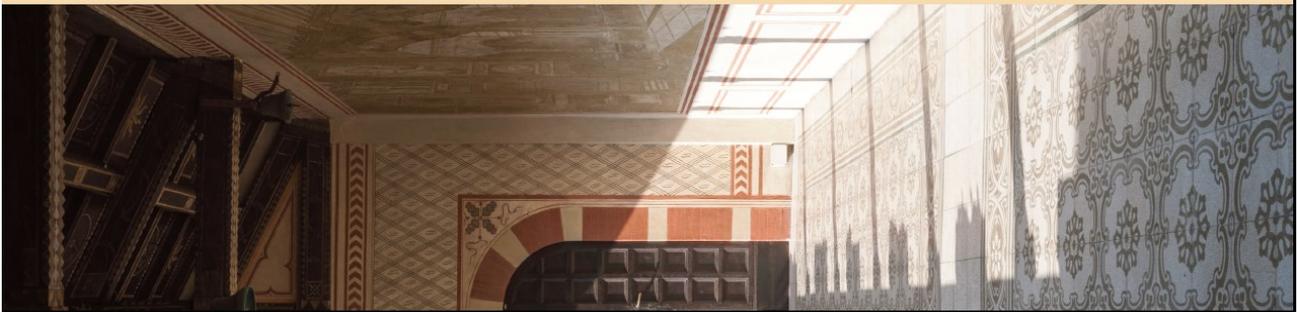


«La scelta del MEGSI è stata dettata dalla necessità di ampliare le mie conoscenze in ambito economico e giuridico, dopo il Corso di Mediazione Culturale e Linguistica. Lo studio di materie quali commercio ed economia internazionale, marketing, diritto doganale e tributario mi hanno permesso di arricchire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

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

Salsabil Moevhi - aa. 2014/2015





Il master in sintesi

- **Approccio integrato:** attività didattiche e lavori di gruppo e sul campo
- **Prospettiva internazionale:** classe formata da studenti provenienti da differenti Paesi
- **Forte sinergia** con le imprese: realizzazione di uno stage curriculare presso aziende partner e project work sviluppato in azienda
- **Modalità:** part-time; le lezioni si svolgono il venerdì e il sabato; seminari e laboratori, prevalentemente di giovedì.
- **Frequenza obbligatoria** (min. 75% del monte ore di ciascun corso, seminari obbligatori inclusi).
- **Corsi aperti** per uditori esterni: un'opportunità per migliorare le competenze professionali, un'occasione di formazione sotto il marchio di qualità di uno tra i migliori Master del settore.

Durata

ottobre 2017 - novembre 2018.

- **Scadenza domanda di ammissione:**

1° turno: 7 luglio 2017

Il turno: 11 settembre 2017

masterunicatt.it/ammissione

INFORMAZIONI

mastermegi@unicatt.it - masteruniversitari@unicatt.it
master.unicatt.it / megisi

Business Partner

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

Le aziende che hanno offerto stage nelle precedenti edizioni:

Amarfood srl, Apulia Logistics srl, Atsana SpA, Cento Padano Interscambio merci SpA, Cortem SpA, Fercam SpA, Ferrarini e Benelli Srl, Fratelli Cosulich SpA, Multilogistics SpA, Parco SpA, Studio legale associato MIV - de Masti Taddei Vasoli, Camera di Commercio Italiana del Perù, ADmantix - Expert System SpA, Aldam (Associazione Italiana di Automazione Meccatronica), Tomorrow Milano Srl, Orange Business Italy SpA, DHL Global Forwarding (ITALY) SpA, CREA - Avvocati associati di Milano, Maxion Wheels Italia Srl, Accerture SpA, Auchan SpA, Automa SpA, Banca Ifis SpA, BMW Group SpA, Bolton Manitoba SpA, Brooks Brothers, Brunocaffè Srl, BS Forwarding Srl, Bolido SpA, Calzedonia SpA, Camera di Commercio Italiana - Argentina, Camera di Commercio Italiana - Cina, Camera di Commercio Italiana - India, Camera di Commercio Italiana - Stati Uniti, Camera di Commercio Italiana - Sudafrica, Candy Hoover Group Srl, Celly SpA, Christian Dior Couture SpA, Dolce e Gabbana SpA, Fumador Srl, Gefco Italia SpA, Ghbl SpA, Gruppo DHL, Gruppo Lactalis SpA, IFF, Group Srl, Ilea Italia Distribution Srl, Impresind Srl, ITT Holding SpA, Jas SpA, Kuehne Nagel Srl, La Nordica Sas, Leroy Merlin SpA, Logwin Ocean Italy Srl, Lubi Srl, LVMH, Acqua Parma Srl, LVMH Italia SpA, P&C, Marsh SpA, Maire Tecnimont SpA, Max Mara, Gruppo Mediaset, Microtecon Srl, Modacor Srl, Parah, Pipex Italia SpA, Polyform SpA, Pomellato SpA, Promos CDAA, Retail Brand Alliance Europe Srl, Santelegno SpA, Selea Srl, Sonic Italia Srl, Spazio Moda Srl, Teknomega Srl, TK Food Europe Srl, Tre GRecuperi Srl, Trevi SpA, Ubi Banca S.p.a., Ufficio Commerciale del Messico - PROMEXICO, Unione Consulenti Srl, Versace SpA, Wunderkammer Studio Srl.

Faculty

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

Direttore

Prof.ssa Federica Poli, Università Cattolica del Sacro Cuore

Codirettore

Prof. Marco Orlandi, Università Cattolica del Sacro Cuore

Comitato scientifico

Prof. Domenico Bodega, Università Cattolica del Sacro Cuore

Prof.ssa Federica Poli, Università Cattolica del Sacro Cuore

Prof. Marco Orlandi, Università Cattolica del Sacro Cuore

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

Corpo docente

Deborah Russetti - International trade law - Università Cattolica del Sacro Cuore; Antonio Della Carità - Fiscalità internazionale - BDC Associati; Luca Moriconi - Diritto doganale - Agenzia delle Dogane; Alessia Amighini - International economics - Università degli Studi del Piemonte Orientale; Riccardo Bramante - Metodi statistici per le applicazioni economiche - Università Cattolica del Sacro Cuore; Elena Cedrola - Marketing internazionale - Università degli Studi di Macerata; Loretta Battaglia - Marketing internazionale - Università Cattolica del Sacro Cuore; Federica Poli - International finance - Università Cattolica del Sacro Cuore;

Gianluca Pallini - International finance - Università Cattolica del Sacro Cuore; Daniela Isari - Organizzazione delle imprese internazionali - Università Cattolica del Sacro Cuore; Aldo Pigoli - Geografia economica - Università Cattolica del Sacro Cuore;

Giuseppe Scaratti - Business negotiations - Università Cattolica del Sacro Cuore; Tim Quinn - Business English - Università degli Studi di Milano



Servizi per i Soci AICE E ICCS: continua la collaborazione per sviluppare opportunità di business a Singapore

Servizi
per i Soci



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.

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, Dr. Giovanni Di Nardo (Tel. 027750320/1, E-mail: aice@unione.milano.it).

Connettiti, seguici informati



Cercaci su [facebook.com](https://www.facebook.com) 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



Convenzione AICE - HTLC Network Group Servizi M&A, HR e servizi tributari



Aice ha stipulato una convenzione con **HTLC NETWORK GROUP** con l'obiettivo di offrire alle aziende associate una vasta gamma di servizi e strutture richieste da aziende, con e senza stabile organizzazione, nei paesi in cui desiderano essere assistite.

HTLC NETWORK GROUP assiste l'azienda nelle operazioni di Merger & Acquisition, nella registrazione e gestione di entità giuridiche straniere; si occupa di coordinamento e controllo, di tutte le attività tributarie e di consulenza HR legali in ogni singolo paese, con servizi personalizzati.

Payroll, servizi di contabilità e tenuta dei libri contabili vengono proposti alle imprese interessate in outsourcing come scelta strategica, trattando con un unico interlocutore nei paesi oggetto d'interesse. Questo produce un risparmio di tempo, attraverso l'interazione tra i servizi di contabilità, paghe e di assistenza legale.

HTLC NETWORK GROUP si prende cura della registrazione dei documenti contabili, dell'emissione di resoconti periodici e personalizzati, anche in base alle esigenze di consolidamento delle multinazionali, in 12 lingue diverse, dell'elaborazioni e dichiarazioni periodiche IVA, fino alla chiusura del bilancio annuale.

Offre anche una connessione ai nostri database HR e contabilità via Web remoto/VPN per garantire una elevata trasparenza a qualsiasi Cliente, anche a distanza.

Inoltre, HTLC NETWORK GROUP assiste, con flessibilità e attraverso un attento lavoro, le società nella gestione degli espatriati verso diversi paesi attraverso il proprio dipartimento dedicato :

<http://www.htlcnetwork.com/index.php/our-services/expat-worker-s-services>

Ai soci Aice che usufruiranno dei servizi sopra elencati sarà garantito uno sconto del 10% sul prezzo di listino ufficiale.

Per maggiori informazioni le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice, Dr.ssa Veronica Caprotti (Tel. 027750320/1, Fax 027750329, Email: veronica.caprotti@unione.milano.it).



SOSTENIAMO IL VOSTRO FUTURO.





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).

Inoltre è possibile pubblicare gratuitamente eventi e iniziative relative all’azienda.

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



Principali Paesi in cui opera UE – Extra UE con particolare interesse a Iran, Israele, Sud Africa, Turchia

SCB Market Traders Srl is a Milan-based Italian company, dealing with financial intermediation, internationalisation of small and medium-sized Italian companies, assisting them with export/import procedures and negotiation of documentary credits.

SCB Market Traders Srl can also provide legal assistance to customers through a law firm with a longstanding experience in handling all kinds of issues arising from manufacturer’s and commercial companies’ activities and from international relationships.

SCB Market Traders Srl svolge attività di intermediazione tra potenziali Buyers esteri e Imprese produttrici italiane, fornisce assistenza alle Imprese in ambito export e negoziazione Crediti Documentari, esegue la ricerca di banche estere o italiane disposte a finanziare il Buyer estero e/o produttore italiano.

Grazie all’esperienza pluriennale nell’Export Finance SCB Market Traders Srl vanta relazioni commerciali con un vasto numero di aziende internazionali ed esperti madrelingua in Paesi quali Turchia, Sudafrica, Israele e Iran nonché con i principali produttori italiani di impianti e macchine utensili.

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



Principali Paesi in cui opera: Italia

La Società, fondata nel 1996 e certificata ISO 9001, mette a frutto l'esperienza maturata in vent'anni di collaborazione con aziende specializzate nel settore termotecnico ed in particolare dell'analisi della combustione.

I marchi trattati sono stati selezionati tra le primarie aziende estere di strumentazione di precisione. L'impegno primario è quello di offrire un Servizio completo alla Clientela, dalla consulenza per l'acquisto dello strumento più idoneo, all'assistenza continua dopo la vendita.

Il Servizio più importante rivolto all'installatore, oltre alla verifica "postvendita" della soddisfazione del Cliente, è il SERVICE, infatti siamo in grado di effettuare la manutenzione degli strumenti in 48 ore grazie ad un laboratorio molto attrezzato.

Il nostro laboratorio è attrezzato per le riparazioni di quanto importato e rilascia certificati di calibrazione conformi ISO9000.

La nostra azienda importa, dalla Germania – Inghilterra – USA, strumentazione termotecnica. In particolare analizzatori di combustione, manometri, termometri, sistemi per videoispezioni, cercaperdite per acqua, cercafughe gas, ecc.

I prodotti distribuiti, in particolare gli analizzatori di combustione MSI, hanno una tecnologia all'avanguardia in grado di effettuare, con un unico strumento, misure realizzabili altrimenti con più apparecchiature. Uno dei punti di forza, oltre all'estrema semplicità di utilizzo, è la possibilità di aggiornare via software i programmi installati sugli strumenti aggiungendo funzioni e nuove misure.

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





CIBJO: Gaetano Cavalieri in udienza da Papa Francesco dopo la conferenza in Vaticano su sfide strategie etiche

Gaetano Cavalieri, presidente di CIBJO (la Confederazione mondiale gioielli) e **Consigliere Aice**, ha avuto un'udienza privata con Papa Francesco in Vaticano. Il tutto si è svolto lo scorso 20 maggio, dopo una conferenza di tre giorni della Fondazione Centesimus Annus pro Pontifice, dove imprenditori, accademici e politici hanno discusso su sfide e strategie etiche e dove il Gaetano Cavalieri era uno degli speakers.



L'incontro privato con il Papa si è svolto nella Sala Clementina del Palazzo Apostolico, dopo una messa cattolica romana presieduta da Papa Francesco.

"La lotta contro la povertà non è solo un problema economico, ma soprattutto un tema morale, che richiede la solidarietà globale e lo sviluppo di approcci più equi ai bisogni e alle aspirazioni concrete degli individui e dei popoli in tutto il mondo", ha detto Papa Francesco ai partecipanti della conferenza, prima di incontrarsi con ciascuno di essi personalmente.

"Come San Giovanni Paolo II ha spesso insistito, l'attività economica non può essere condotta in un vuoto istituzionale o politico, ma ha una componente etica essenziale", ha continuato Papa Francesco. "Deve sempre stare al servizio della persona umana e del bene comune universale".

La Fondazione Centesimus Annus pro Pontifice è un'associazione internazionale di imprenditori e professionisti provenienti da tutto il mondo cattolico, dedicata a infondere la dottrina etica e sociale promossa dalla Chiesa nelle politiche e nelle pratiche economiche. La conferenza 2017 è stata intitolata "**alternative costruttive in una fase di sconvolgimenti globali**" e, come afferma Papa Francesco, "analizzate da diversi punti di vista le implicazioni pratiche ed etiche dell'attuale economia mondiale, ponendo contemporaneamente le basi per una Cultura imprenditoriale ed economica più inclusiva e rispettosa della dignità umana".

Parlando durante il secondo giorno della conferenza, **Cavalieri** ha concentrato la sua presentazione sulla lotta contro la tratta di esseri umani e la corruzione, rilevando che i più vulnerabili sono i membri più deboli della società nelle regioni conflittuali. L'obbligo morale della comunità imprenditoriale è di attuare cambiamenti positivi tra la gente comune di quei paesi. "Dobbiamo aiutare queste persone a svilupparsi nelle loro terre d'origine, affinché possano integrarsi nel mondo." ha continuato Cavalieri. "Esaminiamo quali sono gli elementi più importanti che affliggono le economie sottosviluppate e i loro governi, specialmente quando il governo è corrotto e l'applicazione della legge è facoltativa".



Bando “ALTI POTENZIALI”

ICE, Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione, promuove la prima edizione del bando “**Alti Potenziali**”, un programma di affiancamento a supporto delle PMI italiane per lo sviluppo dell'export aziendale con l'obiettivo di consolidare la loro posizione su mercati internazionali.

PROGRAMMA

ICE metterà a disposizione delle aziende partecipanti un team di supporto per l'implementazione di un business plan rivolto ai principali mercati esteri di destinazione del prodotto Made in Italy.

In particolare il programma, della durata di circa 8 mesi, si articolerà in tre fasi:

- 1^ fase – Scouting dei Paesi Target e definizione del Piano di Internazionalizzazione**
- 2^ fase – Costruzione del Piano Industriale di Sviluppo**
- 3^ fase – Supporto all'implementazione dei Piani di azione sui mercati individuati**

SOGGETTI BENEFICIARI

Sono ammesse a partecipare alla selezione le piccole e medie imprese (PMI) italiane appartenenti al Cluster Beni di Consumo dei seguenti settori industriali:

- Sistema Moda (Prodotti tessili per l'abbigliamento, capi di abbigliamento, prodotti e accessori per la persona in pelle e pelliccia)
- Sistema Persona (Accessori per la persona, cosmetica, gioielleria, ottica)
- Sistema Casa (Mobili, prodotti per l'arredamento e complementi per l'interior decoration, materiali per le finiture da interno)

I candidati dovranno inoltre soddisfare i seguenti requisiti:

- aver registrato negli ultimi tre anni un fatturato medio annuo fra i 50 e i 150 milioni di euro;
- avere una percentuale minima del 30% di fatturato export;
- esportare in almeno un mercato estero;
- disporre di almeno una persona dedicata all'internazionalizzazione con conoscenza della lingua inglese o di altra lingua veicolare a diffusione internazionale (francese, spagnolo, tedesco, arabo, russo o cinese).

PRESENTAZIONE DELLA DOMANDA e CRITERI DI SELEZIONE

L'adesione al programma dovrà essere avanzata esclusivamente tramite la “Domanda di partecipazione”, debitamente compilata, firmata dal Legale Rappresentante e trasmessa per via elettronica a coord.marketing@cert.ice.it.

La domanda dovrà essere inviata entro e non oltre il 18 giugno 2017.

La selezione terrà conto di:

- ordine cronologico di arrivo della domanda
- settore di appartenenza (saranno ammesse 10 aziende per ciascun Sistema produttivo)
- congruità del prodotto aziendale con i mercati di destinazione target identificati dalla matrice prodotto/mercato export oriented

Le 30 imprese selezionate riceveranno dall'ICE-Agenzia una comunicazione di ammissione nella quale sarà indicato il Team di esperti assegnato e i termini di avvio della fase 1 che prenderà il via formalmente con il **pagamento della quota di adesione di € 15.000 da parte dell'impresa.**

Per ulteriori informazioni e dettagli sulla modalità di presentazione della domanda di bando e criteri di selezione vi invitiamo a visitare il sito di ICE, oppure a contattare la segreteria Aice (riferimenti Dr.ssa Mocchi e Dr.ssa Cappa – aice@unione.milano.it).



**Convegno: “Novità fiscali per le imprese contenute nella Manovra Correttiva 2017” (Decreto Legge n. 50/2017)
Milano, Mercoledì, 21 giugno 2017 - Ore 10,00**



La Direzione Servizi Tributari di Unione Confcommercio Milano - Lodi - Monza e Brianza organizza un **convegno** dedicato alle

**Novità fiscali per le imprese contenute nella Manovra Correttiva 2017
(Decreto Legge n. 50/2017)**

L'Incontro è programmato per: Mercoledì, 21 giugno 2017 - Ore 10,00
Sala Colucci - Milano - C.so Venezia, 49.

Nel convegno, tra le numerose disposizioni fiscali, verranno analizzate, tra l'altro, quelle relative a nuovi indici sintetici di affidabilità fiscale (ex studi di settore), nuovo regime di detrazione dell'IVA sugli acquisti, nuove modalità di compensazione dei crediti fiscali, definizione agevolata delle liti pendenti, credito di imposta per gli alberghi, estensione dello split payment nelle operazioni con alcuni soggetti diversi dalle pubbliche amministrazioni, nuova modalità di determinazione della base ACE dall'anno 2017.

Il convegno sarà anche l'occasione per illustrare la situazione in ordine ad alcune importanti questioni fiscali ancora aperte (contabilità semplificata/regime di cassa e nuovo “spesometro”).

Il convegno è gratuito e aperto a tutte le imprese.

Il programma dettagliato del Convegno sarà pubblicato sul sito di Unione Confcommercio.

La scheda di partecipazione potrà essere compilata e trasmessa attraverso la procedura di registrazione on line http://www.confcommerciomilano.it/it/supporto_fiscale_legale/form1.html.

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





Incentivi a favore dei lavoratori disabili Città Metropolitana di Milano – Bando Dote impresa collocamento mirato

La Città Metropolitana di Milano promuove un bando per sostenere l'ingresso e la permanenza nel mercato del lavoro delle persone con disabilità, mediante specifici interventi di aiuto all'occupazione rivolti ai datori di lavoro con caratteristica di impresa.

Soggetti destinatari

Sono destinatari degli interventi le persone con disabilità, di età compresa tra i 16 ed i 64 anni, residenti o domiciliati in Lombardia che siano:

1. iscritti alle liste di collocamento mirato in condizione di disoccupazione;
 2. giovani uscenti dalle scuole, fino a 6 mesi dopo la conclusione del percorso scolastico, in possesso della
 3. certificazione del grado di disabilità in coerenza con i criteri previsti dall'art. 1 della l.68/99;
- dipendenti con riduzione della capacità lavorativa acquisita nel corso della carriera lavorativa e certificata dal medico competente, con la specifica finalità di riposizionamento della persona nel percorso lavorativo aziendale e di accompagnamento nel percorso di riconoscimento e certificazione dell'invalidità

Dotazione finanziaria

Le risorse disponibili per la realizzazione degli interventi di cui al Bando ammontano complessivamente a Euro 11.038.301,73 di cui **3.072.516,97 per l'anno 2017** ed € 7.965.784,76 per l'anno 2018 a valere sul Fondo regionale disabili ex. art. 7. L.r.13/2003.

Interventi previsti

ASSE I - INCENTIVI

Incentivi alle assunzioni

È riconosciuto un incentivo a favore dell'impresa che assume o utilizza in regime di somministrazione una persona disabile. Sono ammesse le assunzioni con contratto di lavoro di tipo subordinato a tempo indeterminato o determinato avvenute a partire dal 31 maggio 2017.

L'incentivo è graduato in relazione:

- alla fascia d'intensità d'aiuto di appartenenza;
- alla tipologia e alla durata del contratto di lavoro o della missione in somministrazione.

Massimali di incentivo previsti per le assunzioni che **concorrono all'assolvimento degli obblighi** di cui alla legge n. 68/99:

Fascia d'aiuto	Tempo indeterminato	Tempo determinato		Somministrato
		Oltre 6 mesi e fino a 12 mesi	Oltre 12 mesi	Oltre 12 mesi
Fascia 1	12.000	4.500	9.500	9.500
Fascia 2	13.000	5.000	10.000	10.000
Fascia 3	14.500	6.000	11.000	11.000
Fascia 4	16.000	7.000	12.000	12.000

Nel caso di rapporti di lavoro a tempo parziale, l'incentivo economico viene riparametrato proporzionalmente.

Sono previsti massimali diversi per le assunzioni che non concorrono all'assolvimento degli obblighi di cui alla legge n. 68/99.

Rimborso per l'attivazione di tirocini

Sono previsti rimborsi per un massimo di € 3.000 per l'attivazione di tirocini formativi e/o di orientamento o di inserimento/reinserimento lavorativo di persone con disabilità. Il rimborso è riconosciuto al soggetto che assume l'onere di sostenere i costi del tirocinio.

ASSE II - CONSULENZA E SERVIZI

Servizi di consulenza

In questo intervento sono ricomprese le agevolazioni per i servizi propedeutici alla definizione e all'adattamento delle caratteristiche aziendali atte all'inserimento e/o al mantenimento della persona disabile, anche con riferimento ai lavoratori con ridotte capacità lavorative.

Contributi per l'acquisto di ausili

In questo intervento si riconoscono alle imprese contributi per l'acquisto di ausili e per l'adattamento del posto di lavoro, finalizzati a consentire l'inserimento e/o il mantenimento della persona disabile, anche con riferimento ai lavoratori con ridotte capacità lavorative.

Isola formativa

Con questo intervento si riconoscono alle imprese, anche quelle non soggette agli obblighi di cui alla L. 68/99, i costi di creazione di nuovi ambienti di lavoro, interni alle aziende e integrati con i processi produttivi, nell'ambito di forme più ampie di collaborazione con i servizi del collocamento mirato.

Presentazione delle domande

Le domande possono essere presentate, fino ad esaurimento delle risorse e comunque entro il termine ultimo del **30 dicembre 2018**, esclusivamente per mezzo del sistema informativo "Sintesi" della Città Metropolitana di Milano territorialmente. L'assegnazione del contributo avverrà con procedura "a sportello".

[Fonte: LavoroNews]



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



Fedeltà mi piace Nuovi vantaggi per i Soci Fedeli Confcommercio Milano

fedeltà mi piace



Fedeltà Mi Piace è un nuovo pacchetto di vantaggi riservati ai **Soci Fedeli** di Confcommercio Milano.

Per le imprese regolarmente iscritte da almeno 3 anni, Confcommercio Milano riserva alcune opportunità aggiuntive rispetto a quelle disponibili per tutti gli altri soci.



CONVENZIONI BANCARIE

Condizioni esclusive all'interno delle **Convenzioni Bancarie** sottoscritte con alcuni dei principali istituti di credito (commissioni ridotte sul transato POS, tasso debitore annuo, etc.):

- Banca Sella
- Credito Valtellinese
- Intesa San Paolo
- Hobex



CONVENZIONE WEB RADIO PER NEGOZI/PUBBLICI ESERCIZI

Radio In Store oltre allo sconto del 12% in Convenzione sui servizi di web radio, aggiunge un **ulteriore sconto del 22%** sul "pacchetto fedeltà", rispetto al listino in convenzione.



CONVENZIONE BUONI PASTO

Pellegrini S.p.A. aggiunge allo sconto previsto in Convenzione dell'8% sul valore facciale del buono pasto un **ulteriore sconto dell'1%**.



CONVENZIONI AUTO E VEICOLI COMMERCIALI

Peugeot oltre agli sconti esclusivi Confcommercio Milano sulle vetture e i veicoli commerciali, aggiunge l'**Estensione di Garanzia** (da 24 a 36 mesi) e uno sconto del **20%** sugli accessori.



CONVENZIONE CAR SHARING

Car2Go oltre al credito di € 5 già previsto in convenzione, aggiunge **ulteriori € 5 di credito per auto**.



CONVENZIONE ASSICURAZIONE AUTO E MOTO

Quixa oltre allo sconto del 7% su tutte le garanzie acquistate, aggiunge uno **sconto del 50% sull'acquisto delle garanzie: assistenza stradale, infortuni conducente, tutela legale**.



ASSISTENZA SANITARIA

Confcommercio Milano, attraverso il suo servizio di assistenza sanitaria **Ente Mutuo**, offre **gratuitamente la Tessera tipo SMART** per l'anno **2017**.



Confcommercio entra da protagonista in “Industria 4.0”

Presentato presso il Ministero dello Sviluppo Economico il network nazionale che punta a supportare le imprese nella trasformazione digitale per renderle innovative e sempre più competitive sul mercato. **Micheli: "Un passaggio importante, che porta al centro del cambiamento anche le imprese del terziario avanzato e di mercato"**.

"E' un passaggio importante che porta al centro del cambiamento sviluppato dal fenomeno Industry 4.0 anche le imprese del terziario avanzato e di mercato, che potranno partecipare in prima linea all'attività messa in campo dal Governo per promuovere e favorire quella che è stata definita la quarta rivoluzione industriale, generata dalla digital transformation e che coinvolge tutti gli ambiti della società moderna e, in modo determinante, il mondo produttivo": è il commento di Alessandro Micheli, delegato all'innovazione di Confcommercio e presidente del gruppo Giovani Imprenditori, intervenuto alla conferenza stampa di presentazione del Network nazionale Industria 4.0 presso il Ministero dello Sviluppo Economico. "Con il Network nazionale Industria 4.0 - continua Micheli - si realizza l'allargamento delle logiche di Industria 4.0 a tutti i settori e le dimensioni di impresa, per favorire lo sviluppo di un economia digitale che veda al centro dello sviluppo le nostre imprese del terziario avanzato e di mercato, così importanti nel Pil del Paese. L'obiettivo del network, infatti, è accompagnare e supportare le imprese nella trasformazione digitale per renderle innovative e sempre più competitive sul mercato". Confcommercio, in tale ambito, ha sviluppato un sistema che prevede una rete di strutture fisiche distribuite sul territorio nazionale che fungerà da rete di centri di servizi per l'innovazione digitale alle imprese. "Gli EDI – spiega Micheli - sono la risposta di Confcommercio al fenomeno globale di Industry 4.0, che non riguarda solo l'industria, ma che deve vedere ogni impresa italiana protagonista di un processo di innovazione dal quale dipende il suo futuro ed il futuro del nostro Paese". In particolare "ogni nodo della rete EDI offre i servizi tipicamente offerti da incubatori, co-working ed acceleratori, ma a questi aggiunge una serie di elementi originali basati sulla possibilità di sviluppare, anche attraverso la rete di Confcommercio, un vero e proprio ecosistema disegnato attorno all'azienda attraverso il coinvolgimento di attori privati ed istituzionali (dalle università agli istituti di ricerca, dalle altre aziende del territorio ai grandi attori dell'Information Technology) e finalizzato ad aiutare l'azienda a realizzare il suo progetto di innovazione"





MIC - Misery index Confcommercio una valutazione macroeconomica del disagio sociale

- A marzo l'indice di disagio sociale scende a 20,2 (-0,3)
- La disoccupazione estesa sale al 14,4%
- I prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto aumentano del 2,7%

Il MIC[1] di marzo si è attestato su un valore stimato di 20,2 punti (-0,3 punti rispetto a febbraio), invertendo sia pure in misura contenuta la tendenza all'aumento che aveva caratterizzato gli ultimi mesi. Anche a marzo l'andamento del MIC è stato determinato in misura di un certo rilievo dalla componente relativa ai prezzi la cui variazione, per i beni ad alta frequenza d'acquisto, è scesa dal 3,2% di febbraio al 2,7% dell'ultimo mese. Per contro la disoccupazione estesa è aumentata di un decimo di punto, come sintesi di un incremento della componente ufficiale e di una riduzione di quella relativa alla CIG ed agli scoraggiati.

A marzo 2017 il tasso di disoccupazione è aumentato di due decimi di punto attestandosi all'11,7%. Il numero di disoccupati è aumentato di 41mila unità su base mensile e di 86mila rispetto all'analogo mese del 2016. Nello stesso mese il numero di occupati è diminuito di 7mila unità rispetto a febbraio e aumentato di 213mila unità nei confronti di marzo del 2016. È proseguita la tendenza alla riduzione, su base annua, delle ore di CIG autorizzate (-25,6%). Sulla base di questa stima si è calcolato che le ore di CIG effettivamente utilizzate – destagionalizzate e ricondotte a ULA – siano diminuite di mille unità in termini congiunturali e 33mila su base annua. Sul fronte degli scoraggiati[2] è proseguita la tendenza al ridimensionamento: su base annua il calo è di 142mila unità. Il combinarsi di queste dinamiche ha comportato un aumento, in termini congiunturali, di un decimo di punto del tasso di disoccupazione esteso e una diminuzione di cinque decimi nei confronti dell'analogo mese del 2016 (tab. 1).

Nello stesso mese i prezzi dei beni e dei servizi ad alta frequenza d'acquisto sono aumentati del 2,7% su base annua, in deciso ridimensionamento rispetto al +3,2% di febbraio, al rallentamento ha contribuito il rientro delle tensioni inflazionistiche del comparto degli alimentari freschi.

In presenza di una dinamica inflazionistica che, seppure non particolarmente elevata, si manterrà anche nei prossimi mesi su valori superiori all'1,5% per la riduzione dell'area del disagio sociale, elemento in grado di restituire anche fiducia alle famiglie, è necessario che l'occupazione torni a crescere a ritmi più sostenuti rispetto a quanto rilevato negli ultimi mesi.

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

[1] Il Misery Index Confcommercio (MIC) misura mensilmente il disagio sociale causato dalla disoccupazione estesa (disoccupati, cassaintegrati e scoraggiati) e dalla variazione percentuale dei prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto.



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 Fiat Chrysler Automobiles

NEW Sconti fino al 30% sui migliori modelli Fiat, Alfa Romeo, Abarth, Lancia e Jeep

Confcommercio e Fiat Chrysler Automobiles hanno stretto una partnership commerciale di alto profilo con sconti fino al 30% su alcuni dei modelli dei brand **FIAT, ALFA ROMEO, ABARTH, LANCIA** e **JEEP**, leader in fatto di qualità, design,



prestazioni e sicurezza dei propri mezzi.

L'iniziativa è valida per i veicoli ordinati presso la rete Concessionaria Italiana dei brand Fiat, Lancia, Alfa Romeo, Jeep **dal 25 gennaio 2017 al 31 dicembre 2017** e comunque immatricolati entro il 31 dicembre 2017.

L'iniziativa commerciale a favore delle Aziende associate alla CONFCOMMERCIO non è cumulabile con altre promozioni.

Accedere a tale offerta, è molto semplice: l'Azienda associata alla CONFCOMMERCIO per poter usufruire delle speciali condizioni di trattamento dovrà,

all'atto della prenotazione del veicolo (firma contratto), consegnare lettera in originale della CONFCOMMERCIO comprovante l'associazione, o copia della tessera di iscrizione con validità per l'anno in corso.

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



SOSTENIAMO IL VOSTRO FUTURO.





**Workshop sulle Politiche dell'Unione Europea per le Piccole e Medie Imprese: il caso del programma LIFE e dell'azione della AESA per la sicurezza alimentare
Milano, 19 Giugno 2017 ore 13.30**

Il prossimo **lunedì, 19 giugno dalle ore 13.30 alle ore 17.30**, presso la **Sala Colucci** di Confcommercio Milano, si svolgerà il **Workshop sulle politiche dell'Unione Europea per le Piccole e Medie Imprese: il caso del programma LIFE e dell'azione della AESA** (Agenzia europea per la sicurezza alimentare) **per la sicurezza alimentare**.

L'incontro è organizzato dal Servizio diritto e politiche dell'Unione Europea della Direzione Legale in collaborazione con l'Ufficio di Milano della Rappresentanza in Italia della Commissione Europea.

Il **programma** di questa importante iniziativa, che si svolge poche settimane dopo l'avvio del Roadshow nazionale di Confcommercio "Dare Fondo ai Fondi", prevede quanto segue:

13.30: accoglienza dei partecipanti;

14.00: apertura dei lavori e saluti istituzionali;

14.15: proiezione materiale audiovisivo sui 60 anni dei Trattati ed introduzione sulla Politica UE per le PMI a cura del Dottor Francesco Laera (Commissione Europea);

14.30: l'azione dell'Autorità Europea per la sicurezza alimentare (AESAs-EFSA) nei confronti dei piccoli esercizi al dettaglio alimentare: collegamento in videoconferenza con la sede dell'Agenzia a Parma, presentazione dell'azione dell'Agenzia, domande e risposte;

16.00: il programma Life, novità nei bandi 2017: intervento del Punto Nazionale di Contatto del programma Life, domande e risposte;

17.30: conclusioni

Le aziende interessate possono confermare la propria presenza al numero 02.7750305 oppure all'indirizzo e-mail: legale@unione.milano.it.



Associazione Italiana Commercio Estero
Italian Association of Foreign Trade

Tieniti informato su www.aicebiz.com



Incontri multisettoriali B2B c/o Korean EXPO Warsaw 2017 Varsavia, Polonia - 29/30 Giugno 2017

KOREA EXPO 2017, Warsaw

Segnaliamo gli **incontri multisettoriali B2B** organizzati dal **Korea Trade Center (KOTRA)**, l'ente estero per la promozione degli scambi commerciali e degli investimenti fra Corea del sud ed Italia, che si svolgeranno in Polonia nella città di **Varsavia, il 29 e 30 giugno** in occasione dell'evento **Korean EXPO Warsaw 2017** presso il Palazzo della Cultura e della Scienza/Pałac Kultury i Nauk.

KOTRA favorisce e facilita la cooperazione tra aziende italiane ed aziende produttrici coreane interessate a trovare nuove possibilità di business.

Questo evento offre opportunità ineguagliabili per conoscere le imprese e la cultura coreane e per incrementare la cooperazione economica tra la Corea del Sud ed Europa.

Saranno presenti circa 80 aziende leader delle principali industrie coreane che esporranno prodotti e tecnologie di prim'ordine nei settori dell'apparecchiatura medica, IT, prodotti di consumo ecc.

Il **programma del Korean EXPO Warsaw 2017** sarà il seguente:

- **Korea-Poland Business Partnership Forum** (Jun. 29th, 09:30-11:30, Intercontinental Hotel in Warsaw)
- Co-hosted by KOTRA and PAIH
- **Opening Ceremony** (Jun. 29th, 11:30 - 12:00, Palace of Culture and Science)
- Attended by VIPs including Ministers of Poland and Korea
- **VIP luncheon & Dinner** (Jun. 29th, Intercontinental Hotel in Warsaw)
- hosted by the president of KOTRA
- **Exhibition** (Jun. 29th-30th)
- Around 80 Korean best companies approved by Korean government.
- **B to B Meeting** (Jun. 29th-30th)
- Pre-arranged with exhibitors each day.

Per incentivare la presenza di **buyer italiani** KOTRA Milano vi invita a partecipare agli incontri B2B, che si svolgeranno il 29 e 30 giugno, **offrendo il pernottamento per una persona/azienda per due notti in un hotel convenzionato** (check in 28 giugno – check out 30 giugno) e il rimborso delle spese di viaggio del biglietto aereo in classe economica per le aziende che firmeranno un MOU o un contratto di acquisto.

Per maggiori informazioni, per conoscere la lista espositori e avere maggiori informazioni sugli incentivi erogati contattare la Segreteria Aice, Dr. Pierantonio Cantoni (Tel. 027750320/1, E-mail: aice@unione.milano.it).



22^ Edizione Coast To Coast Workshop: "Grandi degustazioni in Canada 2017" Vancouver, Calgary, Toronto, Montréal 23 Ottobre / 1 Novembre 2017

Tra le attività promozionali del 2017 in favore del vino italiano, ICE - Agenzia organizzerà la **22^ edizione delle Grandi Degustazioni in Canada**, la manifestazione che ha conquistato un ruolo di primaria importanza nel panorama delle eventi promozionali dedicati al vino e che si conferma come l'appuntamento commerciale di riferimento per i professionisti di settore canadesi.



Nel 2016 le etichette italiane hanno rappresentato il 17,7% della quota di mercato in termini di quantità e il 20,6% in termini di valore, posizionandosi nella fascia alta del mercato. Secondo i dati 2015 di Statistics Canada, la quantità di vino italiano è stata pari a 710,735 hl per un valore in € pari a 325 milioni. L'Italia si conferma il 3° maggiore fornitore di vino in Canada dopo USA e Francia, ma le possibilità per il prodotto italiano non sono esaurite. Il consumo interno di prodotti alcolici mostra ancora segnali di crescita e la quota rappresentata dai vini continua ad aumentare gradualmente a discapito di altre bevande alcoliche.

Gli eventi promozionali saranno come di consueto organizzati sotto forma di banchi d'assaggio. Ogni espositore avrà a disposizione una postazione completamente allestita, ove presenterà in degustazione i propri vini agli operatori convenuti: importatori, rappresentanti del monopolio, Ho.Re.Ca., giornalisti specializzati, opinion leaders, wine lovers.

Quota di partecipazione:

Evento West (Vancouver - Calgary) Euro 2.500 + IVA

Evento East (Toronto - Montréal) Euro 2.500 + IVA

La quota di partecipazione comprende:

- Logistica: costi di sdoganamento e trasporto dei vini dai monopoli provinciali ai luoghi di degustazione
- Comunicazione: predisposizione, stampa e invio degli inviti, inserzioni sulla stampa, redazione di press release, azioni di comunicazione di varia natura, aggiornamento sito web e servizi di promotion
- Organizzazione e coordinamento: affitti sale, allestimenti, cartellonistica, tavolo di circa 180 cm allestito, con tovaglia, bicchieri, sputacchiera, pane, tovaglioli
- Redazione e stampa catalogo con elenco dettagliato dei vini
- Catering
- Kit informativo e assistenza in loco

In considerazione delle caratteristiche commerciali del mercato canadese, si consiglia la partecipazione alle sole aziende già presenti con almeno un vino nelle singole province.

Le adesioni saranno accettate **entro e non oltre il 22 Giugno 2017**.

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, Dr. Pierantonio Cantoni (Tel. 027750320/1, E-mail: aice@unione.milano.it).



notizie dal
mondo

Lo scenario degli investimenti diretti esteri a Singapore per il 2017: tendenze recenti e settori chiave

Singapore offre agli investitori condizioni macroeconomiche stabili e attraenti. La rapida industrializzazione, sommata alle politiche a favore degli investimenti diretti esteri (IDE), ha reso la città-stato altamente attraente per il capitale straniero. Secondo il *World Investment Report* del 2016 dell'ONU, il flusso di IDE verso Singapore nel 2015 ammontava a USD 65 miliardi, mentre nel 2016 è sceso a USD 50 miliardi. Il settore manifatturiero e quello dei servizi sono i maggiori contribuenti all'economia e rappresentano tra l'80 e l'85 per cento del PIL.

Statistiche recenti

Secondo stime del Ministero dell'Industria e del Commercio, Singapore è cresciuta del 2 per cento nel 2016, salendo rispetto all'1,9 per cento del 2015. Il settore manifatturiero è cresciuto del 3,6 per cento nel 2016, rappresentando il 19,6 per cento del PIL, seguito da vicino dal settore dei servizi alle imprese, che è cresciuto dell'uno per cento, (15,8 per cento del PIL). Il settore manifatturiero è cresciuto soprattutto grazie ai centri produttivi di elettronica e biomedica, mentre è continuato il declino di quelli legati all'ingegneria dei trasporti e della produzione in generale.

Investimenti: il contesto

Per più di un decennio, Singapore si è classificato tra i primi tre Paesi al mondo per facilità di fare impresa. Secondo lo studio del 2017 della Banca Mondiale *Doing Business* (in cui Singapore si trova al secondo posto tra 190 Paesi), il Paese ha raggiunto il primo posto in quattro aree (iniziare un'attività, gestire i permessi di costruzione, registrare la proprietà e pagare le imposte).



La proprietà intellettuale è gestita da un regime solido e favorevole al business, il che ha aiutato Singapore ad emergere come hub per la proprietà intellettuale in Asia. Il Paese si è posizionato quarto nel recente *World Economic Forum Global Competitiveness Report 2016-2017 IP Index*. Singapore si serve anche di una combinazione di basse aliquote fiscali e incentivi come strategia competitiva per attirare IDE. L'imposta sul reddito societario nella città-stato del 17 per cento è una delle più basse a livello mondiale. Piattaforme come TradeNet costituiscono uno sportello unico per comunicare con le autorità. Fondato nel 1989, TradeNet ora gestisce circa 30 mila dichiarazioni al giorno ed esamina il 99 per cento dei permessi in dieci minuti. TradeNet contribuisce a ridurre del 25 – 30 per cento l'elaborazione dei documenti per le imprese commerciali.

Settori chiave

Negli ultimi decenni, Singapore ha investito notevolmente nella crescita dei settori in via di sviluppo. La manifattura è un settore chiave per Singapore, rappresentando il 20-25 per cento del PIL, mentre i servizi contribuiscono per circa il 60 per cento.

I cluster del settore includono l'elettronica, chimica, scienze biomediche, comunicazioni e media, logistica e ingegneria dei trasporti. Nuovi settori emergenti includono quello delle automobili, della robotica, dell'energia pulita, dell'ambiente, dell'acqua e delle risorse naturali.

Singapore è uno delle *hub* principali per l'aviazione nell'Asia Pacifica, servito da oltre cento società aerospaziali. Il settore aerospaziale è cresciuto del 10 per cento negli ultimi venti anni e il settore della manutenzione rappresenta circa un quarto del totale del settore nella regione.

La posizione strategica di Singapore ne ha fatto un centro per la logistica del commercio globale. Secondo il *Logistic Performance Index* del 2014 della Banca Mondiale, Singapore si trovava al primo posto tra tutte le economie. Singapore è l'*hub* per il trasbordo maggiormente trafficato del mondo, dovendo gestire circa un settimo del trasbordo di container mondiale.

Il Paese è il principale produttore di piattaforme jackup, impiegate nelle piattaforme di perforazione, nelle piattaforme in alto mare e di quelle negli impianti eolici. Rappresentano il 70 per cento del mercato globale, oltre al 70 per cento del mercato delle unità galleggianti di produzione, stoccaggio e scarico usate dalle società nel settore degli idrocarburi offshore.

Prospettive per il 2017

Il Ministero del Commercio e dell'Industria di Singapore prevede una crescita del PIL tra l'1 e il 3 per cento nel 2017, mentre un recente sondaggio della *Monetary Authority* di Singapore (MAS) ne prevede una crescita del 2,3 per cento. Anche l'*Economic Outlook for Southeast Asia, China and India* del 2017 dell'OCSE prevede una crescita simile, con un valore del 2 per cento.

È probabile che siano i settori della manifattura, trasporti e stoccaggio a sostenere l'economia di Singapore nel 2017. La manifattura è cresciuta dell'11,5 per cento rispetto al 2016 e si prevede che lo slancio continui nel 2017.

L'incidenza del settore edile, d'altro canto, diminuirà a causa della riduzione dei contratti nell'edilizia privata. Altri settori come quello marittimo e offshore, distribuzione e ristorazione dovrebbero crescere nel 2017.

Secondo le stime dell'*Economic Development Board (EDB)*, il 2017 attirerà investimenti esteri simili a quelli del 2016. Per mantenere la crescita, il governo si sta concentrando sull'industria manifatturiera, in particolare incrementando l'utilizzo di tecnologia avanzata e sviluppando una forza lavoro qualificata tecnicamente.

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



Ifo - Il clima economico mondiale migliora notevolmente

ifo INSTITUTE
 Leibniz Institute for Economic Research
 at the University of Munich

Risultati del sondaggio Ifo World Economic Survey (WES) del 2° trimestre 2017

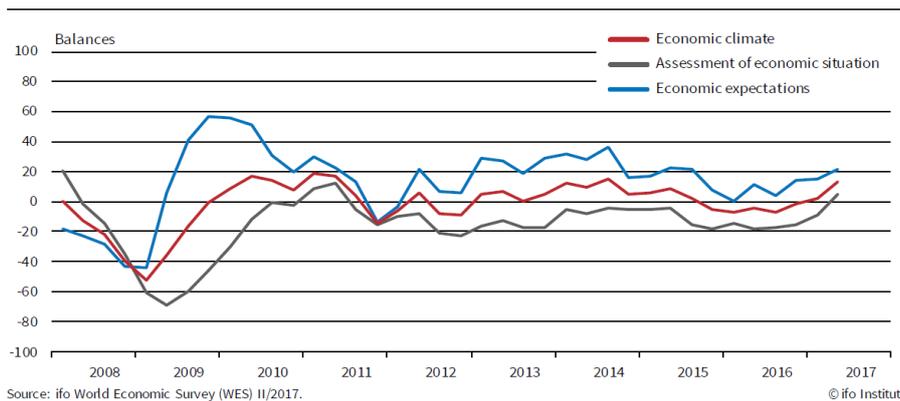
Il clima economico mondiale è migliorato notevolmente nel secondo trimestre, con l'indicatore che sale da 2,6 punti a 13,0 punti. Le valutazioni degli esperti dell'attuale situazione economica sono state notevolmente più positive, raggiungendo il loro maggior picco di aumento dal gennaio 2013. Anche le aspettative economiche sono migliorate. Da segnalare anche un ulteriore recupero dell'economia mondiale nel secondo trimestre.

Il clima economico mondiale è migliorato notevolmente nel secondo trimestre, con l'indicatore che sale da 2,6 punti a 13,0 punti. Le valutazioni degli esperti dell'attuale situazione economica sono state notevolmente più positive, raggiungendo il loro maggior picco di aumento dal gennaio 2013. Anche le aspettative economiche sono migliorate. Da segnalare anche un ulteriore recupero dell'economia mondiale nel secondo trimestre.

Il clima economico mondiale è migliorato in quasi tutte le regioni del mondo. I principali protagonisti rimangono le economie avanzate, e in particolare l'Unione Europea. Entrambe le valutazioni dell'attuale situazione economica e delle aspettative hanno continuato a seguire una tendenza positiva nella maggior parte dei paesi. In America Latina le valutazioni della situazione economica sono rimaste in gran parte povere, ma migliorano le aspettative. Si è registrato anche un significativo miglioramento degli sviluppi e delle prospettive per le economie emergenti e in via di sviluppo. L'Africa e il Medio Oriente sono le uniche regioni in cui il clima economico si è deteriorato. Anche le prospettive della Turchia sono rimaste grigie.

I tassi di interesse a breve e lungo termine medi mondiali dovrebbero aumentare nei prossimi sei mesi. Il dollaro americano dovrebbe rafforzarsi ulteriormente nei prossimi sei mesi, ma molto più moderatamente di prima.

ifo World Economic Climate



ifo World Economic Climate (Balances)

Quarter/Year	II/2015	III/2015	IV/2015	I/2016	II/2016	III/2016	IV/2016	I/2017	II/2017
Climate	8.8	2.4	-5.7	-7.5	-4.0	-7.1	-1.2	2.6	13.0
Situation	-3.9	-15.5	-18.1	-14.7	-17.9	-17.2	-15.4	-9.1	4.7
Expectations	22.3	22.0	7.6	-0.1	11.0	3.7	14.1	15.0	21.6

Source: Ifo World Economic Survey (WES) II/2017.

© Ifo Institute

[Fonte: Istituto Ifo]



Eurocommerce: mercato unico digitale vitale per il futuro della vendita al dettaglio e all'ingrosso



Lo scorso 23 maggio, EuroCommerce ha collaborato con l'European Business Summit in una sessione speciale del Summit per il potenziale del mercato dell'e-commerce per l'Europa.

Il direttore generale di EuroCommerce, Christian Verschueren, ha colto l'occasione per sottolineare gli importanti cambiamenti che si trovano ad affrontare dettaglianti e grossisti in un mercato che vede i consumatori spostarsi in modo drammatico verso l'acquisto online e si aspettano che i prodotti siano consegnati alla loro porta quasi immediatamente. Verschueren ha richiesto direttamente ai responsabili politici europei per dotare il settore con regole che permettano di rispondere a questi cambiamenti e di affrontare le crescenti tendenze protezionistiche nei mercati nazionali in tutta Europa:

“L'Europa deve sfruttare il potere del più grande mercato del mondo per competere con altre economie digitali in rapida crescita in tutto il mondo. Mentre il contenuto digitale è una parte importante del commercio elettronico, i beni tangibili rimangono l'elemento più importante della vendita online per il nostro settore. Il mercato unico digitale può quindi funzionare solo se disponiamo di un mercato unico armonico e attuabile per i beni e un mercato adatto all'era digitale. Le barriere che ancora esistono e, una tendenza preoccupante da parte di molti Stati membri per crearne di nuove, per tutte e tre le istituzioni dell'UE e per i governi nazionali una priorità da affrontare, sia mediante l'applicazione di regole esistenti o l'adozione di nuove norme. L'Europa ha bisogno di azioni per consentire ai consumatori e ai commercianti di sfruttare al meglio il potenziale di un mercato di 500 milioni di europei e abbiamo bisogno di questo adesso”.

[Fonte: Eurocommerce]



Joint declaration of Employers and the Government of Malta Encouraging private sector investment in Europe



European Economic and Social Committee
Employers' Group

THE MALTA CHAMBER
OF COMMERCE,
ENTERPRISE AND INDUSTRY

MEA
MELT ENTREPRENEUR ASSOCIATION



MALTA HOTELS
& RESTAURANTS
ASSOCIATION



Joint declaration of Employers and the Government of Malta

Encouraging private sector investment in Europe

The political and economic context in which businesses operate is more uncertain than ever before. Europe is facing a number of serious external and internal challenges such as increased global uncertainty, Brexit, the rise of extremism and security threats. Europe is also suffering from low level of investment. Investment in Europe remains 15% below that recorded before the crisis in 2008 and a further EUR 300 billion of investment would be needed annually to get back to pre-crisis level.

The signatories to this declaration firmly believe that:

1) In these challenging times, **we need to find ways to mobilise and encourage even more private sector investment in Europe. This is essential if we are to promote growth and job creation across the whole of the Union.**

2) We need to **remove obstacles to investment** such as:

I. Lack of stability & predictability: Business needs freedom to operate and legal, regulatory and political stability to attract long-term investment. A coherent policy framework is an important stabilisation factor. A lack of vision for Europe's direction and the uncertainty about its future is likely to make investors less willing to invest.

II. Legislative risks, over-regulation: Fighting over-regulation and administrative burden and thus providing a more business- and employment-friendly regulatory environment would encourage private investment.

III. High cost of doing business: reducing bureaucracy, red tape and gold-plating as well as addressing skills mismatches and encouraging job mobility are needed to bring down costs of doing business.

3) **More efforts are needed to promote private investment:**

I. EU and national policies must provide stability and enhance the ease of doing business. This will allow entrepreneurship to thrive, and private companies and investors to do their part to create jobs, generate growth and push innovation. This entails reducing unnecessary and overly expensive regulation.

II. The Single Market is an important asset for attracting investment but greater flexibility and pragmatism is required. To reap the full benefit of the Single Market, we must fight protectionism and implement Single Market rules. At the same time we must ensure that a degree of flexibility and pragmatism prevails to ensure that SMEs in all Member States are given a fair chance to succeed.

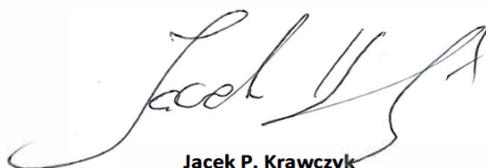
III. Robust and ambitious trade agenda: In the next 10 to 15 years, over 90% of world growth is predicted to be generated outside Europe. We cannot capitalise on this potential without openness to trade. Concluding and implementing trade and investment agreements is essential.

4) **More private and public investment is needed in areas such as technology and innovation.** For instance, the European Fund for Strategic Investment (EFSI) should focus its interventions on sectors of the future, particularly on Industry 4.0, keep its market-driven emphasis and aim for greater involvement of private funding. Moreover, it is vital that EU instruments such as EFSI are designed in such a way as to ensure that all Member States irrespective of their size can fully capitalise on the opportunities that such an instrument brings. Also, public investment should be better directed to areas that support growth.

In the context of the Future of Europe, business needs an efficient and united Europe to be able to withstand the pressures of international competition whilst continuing to enhance competitiveness. The European Union must continue to use its economic and political strength to be able to negotiate favourable trade agreements which are of benefit to businesses large and small right across the EU.



Joseph Muscat
Prime Minister of Malta



Jacek P. Krawczyk
President of the Employers' Group
The European Economic and Social Committee



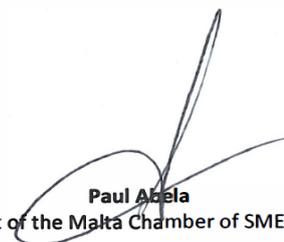
Frank V. Farrugia,
President of the Malta Chamber
of Commerce, Enterprise and Industry



Dolores Sammut Bonnici
President of the Malta Employers' Association



Tony Zahra
President of the Malta Hotels
and Restaurants Association



Paul Abela
President of the Malta Chamber of SMEs (GRTU)

Valletta, 11 May 2017



Eight Steps to Exporting Seafood to China: New Guideline Explains Market Trends, Regulations and the Procedure



Pubblicazione a cura di EU SME Centre

Ai Soci Aice è riservato uno **sconto del 10% sull'acquisto della pubblicazione.**

Prezzo: 50 Euro

China's imports of seafood from EU grew from EUR 225.2 million in 2010 to EUR 385.3 million in 2015, led by rapid urbanisation, increasing incomes and more diversified retail channels available in the country. Mackerel, codfish, shrimp, cuttlefish, squid, plaice and oyster were among the main types of seafood imports to China from EU.

Despite the vast opportunities emerging from this fast-growing market, the process of bringing seafood products to China and getting them sold is not simple. China's new Food Safety Law, a stricter regulation effective since 2015, requires a seafood exporter to be cautious about their processing procedures and the qualifications of distributors, because the exporter and importer/distributor will all be responsible for food safety. Meantime, EU exporters may find pricing a challenge due to competition from countries or regions that have signed free trade agreements with China and enjoy preferential tariffs.

This guideline prepared by the EU SME Centre and the China-Britain Business Council will clarify the exporting and importing procedure for seafood products under China's new Food Safety Law. You will learn the eight steps to bringing your products to the country and what you should look out for at each step during the process.

Key Contents

Introduction

Market Overview

Seafood Consumption in China

- Primary Consumption Areas
- Key Drivers of Consumption

Regulatory Framework

- Definition of Seafood in China
- Market Segmentations and Corresponding HS Codes
- Regulatory Framework

Export Guidance

Step One: Agreement & Export Permit Confirmation

Step Two: Exporter Registration with Certification and Accreditation Administration (CNCA)

Step Three: Check Product Catalogue to identify if products can be exported to China

Step Four: Confirm Qualifications, identify Importer & Port of Entry

Step Five: Labelling

Step Six: AQSIQ Permit for Live Animal and Packaging

Step Seven: Prepare Documentation for CIQ

Step Eight: Inspection Declaration and Customs Clearance Process

Exceptions

Challenges and Recommendations

Cases and Examples

Annexes

- China's Standards for Seafood
- National Standard for Food Safety (Seafood)
- Seafood Processing Industry Standard
- Chinese Administration
- Regulations and Laws
- Trade Shows

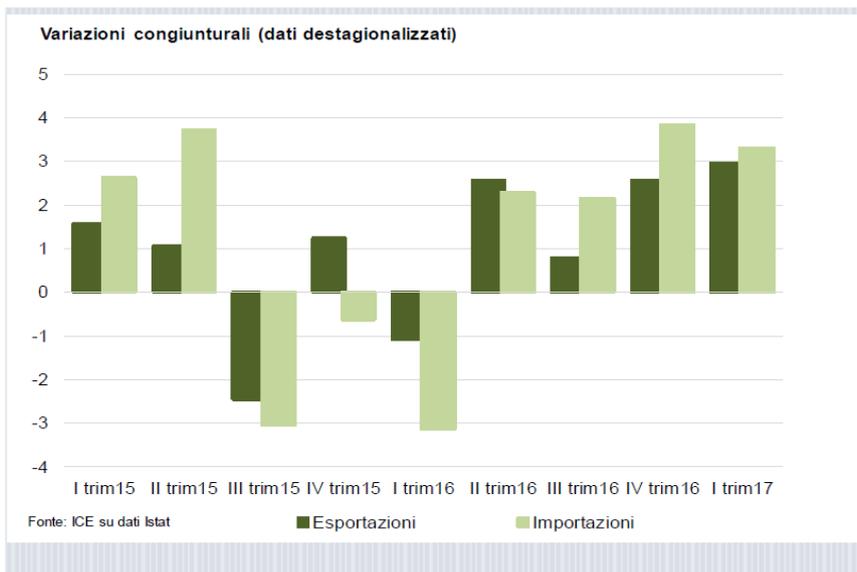




ICE: aggiornamento sugli scambi dell'Italia

Marzo 2017

I dati sul commercio estero relativi a marzo 2017 diffusi oggi dall'Istat evidenziano un'accelerazione congiunturale delle esportazioni italiane del 4 per cento rispetto a febbraio 2017, dopo la flessione tra febbraio e gennaio 2017. Le importazioni nel mese di marzo 2017 restano stazionarie rispetto al mese precedente. Dal terzo trimestre del 2016 si evidenzia un andamento congiunturale crescente per le esportazioni italiane (cfr. grafico).



Dall'analisi tendenziale riferita al trimestre gennaio-marzo 2017, emerge una crescita per entrambi i flussi. Le esportazioni, pari a 108.949 milioni di euro, rispetto al corrispondente trimestre del 2016 hanno registrato un incremento del 10 per cento, con aumenti in tutte le componenti dei beni. Osservando i dati in volume si registra una crescita generalizzata delle esportazioni (4,3%) nel trimestre considerato, diffusa in tutti i raggruppamenti principali di industrie. Le importazioni, attestatesi a 102.226 milioni di euro, hanno registrato una crescita del 13,7 per cento rispetto al corrispondente trimestre del 2016. In volume, la crescita tendenziale è stata del 5,7 per cento. Il saldo commerciale nel mese di marzo 2017 risulta attivo e pari a 5,4 miliardi di euro, superiore rispetto a marzo 2016 per via dell'aumento delle esportazioni (+5,4 miliardi), che è stato maggiore dell'incremento delle importazioni (+5,2 miliardi). Il saldo al netto dei prodotti energetici raggiunge 8,3 miliardi di euro.

L'interscambio con i paesi extra UE si dimostra particolarmente dinamico, sia per quanto riguarda le esportazioni (+15,1% rispetto a marzo 2016) sia per le importazioni (+19,0%). Con riferimento alle esportazioni, gli incrementi più ampi hanno interessato la Cina (+32,3%), i paesi dell'area dell'Asean (+31,1%), la Russia (+21,2%) e il Giappone (+17,9%). Fra gli aumenti più rilevanti delle importazioni si segnalano quelli dei paesi Opec (+62,1%), Stati Uniti (+42,2%), India (+32,6%) e Turchia (+26%).

Prosegue il consolidarsi dei flussi da e verso l'UE. Nel marzo 2017, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, i mercati più dinamici per le esportazioni italiane sono stati la Romania (+25,2%), la Polonia (+24,5%) e la Spagna (+23,4%). Dal lato delle importazioni si segnala il forte incremento tendenziale registrato da Spagna (+25,8%) e Polonia (+17,5%).

I dati per i singoli settori merceologici segnalano nel mese di marzo il notevole incremento tendenziale del-

le esportazioni di prodotti petroliferi raffinati (+47,1%). A distanza, segue la dinamica delle esportazioni di autoveicoli (+28,1%), articoli farmaceutici (+22,8%) e apparecchi elettrici (+18,4%). Parallelamente per le importazioni, i settori che registrano gli incrementi tendenziali più elevati sono stati il petrolio greggio (+68%), i raffinati (+59,2%), gli autoveicoli (+26,6%) e gli articoli farmaceutici (+23,7%).

1 Non include Hong Kong.

Tendenze del commercio mondiale

Secondo l'Organizzazione mondiale del Commercio (Omc), il commercio mondiale continuerà a espandersi moderatamente nel secondo trimestre 2017. L'indice World Trade Outlook Indicator (Wtoi)*, aggiornato mensilmente dagli esperti dell'Omc sulla base della dinamica di vari indicatori, ha raggiunto nel maggio 2017 il livello 102,2, il valore più alto dal maggio 2011.

Tuttavia, l'intensità della crescita degli scambi risente della debolezza di alcune componenti dell'indice, quali i settori dell'automotive e dell'elettronica, e le materie prime agricole.

*https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wtoi_e.htm

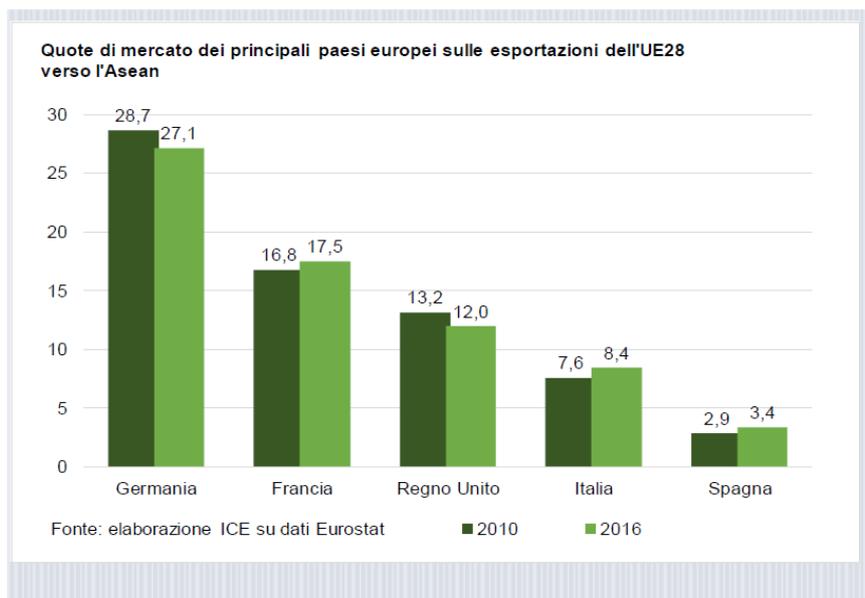
Association of South East Asian Nations (Asean): un'area in forte crescita Approfondimento sull'andamento economico e l'interscambio con l'Italia

L'Asean2 è una delle aree geoeconomiche in maggiore crescita.

L'area, secondo le stime del Fondo Monetario Internazionale (Fmi)3, nel 2016 ha una quota del 6,2 per cento del Pil mondiale (a parità dei poteri d'acquisto), in aumento rispetto al 5,6 per cento del 2010 e al 4,8 del 2000, e si prevede che raggiungerà il 6,5 per cento nel 2020.

Secondo le previsioni del Fmi i paesi dell'area registreranno un'accelerazione della domanda di importazioni di beni e servizi: Thailandia (+2,7% nel 2017 e +4,3% nel 2018), Malaysia (+3% nel 2017 e +3,1% nel 2018), Vietnam (+5,3% nel 2017 e +8,9% nel 2018) e Filippine (+3,7% nel 2017 e +6,9% nel 2018).

I principali fornitori dell'Asean sono Cina, Giappone, Stati Uniti, Corea del Sud e Taiwan. L'Italia esporta verso l'Asean l'8,4 per cento delle vendite dell'Unione Europea, con una quota in aumento dal 7,6 per cento del 2010. Il principale concorrente europeo rimane la Germania, che ha una quota del 27,1 per cento).



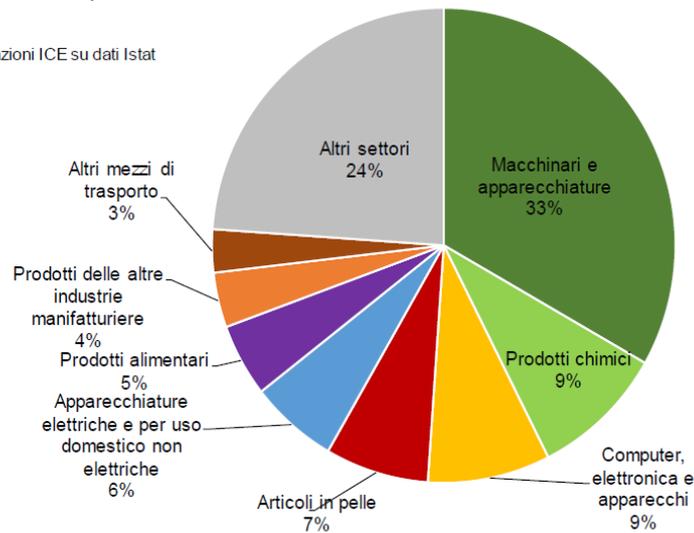
Nel 2016, l'Italia ha esportato verso l'Asean 7.251 milioni di euro e importato beni per 7.910 milioni di euro. Considerando l'interscambio commerciale nel suo complesso, l'area si posiziona al quattordicesimo posto tra i partner commerciali dell'Italia, con una quota dell'1,9 per cento. Nel 2016 i principali settori di esportazione dell'Italia sono i Macchinari e apparecchiature (che rappresentano circa un terzo dell'export italiano nell'area), Sostanze e prodotti chimici, e Computer, apparecchi elettronici e ottici (circa il 9% dell'export per

ognuno dei due settori), Articoli in pelle e Apparecchiature elettriche. Singapore, il principale mercato di sbocco nell'Asean, pesa per oltre il 90 per cento delle esportazioni italiane di Coke verso l'Asean e per oltre il 40 per cento di Computer e elettronica, e di Articoli di abbigliamento.

I principali prodotti che l'Italia importa dall'Asean sono: Computer, apparecchi elettronici e ottici; Apparecchi elettromedicali, di misurazione e orologi; Prodotti alimentari; Articoli in pelle; Articoli di abbigliamento; Macchinari e apparecchiature. Nel

Principali settori di esportazione dell'Italia nell'Asean
Anno 2016

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat



primo trimestre del 2017 si evidenzia una dinamica particolarmente positiva dei flussi commerciali rispetto allo stesso periodo del 2016. Le esportazioni sono cresciute del 27,8 per cento rispetto allo stesso periodo del 2016. Tra i principali settori per valore delle esportazioni, hanno registrato le variazioni più elevate il settore Coke e prodotti petroliferi raffinati (+489,2%) e quello dei Computer, apparecchi elettronici e ottici (+202,1%); variazioni meno significative quelle registrate dai Macchinari e apparecchi (+16,3%) e delle Sostanze e prodotti chimici (1,2%). Le importazioni sono cresciute, nel medesimo periodo, del 12,7 per cento. Tra i principali settori per valore delle importazioni, spiccano il settore Mezzi di trasporto (+47,6%), Computer, apparecchi elettronici e ottici (+32,4%), Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia) (+15,4%), Prodotti alimentari, bevande e tabacco (+7,5%).

Sul fronte degli investimenti diretti esteri (IDE), le imprese partecipate da multinazionali italiane presenti nei paesi dell'Asean nel 2015 sono 553, in aumento di circa il 10 per cento rispetto al 2011, ed oltre il 70 per cento della presenza italiana si concentra in tre paesi: Singapore, Malaysia e Thailandia. Gli investimenti delle imprese italiane si distribuiscono per circa la metà nel settore dell'energia, gas e acqua e per un terzo nel settore manifatturiero. Nel 2015 il fatturato delle multinazionali italiane presenti nell'area è stato di circa 9,5 miliardi di euro, in calo di circa l'11 per cento rispetto al 2011.

2 Fanno parte dell'Asean: Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapore, Thailandia e Vietnam.

3 Fondo Monetario Internazionale, World Economic Outlook, aprile 2017.

[Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat]



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

UNGHERIA

Codice azienda: UNG/01

Nome azienda: AGRO SENSE

Settore: Agricoltura/
Tecnologia

La società ungherese si occupa di irrigazione intelligente, fertilizzanti e protezione piante. La società ricerca partner italiani.

Codice azienda: UNG/02

Nome azienda: BIOSEC

Settore: Sistemi di
identificazione

L'azienda produce sistemi avanzati per identificazione biometrica di sicurezza e vuole esportare i suoi prodotti in Italia.



Codice azienda: UNG/03

Nome azienda: CIVITA FOOD KFT

Settore: Alimentare

L'azienda produce prodotti gluten free a base di mais.

L'azienda produce stock per l'industria alimentare ma i prodotti sono utilizzati anche nei settori farmaceutici e animale. L'azienda vuole esportare in Italia.

SRI LANKA

Codice azienda: SRI/01

Nome azienda: SANJEEWAKA AYURVEDIC PRODUCTS (Pvt) Ltd

Settore: Cosmetici

L'azienda vuole esportare cosmetici: shampoo, creme, scrub, oli per capelli e corpo.

Aice

Direzione, amministrazione,
redazione

20121 Milano

Corso Venezia 47/49

Tel.: 02 77 50 320 - 321

Fax: 02 77 50 329

E-mail: aice@unione.milano.it

<http://www.aicebiz.com>

Direttore responsabile
Claudio Rotti

Proprietario della testata



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